

Ананьева А.С.

Научный руководитель: к.э.н. доцент В.В. Федина

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: nastenka_19_96@mail.ru*

Динамика изменения производственных затрат промышленных предприятий

Основной целью управления затратами предприятия является экономия ресурсов и повышение эффективности их использования для уменьшения себестоимости продукции и увеличения прибыли.

Изменение себестоимости продукции существенно влияет на объем продаж, минимально необходимый для безубыточного функционирования предприятия, на выбор отпускных цен и рентабельность. Снижение себестоимости продукции имеет большое значение для повышения эффективности производства.

Анализ состава, структуры и динамики затрат на производство и продажу товаров (работ, услуг) организаций по Российской Федерации в период с 2015 по 2017 гг. приведен в таблице 1.

Таблица 1

Затраты на производство и продажу продукции организаций по Российской Федерации

	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Темп роста, %	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	2016/2015	2017/2016
Затраты на производство и продажу продукции	67556,74	100,00	73481,34	100,00	81783,21	100,00	108,77	111,30
Материальные затраты	37627,10	55,70	40824,55	55,56	45736,61	55,92	108,50	112,03
Расходы на оплату труда	9138,49	13,53	9757,92	13,28	10608,41	12,97	106,78	108,72
Страховые взносы в Пенсионный фонд, ФСС, ФФОМС	2447,23	3,62	2597,91	3,54	2836,16	3,47	106,16	109,17
Амортизация основных средств	4772,20	7,06	5185,43	7,06	5656,87	6,92	108,66	109,09
Прочие затраты	13571,73	20,09	15115,53	20,57	16945,16	20,72	111,38	112,10

В целом производственные затраты предприятий по Российской Федерации увеличились, однако следует отметить изменения в их структуре. Материальные затраты в 2017 г. по сравнению с 2016 г. возросли на 4912,06 млрд. руб., при этом в 2016 г. их удельный вес незначительно снижался. В период 2015-2017 гг. уменьшается уровень расходов на оплату труда, отчислений на социальные нужды и амортизации. Прочие затраты при этом с каждым годом монотонно растут, в частности в 2017 г. на 1829,63 млрд. руб.

Уровень производственных затрат экономики в целом и предприятий металлургического производства представлен в таблице 2.

Таблица 2

Затраты на производство и продажу продукции по Российской Федерации, в том числе металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, млн. руб.

Наименование	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Всего по организациям	52559013,6	58721916,0	63183206,7	67556741,9	73481340,8
Из них с основным видом деятельности:					
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3277175,4	3342261,0	3745316,7	4206916,5	4317081,2

Динамика изменения производственных затрат по Российской Федерации в целом и предприятий металлургического производства показывает, что за 2012-2016 гг. происходит постепенное увеличение их уровня.

Анализ состава, структуры и динамики затрат на производство и продажу товаров (работ, услуг) организаций металлургического производства и производства готовых металлических изделий по Российской Федерации в период с 2014 по 2016 гг. приведен в таблице 3.

Таблица 3

Затраты на производство и продажу продукции организаций металлургического производства и производства готовых металлических изделий по Российской Федерации

	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Темп роста, %	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	2016/2015	2017/2016
Затраты на производство и продажу продукции	3745,32	100,00	4206,92	100,00	4317,08	100,00	112,32	102,62
Материальные затраты	2901,99	77,48	3331,04	79,18	3385,33	78,42	114,78	101,63
Расходы на оплату труда	349,22	9,32	366,70	8,72	391,78	9,08	105,01	106,84
Страховые взносы в Пенсионный фонд, ФСС, ФФОМС	101,14	2,70	109,44	2,60	114,80	2,66	108,21	104,90
Амортизация основных средств	156,59	4,18	166,00	3,95	174,59	4,04	106,01	105,17
Прочие затраты	236,38	6,31	233,73	5,56	250,58	5,80	98,88	107,21

Проанализировав состав, структуру и динамику затрат на производство и реализацию продукции, в целом наблюдается тенденция увеличения их уровня. Наибольший удельный вес в структуре затрат занимают материальные затраты, что отражает материалоемкий характер производства данной отрасли экономики. Удельный вес других экономических элементов затрат является незначительным.

Введение системы бюджетирования способствует более рациональному использованию производственных ресурсов, а также оптимизации системы управления затратами, что позволит улучшить показатели финансово-экономической деятельности.

Бюджетирование – это производственно-финансовое планирование путем составления сводного бюджета предприятия, а также бюджетов его отдельных подразделений с целью определения их финансовых затрат и результатов.

Система планирования деятельности предприятия, позволяющая составлять прогнозы бюджетов для центров ответственности различного уровня, занимает особое место в системе управленческого учета, так как предоставляет возможность оценить финансовое состояние посредством сравнения фактических показателей результатов деятельности с плановыми.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: Утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 № 33 н (ред. от 06.04.2015) URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508 (дата обращения: 20.03.2018)
2. Стратегический управленческий учет: учебник / М.А. Вахрушина, М.И. Сидорова, Л.И. Борисова. - Москва: КНОРУС, 2019
3. Управленческий учет: учебник / С.В. Булгакова. - Москва: КНОРУС, 2019
4. Федеральная служба государственной статистики - <http://www.gks.ru>

Аношин Е.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент А.В. Свистунов
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: anoshin_151998@mail.ru*

Ресурсный потенциал Муромского района по развитию оздоровительного туризма на базе муниципально-частного партнёрства

Одним из важных условий развития туризма в целом является наличие ресурсного потенциала территорий. Без туристских ресурсов, регион не сможет удовлетворять потребности населения по предоставлению туристских услуг.

Согласно автору учебного пособия для студентов по ресурсоведению Кускову А.С., под ресурсным потенциалом понимают совокупность природных, культурно-исторических и социально-экономических предпосылок для организации туристской деятельности на определённой территории [1]. Стоит также уточнить, что неотъемлемой частью туристского потенциала является инфраструктура, которая включает в себя размещение, питание, транспорт, досуг и развлечения.

Актуальность темы заключается в организации и развитии туристских оздоровительных услуг и туризма населению Муромского района на основе имеющегося ресурсного потенциала.

Предметом работы является ресурсный потенциал Муромского района в сфере оздоровительного туризма. Цель: раскрыть туристский потенциал региона и дать рекомендации по развитию оздоровительного туризма в нём.

Для правильного понимания темы доклада, необходимо дать точное определение понятию оздоровительного туризма. Согласно ГОСТ Р 57854-2017 "Услуги оздоровительного туризма. Общие требования", оздоровительный туризм – это туристская деятельность, основной целью которой является оказание туристам оздоровительных, профилактических и рекреационных услуг, предоставляемых в лечебно-оздоровительных местностях и на курортах [2].

Муромский район – один из 16 административных районов, который расположен на Восточно-Европейской равнине. Площадь территории составляет 1 050 км² и занимает 16 место среди других районов. По данным 2017 года, численность населения составляет 16 031 человек. За последние 78 лет, число жителей сократилось в 7 раз [3].

Муромский район содержит в себе множество ресурсов для развития оздоровительного туризма. К природному потенциалу оздоровительного туризма можно отнести рельеф. В целом, территория района имеет слабоволнистый рельеф. Местами территория расчленена глубокими оврагами и балками, что придаёт рельефу холмистый характер. Такие условия характерны для прогулочно-созерцательного типа рельефа, который подчёркивает разнообразную и пейзажную привлекательность живописных мест.

Климат является неотъемлемой частью природных ресурсов оздоровительного туризма. Климат Муромского района умеренно-континентальный, с тёплым летом, но холодной зимой. Средняя температура в июле +19,1°С, зимой – январь -10,8°С. Такие температурные условия можно отнести к комфортным, при которых возможны все виды отдыха. К оздоровительным услугам сюда можно отнести аэротерапию – длительное пребывание на открытом воздухе; загораение и купание.

Гидрологические природные ресурсы играют особую роль в организации оздоровительного туризма. Так, Муромский район вмещает в себя такие крупные реки как Ока, Ушна, Илевна и Мотра, а также водоёмы, что вполне может формировать пляжно-купальный отдых. Стоит отметить, что в районе села Молотицы, в подземных недрах содержатся родниковые запасы питьевой воды с составом ионов серебра. Данный ресурс можно использовать в оздоровительных целях, принимая воду питьевым способом или принятие ароматических ванн с травами (бальнеотерапия).

Ещё одним важным природным потенциалом для развития оздоровительного туризма служат биологические ресурсы. Территория Муромского района богата сосновыми лесами. Имеются также смешанные леса ельника, берёзы и дубрав. Благодаря ионизационным и фитонцидным свойствам сосновых и смешанных лесов, они оказывают оздоровительное

влияние на туристов. А также ягодные, грибные уголья и уголья с лекарственными растениями, находящиеся на территории региона могут использоваться для организации оздоровительного туризма.

На территории Муромского района расположен известный государственный природный комплексный заказник регионального значения "Окский береговой". Данный объект также можно отнести к биологическому потенциалу развития оздоровительного туризма.

Инфраструктурный потенциал региона может напрямую взаимодействовать с объектами оздоровительного туризма, ресурсами, а также с его услугами.

Таким образом, привлекательность региона для туристов связана с имеющимися на территории ресурсами для развития оздоровительного туризма.

Развитие такого туристского потенциала предполагают больших финансовых вложений с экономической точки зрения, что в свою очередь подразумевает инвестирование.

По мнению А.В. Новикова, наиболее эффективным инструментом для привлечения дополнительных финансовых средств является муниципально-частное партнёрство (МЧП) для развития оздоровительного туризма. В роли МЧП могут выступать местные органы власти, частный бизнес и население [4].

Для успешного развития в Муромском районе ранее выявленного туристского потенциала, необходимо использовать механизм объединения ресурсов и опыта каждой из сторон, реализации значимых экономически обоснованных проектов для развития оздоровительного туризма и туризма как индустрии.

Одним из примеров и предложений по развитию оздоровительного туризма на основе МЧП является проект по организации и развитию туристско-оздоровительного комплекса, который возможно расположить на территории аграрно-промышленного комплекса «Зелёная Слобода». Основная идея заключается в создании объекта, включающий в себя средства размещения для ночёвок и оказание оздоровительных услуг потребителям, что в итоге формирует туристско-оздоровительный комплекс на основании имеющегося ресурсного потенциала.

Реальными потенциальными участниками, в данном случае могут выступать аграрно-промышленный комплекс «Зелёная Слобода», сельскохозяйственные предприятия, такие как ООО "Тотекспром", занимающийся производством молока, мяса, зерна, ООО "Мечта" - производство картофеля, овощей, Крестьянско-фермерское хозяйство "Бербек А.П." - разведение птиц яйценосной породы, а также мелкие индивидуальные предприниматели в сфере торговли. Со стороны муниципалитета может быть оказана поддержка в оформлении документации с земельным участком, льготы на электросеть, оказание эффективной информативности на население для увеличения туристского потока и т.п.

Таким образом, рассмотрев ресурсный потенциал в Муромском районе для развития оздоровительного туризма, можно отметить богатое наличие природных ресурсов, которые имеют географический, оздоровительный, психологический и эстетический эффект для потребителей. Привлечение инвесторов в сфере МЧП послужит более эффективным инструментом для развития туризма в регионе. Как оказалось, наличие таких потенциальных участников на территории Муромского района можно использовать как механизм для инвестирования и поддержки предложенного примерного проекта.

Литература

1. Романовский М.В. Финансы и кредит: учебник / под ред. проф. Г.Н. Белоглазовой – М.: Юрайт-Издат, 2004. – С. – 575.
2. Бухвальд Е.М. О роли малого предпринимательства в развитии экономики России // Вестник РГНФ. – 2012. – №1. – С. 8-12.
3. Всесоюзная перепись населения 1939 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.demoscope.ru/weekly/ssp/rus_pop_39_2.php.
4. Новикова, И.В. Глобализация, государство и рынок, ретроспектива и перспектива взаимодействия: монография / И.В. Новикова. – Минск: Акад. упр. при Президенте Республики Беларусь, 2009.

Баринова А.А.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А.В. Свистунов
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: anastasya_19960906@mail.ru*

Современное состояние рынка кредитования сельского хозяйства России

Реализация политики импортозамещения в области продовольствия в условиях политики санкций со стороны ЕС является одной из приоритетных задач, от которой зависит продовольственная безопасность региона.

Агропромышленный комплекс в России, как и в других странах, является приоритетным направлением развития национальной экономики. Развитие АПК содействует обеспечению продовольственной безопасности, становлению государства как крупнейшего в мире поставщика продуктов питания, улучшению уровня жизни сельских жителей, а также повышению инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий.

Следует отметить, что агропромышленный комплекс является рискованным и, как правило, низкорентабельным объектом вложения инвестиций. Его отличает ярко выраженная сезонность, высокая финансовая зависимость от заемного капитала, а также значительная изношенность основных производственных фондов. В такой ситуации важную роль приобретают кредитные организации, готовые предложить предприятиям сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности ссуды на выгодных и доступных условиях.

Очевидно, что кредитование АПК является рискованным мероприятием. Коммерческие банки, никогда не работавшие с аграрным сектором, не всегда могут реально оценить кредитоспособность предприятия, работающего в сфере сельского хозяйства, эффективно применять особые залоговые схемы. Особенность, обуславливающая специфику кредитования сельскохозяйственного производства, заключается в его сильной зависимости от неблагоприятных метеорологических условий. Несмотря на достижения научно-технического прогресса, даже в развитых странах бизнес фермеров является крайне зависимым от засухи, наводнений и т.д.

Рассмотрим современное состояние рынка кредитования сельского хозяйства в России (таблицы 1-3).

Таблица 1 – Объем кредитов, предоставленных предприятиям и организациям АПК

млн. руб.	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
В рублях	639811	809011	950381	1174980
В иностранной валюте и драгоценных металлах	22577	13529	47859	40339
Итого	662388	822540	998240	1215319

Таким образом, виден рост объемов кредитов, предоставленных предприятиям и организациям сельского хозяйства – по сравнению с 2015 годом, в 2018 году объем кредитов вырос на 552931 млн. руб. или на 83,5%.

При этом, объем кредитов, предоставленных в рублях, планомерно возрастают в период с 2015 по 2018 год. Это рост составил 535169 млн. руб. или 83,6%. Кредиты в иностранной валюте и драгоценных металлах не имеют ярко выраженной тенденции изменения – в 2016 году произошло снижение на 9048 млн. руб., в 2017 году произошел резкий рост на 34330 млн. руб., а в 2018 году вновь снижение на 7520 млн. руб. [1].

Таблица 2 – Задолженность по кредитам, предоставленным предприятиям и организациям АПК

млн. руб.	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
В рублях	1413640	1538796	1644512	1881368
В иностранной валюте и драгоценных металлах	105150	86858	100367	129991
Итого	1518790	1625654	1744879	2011359

Таким образом, задолженность по кредитам сельскому хозяйству возрастает с каждым годом. Прирост в 2018 году, по сравнению с 2015, составил 492569 млн. руб. или 32,4%.

При этом, задолженность по кредитам в рублях растет в период с 2015 по 2018 год. Прирост в 2018 году, по сравнению с 2015, составил 467728 млн. руб. или 33,1%. Задолженность по кредитам в иностранной валюте и драгоценных металлах с 2016 года начинает планомерно расти. На конец 2018 года прирост составил 43133 млн. руб. (+49,7%). Стоит отметить, что при снижении объема кредитов в иностранной валюте в 2018 году по сравнению с 2017 годом, происходит рост задолженности по данным кредитам. Это можно объяснить скачками курса иностранных валют по отношению к рублю [4].

Таблица 3 – Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным предприятиям и организациям АПК

млн. руб.	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
В рублях	н/д	145064	149048	157914
В иностранной валюте и драгоценных металлах	н/д	19409	19938	22505
Итого	н/д	164473	168986	180419

Таким образом, просроченная задолженность по кредитам АПК растет с каждым годом. Прирост в 2018 году по сравнению с 2016, составил 15946 млн. руб. или 9,7%. При этом по кредитам в рублях, задолженность выросла на 12850 млн. руб. или 8,9%, а по кредитам в иностранной валюте и драгоценных металлах – 3096 млн. руб. или 15,9%. Данные о просроченной задолженности в 2015 году отсутствуют [3].

Анализ рынка кредитования сельского хозяйства в России показал, что необходимо обеспечить доступность кредитов для массового товаропроизводителя. В первую очередь, полученные средства необходимо направлять на освоение инновационных технологий (например, строительство новых сельскохозяйственных комплексов и технологическое перевооружение производства. Необходима государственная поддержка кредитования растениеводства и животноводства, в первую очередь, за счет осуществления программы льготного кредитования и субсидирования ставок банковского кредитования.

Литература

1. Статистический бюллетень Банка России. № 1 (272). 2016. URL: <https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/7542/Bbs1601r.pdf>
2. Статистический бюллетень Банка России. № 1 (284). 2017. URL: <https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/7530/Bbs1701r.pdf>
3. Статистический бюллетень Банка России. № 1 (296). 2018. URL: <https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/7518/Bbs1801r.pdf>
4. Статистический бюллетень Банка России. № 1 (308). 2019. URL: <https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/14261/Bbs1901r.pdf>

Белякова Ю.С.

*Научный руководитель: доцент Ю.Д. Мякишев
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
e-mail: yuliya.belyakova.2012@mail.ru*

Оборотные средства Российской экономики

Обеспеченность предприятия оборотными средствами, эффективность их использования оказывают заметное влияние на процесс воспроизводства, способствуя его бесперебойности, ритмичности. В конечном итоге эффективность использования оборотных средств сказывается на финансовых результатах деятельности предприятия. Для этого сотрудникам финансовых служб приходится постоянно мониторить состояние оборотных средств, структуру оборотных активов, результативность их использования.

К источникам, формирующим оборотные средства относят собственные и привлеченные средства. К преимуществам собственных средств в полном объеме источников оборотного капитала принято считать финансовую независимость предприятий. Но достижения такой цели будет доступным только в случае наличия достаточного запаса финансовой устойчивости.

Официальная статистика охарактеризует финансовое состояние российской экономики критическим. Свидетельством тому являются значения основных финансовых коэффициентов.

В следствии этого говорить о финансовой независимости российских предприятий не приходится. На протяжении всего анализируемого периода текущие значения рассматриваемых коэффициентов находились вне зоны нормативных значений. Причем показатели финансовой устойчивости предприятий строительного сектора имеют более слабую позицию относительно аналогов организаций, занятых добычей полезных ископаемых и обрабатывающего производства.

Очевидным явлением замечаем ухудшение значений изучаемых показателей. При нормативном значении более двух, установленном российским законом, фактические значения коэффициента текущей ликвидности составили 1,25 и 1,27 в 2015 и 2017 гг. соответственно.

Уменьшение показателя коэффициента автономии покажет зависимость российской экономики от внешних источников финансирования. В доминирующем большинстве зависимость отражается на предприятиях строительного сектора: в 2017 г. коэффициент автономии строительных отраслей был в 8 раз ниже значений аналога в отраслях добывающего сектора и обрабатывающего сектора.

Внимание стоит уделить анализу коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами. Он представляет собой отношение собственных оборотных средств к величине оборотных активов предприятия.

Наиболее острый дефицит оборотных средств в 2017 г. испытали предприятия таких видов экономической деятельности, как «Гостиницы и рестораны», «Транспорт и связь», «Промышленность». Причем для всех этих видов и отраслей промышленности характерно обвальное падение значений данного коэффициента в 2017 г. относительно его значений в 2015г., что является свидетельством роста долговой нагрузки предприятий.

Особый интерес представляет анализ оборотных средств в отраслях обрабатывающей промышленности. Эти отрасли традиционно являются инновационным локомотивом экономики.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами обрабатывающих отраслей ниже его значения по экономике в целом. В 2017 г. наибольший дефицит оборотных средств в обрабатывающей промышленности испытывали химическая и нефтехимическая отрасли, черная и цветная металлургия. Менее подвержена этому процессу легкая промышленность.

Следует отметить, что каждая отрасль и вид экономической деятельности имеет свою технологическую особенность, влияние которой оказывается на движении оборотных средств и

результат экономической деятельности. Время цикла оборотных активов в 2017 г. в добывающих отраслях составило 157 дн., в обрабатывающих – 212, в торговле – 1368. А если рассматривать отдельно розничную торговлю, то этот показатель оказывается в пределах одного-двух месяцев. Более длительный период оборачиваемости, как правило, повышает коммерческие и финансовые риски организации. Большое положительное влияние тут оказывают циклы оборотного капитала в течение года выручка у торговых организаций оказывается выше, чем у промышленных предприятий и, как следствие, показатели прибыли и рентабельности торгово-посреднических фирм имеют более высокие значения.

Можно сделать вывод, что для современной российской экономики характерна масштабная необеспеченность оборотными средствами.

Будакова З.К.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: budakovazina@yandex.ru*

Реальное и финансовое инвестирование как инструменты реализации инвестиционной политики

Инвестиционная политика определяет выбор и пути реализации наиболее рациональных способов обновления и расширения производственного, научно-технического, финансового потенциала предприятия [1].

Формирование и разработка инвестиционной политики позволяет оценить инвестиционные возможности, с помощью которых обеспечивается максимальное использование внутреннего инвестиционного потенциала предприятия [2].

При больших объемах инвестиционной деятельности предприятия его инвестиционная политика дифференцируется в разрезе реального и финансового инвестирования.

Реальные инвестиции в России в основном осуществляются в форме капитальных вложений.

Политика управления реальными инвестициями предприятия представляет собой долю от общей инвестиционной политики, которая обеспечивает подготовку, оценку и реализацию эффективных реальных инвестиционных проектов.

С помощью капитальных вложений создаются основные фонды. Их размер, структура и размещение создают базу, которая существенно влияет на объем продукции, ее качество и ассортимент.

Под источниками финансирования капитальных вложений понимаются фонды и потоки денежных средств, которые позволяют осуществлять из них сам процесс капитальных вложений.

Необходимо разграничивать источники и методы финансирования капитальных вложений. Методы финансирования включают те способы, благодаря которым образуются источники финансирования и реализуются инвестиционные проекты [3].

В состав собственных средств инвесторов входят прибыль и амортизационные отчисления.

После уплаты налогов и других платежей из прибыли в бюджет у предприятий по-прежнему остается чистая прибыль, часть которого предприятие имеет право направить на капитальные вложения производственного и социального характера.

Вторым основным источником финансирования инвестиций в основные средства предприятий является амортизация (как часть фонда возмещения).

Обращение к внешним источникам формирования инвестиционных ресурсов происходит после того, как возможности внутренних источников полностью реализованы.

Кредитное финансирование обычно осуществляется в виде получения долгосрочных банковских ссуд для конкретных проектов и облигационных займов.

Основной капитал желательно финансировать за счет собственных средств или долгосрочных займов, а оборотный капитал - предпочтительно за счет краткосрочных займов.

При решении задачи минимизации стоимости привлечения инвестиционных ресурсов из различных источников учитываются прежде всего сроки, на которые предоставляются те или иные ресурсы, форма и условия возврата заемных средств и условия выплаты суммы процентов.

Политика управления финансовыми инвестициями представляет собой часть общей инвестиционной политики предприятия, обеспечивающая выбор наиболее эффективных финансовых инструментов вложения капитала и своевременное его реинвестирование.

Финансовые инвестиции представляют собой вложения капитала в финансовые инструменты инвестирования, в основном в ценные бумаги для получения дохода.

Выделяют следующие виды финансовых инструментов: денежные средства, кредитные инструменты и различные способы участия в уставном капитале [4].

Финансовый инструмент является обязательством, если он представляет собой договорное обязательство о передаче денежных средств или иных активов.

С помощью финансовых инструментов достигаются четыре основные цели: хеджирование, спекуляция, мобилизация источников финансирования, содействие текущим рутинным операциям. В первых трех ситуациях доминируют производные финансовые инструменты, в четвертой — первичные инструменты [5].

К первичным относятся финансовые инструменты, связанные с покупкой (продажей) или доставкой (получением) финансового актива, в результате чего возникают некоторые финансовые требования. Таким активом могут быть денежные средства, ценные бумаги и дебиторская задолженность.

Производные инструменты включают финансовые инструменты, которые обеспечивают возможность покупки (продажи) права на приобретение (поставку) базисного актива или получение (выплату) дохода, связанного с изменением некоторой характеристики этого актива [4].

В отличие от первичного финансового инструмента с помощью дериватива продаются не собственно активы, а права на операции с ними, либо приобретение соответствующего дохода.

Таким образом, инвестиционная политика позволяет сформировать «портфель инвестиций», состоящий не только из финансовых, но и реальных инвестиций, достигнув определенных результатов при их реализации и достигнув эффективности каждого инвестиционного решения.

Инвестиционная политика направлена на обеспечение оптимального использования инвестиционных ресурсов, рационального сочетания различных источников финансирования и, в целом, экономически целесообразных направлений развития предприятия.

Литература

1. Бочаров В.В. Инвестиции: Инвестиционный портфель. Источники финансирования. Выбор стратегии: Учебник для вузов по экономической специальности/ В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2005.-286 с.

2. Чараева М.В. Формирование инвестиционной политики предприятия // Финансовый менеджмент. Выпуск 2, 2010.- с. 97-104

3. Голодзе И. Н.. Финансирование и кредитование инвестиций: учебное пособие для студентов специальностей 050509 «Финансы», 5В050900 «Финансы» / И. Н. Голодзе. – Павлодар : Кереку, 2012. – 246 с.. 2012

4. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов.- М. Финансы и статистика. 2015.- 144с.

5. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Корпоративные финансы. Учебник/ Ковалев В.В., Ковалев Вит. В.- ПРОСПЕКТ, 2018.- 992с.

Булатова В.С., Мельникова Е.С.

*Научный руководитель – к.э.н., доцент каф. менеджмента Е.В. Родионова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23*

Исследование востребованности услуги Carsharing на рынке г. Мурома

Сегодня услуга поминутной аренды автомобиля набирает мировую популярность. Ею активно пользуются во всех столицах Европы, а так же в нескольких крупных городах России и эксперты уже сейчас пророчат огромное будущее этого нововведения. Основной критерий, придающий такую большую популярность - это удобность использования и дешевизна относительно компаний такси. Еще одним ключевым фактором является снижение нагрузки на окружающую среду за счет уменьшения количества автомобилей.

Carsharing – это предоставление автомобиля в аренду на поминутной основе. После оформления заказа, в личное пользование поступает технически исправное транспортное средство, с полным баком топлива, которое полностью готово к поездке.

Система каршеринга на Западе, безусловно, более развита по сравнению с российской. В России на данный момент он только входит на рынок и пока обладает не всеми опциями. В настоящее время каршеринг в России развит только в крупных городах, в отличие от Запада, где его можно встретить даже в малых городах.

Для проведения исследования востребованности услуги использован метод опроса, который проводился при помощи Google Форм. Эта система позволяет отвечать на вопросы онлайн-теста в любое удобное для респондента время, находясь в любом месте. В опросе приняли участие 50 человек. Респондентам предлагалось ответить на ряд следующих вопросов:

- Есть ли у Вас водительское удостоверение?
- Есть ли у Вас личный автомобиль?
- Хотели бы Вы воспользоваться услугами каршеринга в Муроме?
- На какой период времени готовы взять автомобиль в аренду?
- Какова, на Ваш взгляд, справедливая стоимость 1 минуты каршеринга?
- Какой автомобиль Вы готовы взять в аренду?
- Какими мессенджерами и социальными сетями Вы пользуетесь?

Также были предложены статусные вопросы:

- Ваш пол
- Ваш возраст
- Ваше семейное положение
- Какая цель Вашего пребывания в Муроме?
- Ваш уровень дохода

Исходя из результатов опроса, можно сделать вывод, что услуга каршеринга будет востребована в городе Муроме, так как почти половина опрошенных, имеющих водительское удостоверение, не имеют личного транспорта. В основном каршеринг заинтересовал людей возрастом 18-27 лет. Опрошываемые указали, что будут пользоваться данной услугой в экскурсионных целях, чтобы посмотреть достопримечательности города, и в целях перемещения по городу, так как Муром является постоянным местом жительства половины респондентов.

В Муроме может быть реализована услуга каршеринга в связи с развитием туризма и сохранением культурно-исторического наследия, ведь уже 10 лет на территории города проводится праздник «День семьи, любви и верности», из-за которого у россиян появляется желание посетить данный город и его окрестности. Также развивается сам Муром, с каждым годом становится все больше, поэтому местным жителям неудобно перемещаться по городу пешком.

Литература

1. Егорова, М. М. Маркетинг [Электронный ресурс] : учебное пособие / М. М. Егорова, Е. Ю. Логинова, И. Г. Швайко. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — Саратов : Научная книга, 2019. — 159 с. — 978-5-9758-1744-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81021.html>
2. Коротков, А. В. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс] : учебное пособие для вузов / А. В. Коротков. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 303 с. — 5-238-00810-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71235.html>
3. <https://www.rbc.ru/>

Вартанян А.А.

Научный руководитель: к.э.н. доцент В.В.Федина

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
alinka.alinka.v@mail.ru*

Газификация Владимирской области и управление оборотными активами (на примере АО «Газпром газораспределение Владимир»)

Акционерное общество «Газпром газораспределение Владимир» работает в нефтегазовой отрасли России уже около 60 лет. Основным видом деятельности предприятия является транспортировка газа по трубопроводам. [2].

Объем транспортировки природного газа по Владимирской области на 2017 год составляет 2616,81 млн. куб. м., из них 97,98% (2563,98 млн. куб. м.) приходится на АО «Газпром газораспределение Владимир». Как ни странно, в 2016 году объем транспортировки природного газа по Владимирской области был выше и составлял 2711,38 млн. куб. м., из которых 98,10% (2659,91 млн. куб. м.) приходится на АО «Газпром газораспределение Владимир». При этом уровень газификации в области повысился, что является положительной тенденцией (с 78,02% в 2016 году до 78,63% в 2017 году). Надо отметить, что заметный рост наблюдается в газификации сельской местности (с 44,7% в 2016 году до 46,08% в 2017 году). [4,5]

Рост уровня газификации в области, в частности в сельской местности, может быть связан со снижением цены на подключение газа для сельчан. С 1 мая 2018 года в области действуют различные тарифы на подключение газа – 32570 руб. (включая НДС) для жителей городских населенных пунктов и 24884,23 руб. (включая НДС) для жителей сельской местности. Также в настоящее время оказывается социальная поддержка пенсионерам, многодетным семьям и малообеспеченным гражданам. Данные категории граждан могут получить субсидию на выполнение работ по подготовке внутридомового газового оборудования в размере до 90 тыс. руб. на домовладение. Такие меры поддержки предоставляются только во Владимирской и Ленинградской областях. [3]

В настоящее время Общество имеет филиалы в таких городах области, как Владимир, Муром, Гусь-Хрустальный, Ковров и Александров.

Важнейшим ресурсом в обеспечении текущего функционирования предприятия являются оборотные активы. Состояние и эффективность их использования являются одним из условий успешного функционирования предприятия. В структуре оборотных активов организации выделяют наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения), быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность) и медленнореализуемые активы (запасы готовой продукции, сырья и материалов, НДС по приобретенным ценностям и прочие оборотные активы). [1]

Расчет коэффициент абсолютной ликвидности за 2015-2017 гг., можно сделать вывод, что в 2015 году он находится в пределах нормы (0,239), то есть предприятие способно погашать краткосрочную задолженность за счет наиболее ликвидных активов. Но к 2016 году данный коэффициент снизился до 0,056 – меньше нормы. К 2017 году он незначительно вырос, но, тем не менее, предприятие при данных показателях не способно погашать краткосрочную задолженность за счет наиболее ликвидных активов. Критический коэффициент ликвидности как в 2015, так и в 2016 и 2017 гг. превышает норматив, а, значит, платежные возможности предприятия оцениваются как высокие. Коэффициент текущей ликвидности в 2015-2017 гг. находится примерно на одном уровне – около 1,3. Это значит, что краткосрочные обязательства оплачены полностью. Но этого недостаточно для обеспечения оплаты обязательств и продолжения нормального хода хозяйственной деятельности, так как запас оборотных средств должен в 2 раза и более превышать краткосрочную задолженность.

При анализе ликвидности баланса за 2015-2017 гг. было выявлено, что в анализируемом периоде ликвидность баланса оценивается как минимально достаточная.

Оборотный капитал организации можно разделить на постоянный и переменный, при этом переменный оборотный капитал не должен превышать 30% величины постоянного оборотного

капитала. В исследуемой организации в 2015-2017 гг. в среднем переменный оборотный капитал составлял 17,595%, что является нормой, а, значит, сложности с финансированием дополнительной потребности в оборотных средствах не возникнут.

Величина чистого оборотного капитала позволяет оценить платежные возможности предприятия в абсолютном выражении. В среднем в 2015-2017 гг. предприятие имело более 139000 тыс. руб. чистого оборотного капитала. С каждым годом величина чистого оборотного капитала возрастает, что говорит о неплохих платежных возможностях предприятия.

Далее была проанализирована структура оборотного капитала организации. Общая величина оборотных активов предприятия в 2015-2017 гг. растет. В структуре оборотных активов предприятия наибольший удельный вес занимает дебиторская задолженность (около 60% в 2015 и 2017 гг. и около 65% в 2016 г.). Также значительный удельный вес занимают запасы, а их доля в общей сумме оборотных активов с каждым годом растет (21,39 %, 29,29 % и 31,61 % в 2015, 2016 и 2017 гг. соответственно). В 2015 году 18,6 % от общей суммы оборотных средств занимали денежные средства. В последующие годы их удельный вес заметно снизился. Финансовые вложения в 2015 году отсутствовали, в 2016 году их доля была незначительна, в 2017 году их доля заметно увеличилась. НДС по приобретенным ценностям и прочие оборотные активы занимают менее 1 % в структуре оборотных активов в анализируемом периоде.

Одним из важнейших показателей является период оборачиваемости оборотных средств предприятия. В 2015-2017 гг. скорость оборота довольно высока и составляет 95,5 дней в 2015 году, 101,8 дней в 2016 году и 108,21 дней в 2017 году, при этом она растет с каждым годом (на 5,3 дней в 2016 году и на 6,41 дней в 2017 году), что является неблагоприятным фактором. Также растет и период погашения дебиторской задолженности – основной причины длительного периода оборота (он составляет около 60 дней). Период хранения материалов также растет (с 19 дней в 2015 году до 31,2 дней в 2017 году). Период хранения готовой продукции очень низкий (менее 1 дня), при этом в 2016 и 2017 гг. он снижается, что является положительной тенденцией. Коэффициент оборачиваемости свидетельствует о том, что полный оборот оборотных средств предприятия в 2015 году произошел за 3,78 дней, в 2016 году за 3,59 дней и в 2017 году за 2,37 дней. Его снижение является положительным фактором. В 2016 году предприятию понадобилось вложить в оборотные активы 30396,52 тыс. руб. и в 2017 году 40317,75 тыс. руб. в связи с замедлением оборачиваемости. Предприятию необходимо снижать период оборота дебиторской задолженности и период хранения материалов для более эффективной его работы.

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что необходимо снизить период оборота дебиторской задолженности путем влияния на покупателей и заказчиков, так как расчеты с ними занимают наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности. Для этого возможно предоставление скидок покупателям за сокращение сроков погашения задолженности чтобы побудить их оплатить счета до установленного срока оплаты; введение штрафных санкций за просрочку платежа; отпуск товаров покупателям на условиях предоплаты.

Также необходима оптимизация производственных запасов организации. Например, экономия материальных ресурсов путем внедрения в производство новых, более экономичных материалов. Также стремление к экономии материальных ресурсов побуждает к внедрению новой техники и совершенствованию технологических процессов.

Литература

1. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / С.Э. Маркарьян и др. — Москва : КноРус, 2016. — 534 с. — ISBN 978-5-406-05276-1.
2. Официальный сайт АО «Газпром газораспределение Владимир» - режим доступа: <http://www.vladoblgaz.ru>
3. Официальный сайт Администрации Владимирской области - режим доступа: <https://gji.avvo.ru>
4. Годовой отчет АО «Газпром газораспределение Владимир» за 2016 год.
5. Годовой отчет АО «Газпром газораспределение Владимир» за 2017 год.

Воронина В.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: lera.voronina.2014@mail.ru*

Повышение конкурентоспособности гостиничных предприятий

На туристском рынке услуг, гостиничная сфера – один из определяющих факторов при выборе места отдыха/остановки туриста, в связи с чем, с каждым годом возрастает конкуренция среди различных средств размещения. Под конкурентоспособностью подразумевается комплекс потребительских и стоимостных характеристик товара определяющих его успех на рынке, т.е. преимущество именно этого товара над другими в условиях широкого предложения конкурирующих товаров-аналогов. Поскольку в гостиничном бизнесе услуг - аналогов большое количество, каждая гостиница, в зависимости от своей классификации и специализации, старается остановить выбор потребителя именно на себе.

Рост туризма стал играть положительную экономическую роль, как для отдельных предприятий, так и для отдельных регионов в целом, где он процветает. Соответственно, развитие туризма в регионе пропорционально влияет на заполняемость гостиниц в нем. Для городов-миллионников, главных туристических центров, где поток туристов достигает больше полмиллиона людей, заполняемость гостиниц имеет меньше проблем, чем, например, в больших городах (с населением от 100 до 250 тыс. чел.) и малых провинциях (менее 50 тыс. чел.). В связи с этим, рост конкуренции в больших и малых городах среди гостиничных предприятий наблюдается более остро. Город Муром входит в состав больших городов с населением 109 072 чел. по данным на 2018 год [1]. За последнее десятилетие благоустройство и инфраструктура города значительно улучшились, построены новые здания, производится благоустройство парковых зон, количество и качество проводимых культурно-общественных мероприятий значительно увеличилось. Только на 2016 год количество туристов в городе составляло 483804 человек, среди которых иностранные граждане – 236 тысяч человек [1]. В городе насчитывается около 30 средств размещения, включая коллективные средства размещения и апартаменты. Количество гостиниц составляет 25. С 2013 года наблюдается тенденция роста числа количества гостиниц: с 8 в 2013 году до 25 в 2016 году. В связи с увеличением потока туристов в городе возросло и количество средств размещения, что на сегодняшний день составляет более 40 предприятий. С одной стороны, это является показателем роста способности города принять и разместить всех туристов, а с другой стороны, увеличилась конкуренция среди гостиничных предприятий города. Поскольку в туризме города наблюдается сезонный фактор и основной поток туристов приходится на период с мая по октябрь, а также на праздничные дни, в остальное время, гостиницы должны работать на привлечение туристов, сделать их своими постоянными гостями, тем самым сохраняя и приумножая свою прибыль.

Данная тема является особо актуальной, поскольку гостиничный бизнес все больше становится востребованным, и на рынке появляются новые конкуренты, открывается все больше коллективных средств размещения. Именно поэтому следует изучать и проводить анализ конкурентоспособности гостиничного предприятия для его развития и увеличения спроса потребителей на предлагаемые услуги.

На сегодняшний день в городе представлено несколько гостиниц с номерным фондом до 50 номеров. Такими являются гостиницы Святогор, Лада и Риони. Остальные гостиницы имеют невысокий номерной фонд до 20 номеров, а также такие средства размещения, как апартаменты. Последние стали наиболее популярными среди туристов и могут составлять высокую конкуренцию для гостиничных предприятий. Однако, например, по единовременной вместимости малым средствам размещения хорошую конкуренцию составляет ГОК Святогор. Анализ конкурентоспособности ведущих гостиниц города показал, что ГОК Святогор предоставляет туристам 41 номер различной категории (от одноместного стандарта до двухкомнатных номеров), Лада – 46 номеров, Риони - 25. Гостиницы обладают широким спектром дополнительных услуг, а ГОК «Святогор», кроме того, предоставляют услуги

лечения. При анализе цен, можно сказать, что в среднем ценовой диапазон трех гостиниц почти не отличается, цены варьируют от 2500 до 6500 руб. Однако, гостиница «Святогор» имеет цены чуть ниже, чем, например, в «Ладе», но каждая гостиница при этом обладает системой скидков.

Для анализа конкурентоспособности использовался метод «Концепции 4Р» (сравнительный анализ организации и конкурентов по основным факторам конкурентоспособности: продукту, цене, регионам сбыта, каналам сбыта путем использования балльной шкалы оценки от 1 до 5 (по критерию максимума)). После проведения анализа можно сделать вывод, что все три гостиницы находятся в одной балльной категории («Святогор» - 69 баллов, «Лада» - 66 баллов, «Риони» - 66 баллов). В отличие от основного конкурента, «Лады», гостиница «Святогор» обладает преимуществом в таких факторах, как «Цена», и «Продвижение». Это же может подтвердить составленный конкурентный профиль гостиницы «Святогор», на котором видно, что гостиничный комплекс обладает преимуществом в сравнении с гостиницей «Ладой» по таким показателям, как средняя цена за номер, качество услуг, маркетинговая стратегия и реклама. При составлении SWOT-анализа, были выявлены сильные стороны ГОК «Святогор», как большая единовременная загрузка, близкое расположение к центру города, большой спектр дополнительных услуг, квалифицированный персонал, и др.. К слабым сторонам относится такой фактор, как сильно развитая конкуренция со схожими услугами. Тем самым имеет место быть появление такой угрозы, как усиление конкуренции на рынке. Грамотная работа со своими сильными сторонами дает ГОК «Святогору» такие возможности, как увеличение продаж, повышение имиджа и популярности гостиницы среди туристов, расширение ассортимента услуг и др. Давая оценку факторам конкурентоспособности балльным методом, учитывались факторы, характеризующие гостиницу, производство и оказание услуг, структуру гостей и маркетинговую политику. По результатам данного анализа было выявлено, что «Святогор» имеет балльное преимущество (52 балла), Между собой гостиницы «Лада» и «Риони» не имеют существенной балльной разницы (46 баллов и 48 баллов соответственно). Анализируя степень удовлетворенности гостей, при использовании данных сайта Booking.com, было выяснено, что наибольшей привлекательностью обладает гостиница «Риони» - 8,7 баллов, далее следует «Святогор» - 8.0 баллов. Последнее место занимает гостиница «Лада» - 7.7. баллов. ГОК Святогор стоит обратить внимание на необходимость улучшения таких позиций, как Комфорт (7,7 баллов), Соотношение цена/качество (7,6 баллов) и Бесплатный Wi-Fi (7,4 балла), поскольку данные показатели имеют рейтинг ниже 8 баллов, чего не следует допускать. Данный анализ позволяет охватить наиболее востребованные критерии среди туристов, такие как обслуживающий персонал, расположение, чистота, соотношение цены-качества, уровень комфорта. Именно эти факторы наиболее важны для туристов. Ведь для любого гостя, в первую очередь, важно, чтобы в номере была чистая кровать, санузел, чисто и уютно. Также немаловажную роль играет персонал, поскольку уважение к человеку всегда ценно.

После проведения анализа конкурентоспособности ГОК Святогор, можно предложить следующие направления повышения его конкурентоспособности: обновление номерного фонда, выделение отдельной категории номеров для бизнес-клиентов, улучшение работы сайта (внедрение оплаты электронным платежом непосредственно при бронировании с сайта или Booking), организация анимационной программы на территории ГОК Святогор, создание отдела маркетинга.

Таким образом, уровень развития гостиничных предприятий в больших и малых городах набирает свои обороты, а соответственно, возрастает и уровень конкуренции между ними. Средствам размещения необходимо проводить грамотную маркетинговую политику для привлечения гостей, повышения своего имиджа и роста прибыли.

Литература

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] <http://www.gks.ru>
2. Сайт ГОК «Святогор» [Электронный ресурс]: <http://www.pozvon.ru>
3. Сайт Booking.com [Электронный ресурс]: <https://www.booking.com/index.ru.html>

Воронина Д.Н.

Научный руководитель: доцент А. В. Свистунов

Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23

E-mail: dasha.mishina.97@bk.ru

Проблемы банковского кредитования предприятий агропромышленного комплекса

Роль сельского хозяйства в экономике любой страны высока. Даже самые промышленно развитые страны вкладывают очень большие средства в развитие именно этого сектора экономики. Россия исторически является аграрной страной, поэтому сельское хозяйство — одна из важнейших отраслей народного хозяйства. Оно дает жизненно необходимую человеку продукцию — основные продукты питания и сырье для выработки предметов потребления. От развития сельского хозяйства во многом зависит жизненный уровень и благосостояние населения: размер и структура питания, среднедушевой доход, потребление товаров и услуг, социальные условия жизни. В связи с этим возрастает значение этой отрасли.

Кредитование играет важную роль в развитии сельского хозяйства. Для сельскохозяйственных предприятий кредиты — основной источник обновления производственных и оборотных фондов. Для сельскохозяйственной отрасли характерна низкая фондоотдача, что обусловлено ценовой разницей между сельскохозяйственной продукцией и техникой. Поэтому предприятия для своих коммерческих нужд обращаются в банк [1].

Особенность кредитования сельского хозяйства заключается во взаимосвязи с сезонными затратами.

Как правило, банки предоставляют кредиты на покрытие сезонных затрат, связанных с урожаем. Поэтому самым распространённым типом кредитования для сельского хозяйства являются краткосрочные займы. Выдача кредитов предоставляется с целью улучшения производственных фондов, повышения потенциала и других аспектов [2].

Основными кредиторами сельского хозяйства являются два крупнейших коммерческих банка с основной долей государственного капитала, выполняющие социальный заказ государства, — это Сбербанк и Россельхозбанк.

Доля Россельхозбанка постоянно увеличивалась: удельный вес его в задолженности, по данным Госкомстата (ГКС), вырос от 5,6 % в 2004 году до 65,8 % в 2013 году. Оставшаяся доля — это кредиты Сбербанка сельскому хозяйству плюс очень небольшая задолженность перед другими коммерческими банками. Учитывая, что банк на 100% является государственным, он сократил кредитование профильной отрасли — сельского хозяйства, при этом увеличив финансирование предприятий других секторов. Это следует из отчетности банка по международным стандартам (МСФО) за 2017 год. По мнению экспертов, причина — в желании пока убыточно-го РСХБ повысить прибыльность бизнеса за счет сокращения низкомаржинального кредитования аграриев. В результате доля кредитов сельхозпредприятиям в кредитном портфеле банка сократилась за 2017 год с 55 до 47%. По словам директора группы банковских рейтингов АКРА Александра Проклова, кредитование сельского хозяйства в значительной степени связано с теми или иными госпрограммами и является низкомаржинальным. «Поэтому банк идет в те сектора экономики, которые, по его мнению, могут генерировать дополнительный процентный доход,— уточнил господин Проклов.— В частности, обращает на себя внимание рост кредитования промышленности и нефтегазовой отрасли» [3].

Так же наблюдается ряд проблем в оформлении кредитов, и их организации, а так же предоставления некоторых видов кредитов и льгот. Банки очень неохотно дают кредиты предпринимателям малого бизнеса, предпочитая работать с крупными агрофирмами. Это объясняется тем, что малые формы аграрных предприятий имеют больший риск оказаться убыточными, нежели уже установившиеся фирмы.

Так же, государством основана система субсидирования процентных ставок по кредитованию агропромышленного комплекса, но не все сельскохозяйственные предприятия пользуются

ей. Происходит это в основном из-за неосведомленности граждан о данном виде льгот, но также и из-за довольно сложной системы. Общая схема субсидирования выглядит примерно следующим образом: от 15 до 16% годовых - ставка по кредитам для сельхозпроизводителей. Если предприятие получает право на субсидию, то 2/3 ставки рефинансирования ЦБ субсидирует федеральный бюджет, а на заемщика ложится остальное. При этом кредит все равно придется вернуть, только заплатив меньший процент.

Таким образом, можно выделить ряд направлений развития деятельности банка в ближайшем будущем:

- дальнейшее совершенствование организации и повышение качества кредитного процесса в части экспертизы и сопровождения кредитных проектов, что могло бы обеспечить минимизацию рисков при кредитовании;

- более широкий обмен опытом работы с клиентурой на уровне дополнительных офисов;

- совершенствование кредитно-финансовой поддержки малых форм хозяйствования в АПК [4];

- улучшение взаимодействия с органами власти всех уровней (в том числе с муниципальными), в частности возможно полное финансирование и создание более объемных резервов банка для кредитования малых аграрных предприятий;

- предоставление долгосрочного кредитования;

- упрощение системы льготного кредитования и субсидирования

Реализация именно данных направлений развития деятельности банка позволит в ближайшее время решить ряд проблем, возникающих при кредитовании субъектов сельскохозяйственной отрасли, и улучшить состояние агропромышленного производства и экономики страны в целом не только на региональном, но и на государственном уровне [5].

Литература

1. Итоги 2018 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/12/27/790586-dlya>

2. Особенности и проблемы кредитования сельского хозяйства в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-i-problemy-kreditovaniya-selskogo-hozyaystva-v-rossii>

3. Актуальные проблемы организации кредитования предприятий АПК и пути их решения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/aktualnye-problemy-organizatsii-kreditovaniya-predpriyatij-apk-i-puti-ih-resheniya>

4. Инновации в сельском хозяйстве [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rshb.ru/download-file/24127/AGROkredit4-8.pdf>

5. Совершенствование развития сферы кредитных услуг АПК [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/sovershenstvovanie-sistemy-razvitiya-kreditnyh-uslug-v-apk-na-primere-rosselhozbanka>

Горелова И.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина

Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23

E-mail: Clear_file@mail.ru

Исследование рынка продаж строительных материалов в Российской Федерации и разработка мероприятий по увеличению финансовых результатов (на примере ООО «Товары для дома»

Строительство считается базовой отраслью любой экономики. В связи с увеличением объемов промышленного и гражданского строительства в стране растет необходимость в строительных материалах. Современные материалы не только коренным образом изменили стиль жизни практически каждого потребителя, как частного, так и организаций и предприятий, но и стиль работы, обеспечивая эффективность деятельности.

Российский рынок строительных материалов отличается от многих других рынков своей сезонностью. Наибольший спрос на строительные материалы приходится на весну-лето. К основным потребителям рынка строительных материалов относятся крупные строительные корпорации, на чью долю приходится порядка 60% потребления. Остальная доля потребления примерно 40% приходится на множество мелких строительного-ремонтных бригад и других частных потребителей.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики величина розничной продажи строительных материалов в России в 2016 составила 530770,9 млн. руб., а в 2017 г. - 590083,9 млн. руб.

Наибольшая доля в объеме розничного товарооборота строительных материалов по Российской Федерации за период 2016-2017 гг. приходится на Центральный Федеральный округ и составляет в 2016 г. – 20,54% или 109000,3 млн. руб., а в 2017 г. – 22,56%, что в денежном выражении – 133147,6 млн. руб.

Наименьший удельный вес как в 2016г., так и в 2017 г. - занимает Дальневосточный Федеральный округ, его доля в объеме розничных продаж строительных материалов в России составляет на момент 2017 г. - 2,90% или 17084,1 млн. руб.

Основной статьей импорта строительных материалов В Россию являются керамические строительные изделия, объем их ввоза в 2016 г. составил 529239 тыс. долл. или 1059204 тонн.

Так же в первой пятерке расположились следующие товары: камни – 401798 тыс. долл. (635,9 тыс. тонн), стекло – 153186 тыс. долл. (176,1 тыс. тонн), прочие минералы – 116997 тыс. долл. (1446,3 тонн), изделия из цемента, бетона и искусственного камня – 115301 тыс. долл. (1301,8 тыс. тонн).

Лидер по объему импорта строительных материалов в РФ в 2016 г. – КНР, объем поставок – 422619 тыс. долл. (602,7 тыс. тонн). Так же в первой пятерке расположились следующие страны: Беларусь, Германия, Украина, Казахстан.

Основной статьей экспорта строительных материалов из России являются «Прочие минералы», объем их вывоза составил 422031 тыс. долл. Так же в первой пятерке расположились следующие виды строительных материалов: стекло – 226879 тыс. долл. сырая сера – 196737 тыс. долл., керамические изделия – 191177 тыс. долл., асбест – 174577 тыс. долл.

Основными покупателями российских строительных материалов являются Казахстан – 272036 тыс. долл. и Беларусь – 220214 тыс. долл. Третьим в рейтинге следует Литва – 150858 тыс. долл., затем Бельгия – 122267 тыс. долл. и Украина – 117060 тыс. долл. Каждая из стран в пятерке рейтинга приносит российским производителям более 100 млн. долл.

С каждым годом разнообразие материалов, используемых для отделки помещения, увеличивается: появляются разнообразные виды штукатурок, напольных покрытий и облицовочных материалов, красок, эмалей, лаков. Так как потребители нуждаются в основном в

небольших объемах такого рода продукции, то большим спросом пользуются материалы западных производителей.

Рассмотрим рынок строительных материалов на примере ООО «Товары для дома».

Магазин «Товары для дома» занимается реализацией широкого ассортимента товаров для быта и домашнего хозяйства в г. Выкса.

За период 2016-2017 гг. товарооборот на предприятии снизился на 7,92%, что в денежном выражении составило 4171 тыс. руб. и составил 48472 тыс. руб.

Наибольший спрос на продукцию магазина «Товары для дома» приходится на следующие товарные группы:

- строительные материалы - 22,47% или 10890,14 тыс. руб.;
- сантехнические изделия - 19,50% или 9454,20 тыс. руб.;
- декор и предметы интерьера - 11,97% или 5800,00 тыс. руб.

Наименьшую долю в общем объеме товарооборота на предприятии занимают:

- кистешеточные изделия – 4,86% или 2356,90 тыс. руб.;
- мебельные товары – 5,55% или 2689,01 тыс. руб.

К позициям относительно средней доходности относятся: посуда, электротовары, а также инструменты и хоз. инвентарь – 15% дохода;

Наибольшая доля товарооборота торгового предприятия в 2017 г. приходится на 3 квартал и составляет 30,58%, а наименьшая – на 4 квартал – 16,40%.

Анализируя выполнение товарооборота за отчетный год, можно отметить, что оно было равномерным на 95,622%. Предприятие работает ритмично, но есть и неиспользованные возможности.

В целом на торговом предприятии за период 2015-2017 гг. наблюдается тенденция снижения товарооборота.

В связи с этим, можно предложить ряд мероприятий по повышению финансовых результатов ООО «Товары для дома»:

- формирование оптимального ассортимента и совершенствование способа продаж наиболее значимых товарных групп. Деятельность по формированию оптимального ассортимента должна осуществляться на основе результатов исследования ассортимента, его свойств и показателей. Совершенствование ассортимента и способа продаж, в первую очередь, должно проводиться по следующим направлениям: увеличение количества видов, изменение выкладки, создание дизайн проекта.

- продвижение в сети интернет. Создание интернет-магазина – новый шаг к успешности. Создание сайта поможет торговому предприятию увеличить объем продаж и выйти на качественно новый уровень развития.

- стимулирование сбыта. Чтобы привлечь наибольшее число постоянных покупателей – необходимо привлечь их, заинтересовав дисконтной картой. Каждый сезон необходимо проводить скидки и распродажи товаров и сезонных материалов. Проведение рекламной кампании поможет привлечь новых покупателей и простимулировать старых, что приведет к увеличению прибыли, росту доли рынка и формированию положительной репутации предприятия.

Таким образом, данные мероприятия помогут улучшить финансовые результаты на предприятии.

Литература

1. Россия в цифрах // Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Сайт Федеральной таможенной службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/>

Дикова М.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: dikova.mariya@yandex.ru*

Правовое регулирование бюджетной безопасности территорий

В законодательной базе обеспечения бюджетной устойчивости можно выделить несколько уровней.

В первую очередь, это Конституция РФ (ст. 71, 72, 106, 124 и др.), в рамках которой определена не только система государственных органов, гарантирующих бюджетную безопасность страны, но и целый ряд их полномочий и отношений взаимодействия между собой.

Не менее важным является ряд федеральных конституционных законов и федеральных законов. Данную концепцию правовых основ необходимо распределить на четыре категории. К первой относятся федеральные законы, регламентирующие функционирование субъектов хозяйственной деятельности и финансовой системы государства в целом. Вторую категорию составляют федеральные законы, регулирующие порядок организации, деятельности и полномочия государственных органов и институтов, гарантирующих бюджетную безопасность. Третью категорию образуют законы, напрямую координирующие вопросы организации обеспечения бюджетной безопасности. В четвертую категорию включены законы, устанавливающие ответственность за нарушение (неисполнение) законодательства (в широком смысле) в сфере обеспечения бюджетной безопасности РФ. Примерами данных правовых актов служат: Бюджетный кодекс РФ, ФЗ «О федеральном бюджете», который принимается на очередной плановый период и т.п.

Отдельно следует обозначить Указы Президента РФ, которыми определены Стратегия национальной безопасности РФ [1], Стратегия экономической безопасности РФ [2] и т.п.

Немаловажны акты федеральных органов исполнительной власти, принимаемые на основании и во исполнение законодательства РФ об обеспечении бюджетной устойчивости страны (письмо Минфина «Методические указания по распределению бюджетных ассигнований федерального бюджета на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов по кодам классификации расходов бюджетов»).

Обеспечение бюджетной безопасности муниципального образования является залогом социально-экономического развития страны и условием для предоставления государственной безопасности.

Подобное утверждение свидетельствует о необходимости формирования эффективной системы бюджетной безопасности государства, критерием которой служит безопасность субъектов РФ, которая, в свою очередь, строится на основе бюджетной безопасности конкретных муниципальных образований, сформированных исходя из Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ.

На сегодняшний день склонность государственного бюджета к различному роду рисков увеличилась, что проявляется на исполнении доходной и расходной частей бюджета страны. Все параметры «риска» находят свое отражение в бюджете.

В Методических рекомендациях органам государственной власти субъектов Российской Федерации по долгосрочному бюджетному планированию рассматривается оценка и профилактика бюджетных рисков, подходы к классификации, прогнозированию и профилактике бюджетных рисков бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в целях долгосрочного бюджетного планирования.

В современных условиях особую значимость приобретают вопросы управления бюджетными рисками на муниципальном уровне. На уровне местного руководства имеются

документы, затрагивающую тему бюджетных рисков и их оценку. Изучение теоретического и методологического материала позволит в полной мере оценить степень бюджетного риска, а также определить его величину для эффективного управления бюджетным процессом на уровне муниципалитета.

В соответствии с Постановлением Администрации округа Муром Владимирской области от 27.08.2015 №1685 «О Порядке разработки и утверждения бюджетного прогноза округа Муром», в Приложении к Постановлению указывается, что бюджетный прогноз, кроме перечисленных параметров включает: «анализ основных рисков, возникающих в процессе реализации различных сценариев бюджетного прогноза, а также их описание с характеристиками рискового события, пороговые значения, характеристики, последствия наступления риска, а также механизмы управления рисками».

Таким образом, существует множество факторов, влияющих как негативно, так и положительно на бюджетную безопасность муниципального образования, при этом необходимо разработать единый, комплексный законодательный документ, отражающий методики, оценку и процесс управления всеми видами рисков.

Литература

1. Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».
2. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».

Копылова Н.В

Научный руководитель: Е.С. Смирнов

Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail:natalia_04.96@mail.ru

Проблемы банковского кредитования

В настоящее время в экономике России прослеживается повышение общего состояния и рост уровня жизни населения. Такая обстоятельство считается одной из ключевых факторов для развития кредитного рынка физических и юридических лиц: потребительского кредитования, выдач автокредитов, ипотечных кредитов, кредитования при помощи пластиковых карт, утверждения кредитных программ для малого бизнеса. Однако при этом постоянно следует учитывать, что банковское кредитование практически всегда сопровождается определенными факторами риска.[2]

Проблемы банковского кредитования (рисунок 1) стали одним из главных факторов, оказывающих влияние на экономическую ситуацию в России.[3]

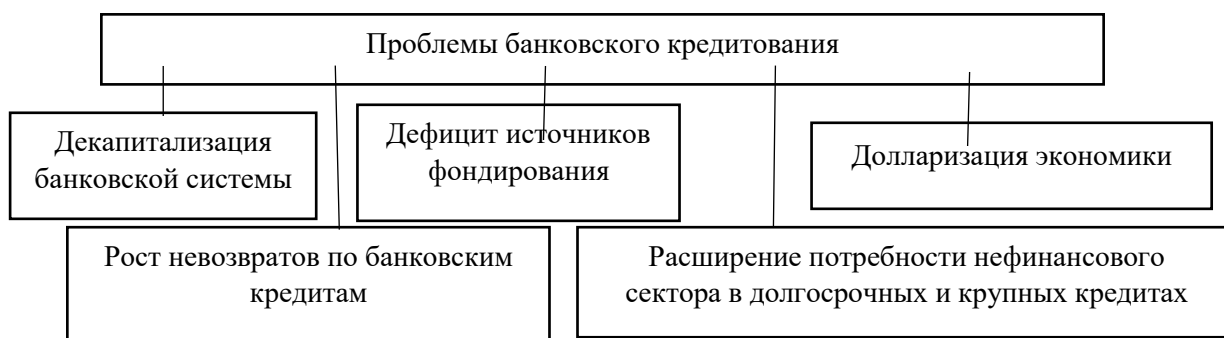


Рисунок 1. Проблемы банковского кредитования

Темпы кредитования замедлились и это вполне закономерная реакция на экономический кризис. Отношение к кредитованию стало намного более осторожным как со стороны банков, которые не хотят брать на себя повышенные риски, так и со стороны клиентов, уверенность которых в стабильности доходов существенно снизилась. В связи с кризисом и санкциями, пошатнувшими экономическую ситуацию во всем мире, перечень проблем банковского кредитования в России пополнился рядом существенных пунктов. Рассмотрим некоторые из них:

1. Увеличение просроченной задолженности приводит к декапитализации банковской системы и оказывает влияние на условия кредитования физических лиц и юридических лиц. С увеличением задолженности возникают проблемы развития банковского кредитования, опасность возникновения кредитной рестрикции и дестабилизации большинства региональных банковских систем[5].

На рисунке 2 представлена динамика доли просроченной задолженности в совокупном кредитном портфеле российских банков.

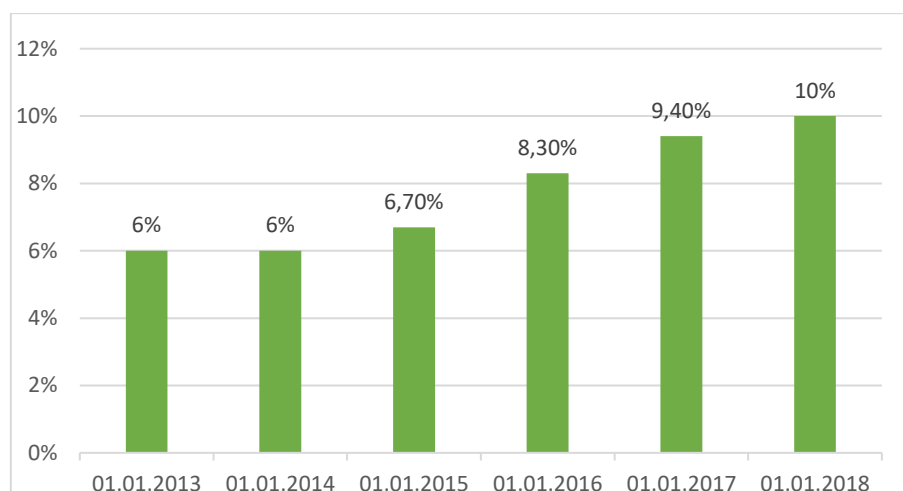


Рисунок 2 Динамика доли просроченной задолженности в совокупном кредитном портфеле российских банков

2. Значительный дефицит источников фондирования для укрепления уровня динамики кредитов коммерческих банков (то есть поддержание роста кредитного портфеля банков). Так, ссудный портфель российских банков в 2017 году продемонстрировал неплохие темпы прироста, тогда как до этого характеризовался достаточно сильным снижением. Объем кредитования российских банков в номинальном выражении вырос на 4,5% по итогам прошедшего года, против снижения на 3,3% в 2016 году. При этом темпы прироста в 2017 году оказался почти в два раза хуже результата 2015 года, когда ссудный портфель увеличился на 10,4%. Таким образом, хоть и наблюдается заметное улучшение динамики ссудного портфеля, его темпы по итогам 2017 года все же оказались скромными. В абсолютных величинах кредитный портфель российских банков за 2017 год вырос до 58,1 триллиона рублей с 55,6 триллиона рублей на начало 2017 года[5]

3. Проблемами банковского кредитования в России является снижение сбережений и понижении степени доверия к государственному финансовому сектору

При этом снижение доходов всевозможных экономических агентов приведет к замедлению притока средств предприятий и населения страны на депозиты и банковские счета и оказывает отрицательное воздействие на условия кредитования юридических лиц.

Таким образом, банковское кредитование в современных условиях является, в сущности, инновационным банковским продуктом, развиваемым в обстановке жесткой конкурентной среды, высоких рисков, проблем дефицита капитала. Совершенствование банковского кредитования должно являться взаимоувязанным и многоэтапным процессом. Данный процесс, соответственно, должен базироваться на четком осмыслении стоящих перед банком задач, умении распознавать и оценивать риски, связанные с банковской деятельностью, а также умении исполнять установленные задачи и полностью оценивать эффективность результатов

Таким образом, развитие банковского кредитования реального сектора экономики в России на сегодняшний день сдерживается рядом факторов:

- высоким уровнем рисков в российской экономике;
- стагнацией рынка банковского кредитования, падением капитализации предприятий, ростом износа их основных производственных фондов и снижением реальных доходов населения;
- «вымыванием» мелких и средних банков из структуры финансовой системы страны и монополизацией рынка крупными банками с государственным участием;
- высокой стоимостью привлекаемых ресурсов;
- отраслевыми диспропорциями при кредитовании предприятий реального сектора;
- диспропорциями в территориальном распределении банков в России и недостаточным уровнем развития их региональной филиальной сети;
- неурегулированностью отдельных вопросов кредитного процесса вследствие несовершенства законодательной базы. Вышеуказанные проблемы приводят к возникновению

недоверия к российской финансовой системе в целом, неустойчивости российских банков и отставанию отечественного реального сектора экономики от уровня развития экономик развитых зарубежных стран. Для преодоления сложившейся ситуации необходимо проведение мероприятий как на макроуровне – со стороны органов государственной власти и Центрального банка России, так и на микроуровне – со стороны банков и предприятий реального сектора экономики.

Литература

1. Величко Е.А., Трифонов Д.А. О некоторых проблемах и направлениях совершенствования банковского кредитования реального сектора экономики // Вектор экономики. 2018. № 2. URL: <http://www.vectoreconomy.ru/index.php/number2-2018/finance-i-kredit-2-2018> (дата обращения: 12.03.2018).

2. «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №5(21) 2018

3. Григорян Ф.Р. Структурные противоречия финансового взаимодействия банковского и реального секторов России // Государственная власть и местное самоуправление в России: история и современность: материалы XI Междунар. форума / под общ. ред. А.А. Васецкого. СПб.: ИПЦ СЗИУ РАНХиГС, 2013.

4. Григорян Ф.Р. Функциональные противоречия финансового взаимодействия банковского и реального секторов России // Фундаментальные науки и пути становления и развития новой экономики России: труды Междунар. науч.-практ. конф. с элементами научных школ. Ч. 1. М., 2016.

5. Доклад о денежно-кредитной политике. Электронная версия информационно-аналитического сборника // Банк России. 2017. № 4. URL: http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2017_04_ddcp.pdf (дата обращения: 10.03.2018).

Крупнейшие банки по объему кредитного портфеля на 1 января 2018 года [Электронный ресурс]. - URL: <https://arb.ru/banks/analytics/-10180515/> (дата обращения: 12.03.2019)

6. Старостина С.А. Тенденции во взаимодействии потребительского кредитования с социально-экономическим развитием России // Финансы и кредит.-2016.-№ 24.-С. 34-37.

Коробкова И.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: ignatievaiv@yandex.ru*

Сущность и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд

Система государственных и муниципальных закупок представляет собой важный общественный институт, являющийся неотъемлемой частью финансовой системы государства, инструментом макроэкономического регулирования, способствующим развитию экономики государства в целом.

15 апреля 2013 года был принят Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Федеральный закон). Именно с принятием данного закона начался новый этап развития системы государственных и муниципальных закупок в Российской Федерации.

Понятие контрактной системы было заимствовано из федеральной контрактной системы США (англ. Federal Acquisition Regulations System), действующей с 1984 года [2]. Подобные системы государственных закупок укоренились в большинстве экономически развитых стран мира, к их числу относятся Германия, Канада, Япония.

В соответствии с п. 1 ст. 3 Федерального закона контрактная система в сфере закупок товаров, работ услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд представляет собой совокупность участников контрактной системы в сфере закупок и осуществляемых ими, в том числе с использованием единой информационной системы в сфере закупок, в соответствии с законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок действий, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд [1]. Под участниками контрактной системы закон понимает не только поставщика, подрядчика и исполнителя, товаров, работ и услуг, но и собственно заказчика, торговую площадку, государственные органы регулирующие контрактную систему.

Контрактная система по духу и смыслу закона представляет собой совокупность мероприятий организационно-правового и экономического характера, включающая в себя следующие этапы: планирование закупок, заключение и исполнения контракта, осуществление контроля и аудита. Данное определение отражает природу, содержание и цели контрактной системы.

Основными целями осуществления закупок являются:

- 1) достижение целей и реализация мероприятий, предусмотренных государственными и муниципальными программами;
- 2) исполнение международных обязательств и целевых программ Российской Федерации;
- 3) выполнение функций и полномочий государственных и муниципальных органов Российской Федерации, в том числе внебюджетных фондов Российской Федерации.

Обеспечение государственных структур всех уровней товарами, работами, услугами, удовлетворяющими государственные и муниципальные нужды, при наиболее эффективном расходовании средств бюджета является основной задачей контрактной системы в Российской Федерации [3].

Кроме того, можно выделить и дополнительные задачи, решаемые с помощью контрактной системы в сфере закупок. К таким задачам относятся:

- стимулирование спроса в экономике;
- реализация политики протекционизма для поддержки внутреннего рынка;
- поддержка малого бизнеса в условиях рыночной экономики;
- поддержка социально ориентированных предприятий;
- развитие инноваций (через проведение закупок инновационной продукции);

- обеспечение прозрачности осуществления закупок;
- противодействие коррупции;
- защита конкуренции на рынке товаров, работ, услуг.

Таким образом, контрактная система через обеспечение государственных и муниципальных нужд реализует целый комплекс задач, которые направлены на поддержку субъектов малого предпринимательства, повышение спроса, противодействие коррупции, то есть контрактная система стимулирует развитие экономики в целом, способствует ее санации.

Стоит осветить и основные принципы, на которых основана современная контрактная система в сфере закупок:

- принципы открытости и прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок подразумевают размещение полной и достоверной информации о контрактной системе в единой информационной системе в сфере закупок (ЕИС). Открытость и прозрачность обеспечивают доступность закупок для всех участников рынка, способствуют реализации контроля в сфере закупок, в том числе общественного контроля;

- принцип обеспечения конкуренции декларирует создание равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок. При этом конкуренция в сфере закупок основывается на соблюдении принципа добросовестности ценовой и неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг. Данный принцип обеспечивает доступ всех заинтересованных физических и юридических лиц к участию в закупке;

- принцип профессионализма заказчика предусматривает деятельность заказчика в сфере закупок на профессиональной основе с привлечением квалифицированных специалистов, обладающих теоретическими знаниями и навыками в сфере закупок;

- принцип стимулирования инноваций подразумевает обеспечение государственных и муниципальных нужд путем закупок инновационных и высокотехнологичных продуктов;

- принцип единства контрактной системы в сфере закупок предполагает единство принципов и подходов, позволяющих обеспечивать государственные и муниципальные нужды посредством планирования и осуществления закупок, их мониторинга, аудита в сфере закупок, а также контроля в сфере закупок;

- принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективность осуществления закупок устанавливает требование при планировании и осуществлении закупок исходить из необходимости достижения заданных результатов обеспечения государственных и муниципальных нужд. Закупка должна быть обоснована и направлена на удовлетворение конкретных нужд.

Контрактная система в сфере закупок основывается на комплексном подходе регулирования экономических отношений, включая в себя как административные, так и экономические инструменты регулирования, что особенно актуально в условиях проявления кризисных явлений в отечественной экономике.

Литература

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». - Режим доступа: <https://internet.garant.ru>

2. Кнутов А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. В. Кнутов. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 316 с.

3. Кузнецова И. В. Общие принципы размещения заказов для государственных и муниципальных нужд: учеб.-метод. пособие по программе «Управление государственными и муниципальными заказами» (базовый уровень). Модуль 1. М., 2010. С. 121.

Лаврова О.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муromский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: oksanamun2016@yandex.ru*

Современные проблемы управления оборотными средствами российских предприятий

Обеспечение оборотными средствами производства в достаточном объеме является первоочередной задачей любого предприятия, главным условием его бесперебойной работы. В настоящее время предприятия большинства отраслей испытывают острый дефицит оборотных средств.

Согласно данным официальной статистики, финансовое состояние российской экономики можно охарактеризовать как критическое. Об этом свидетельствуют значения основных финансовых коэффициентов (табл. 1). Поэтому говорить о финансовой независимости российских предприятий не приходится.

На протяжении всего анализируемого периода значения коэффициента текущей ликвидности ниже нормативного значения, это означает, что предприятия российской экономики в целом не способны погашать краткосрочные обязательства. Можно отметить, что ситуация с погашением текущих обязательств имеет тенденцию улучшения, так наблюдается рост коэффициента текущей ликвидности с 1,26 в 2012 году до 1,37 в 2017 году. Это недостаточное повышение, однако положительная динамика показателя свидетельствует об улучшении ситуации.

Таблица 1 - Отдельные показатели финансовой устойчивости и ликвидности предприятий российской экономики (составлено по [2])

Показатель	Норматив	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент текущей ликвидности, всего	> 2	1,26	1,25	1,26	1,3	1,37
Добыча полезных ископаемых		1,7	1,51	1,52	1,41	1,40
Обрабатывающие производства		1,42	1,31	1,31	1,43	1,42
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, всего	> 0,1	-0,26	- 0,31	-0,41	-0,42	-0,40
Добыча полезных ископаемых		-0,09	-0,23	-0,33	-0,44	-0,45
Обрабатывающие производства		-0,16	-0,35	-0,46	-0,44	-0,43
Коэффициент автономии, всего	> 0,5	0,18	0,23	0,22	0,22	0,24
Добыча полезных ископаемых		0,67	0,56	0,53	0,53	0,52
Обрабатывающие производства		0,41	0,37	0,29	0,27	0,28

В мировой практике диапазон оптимальных значений коэффициента текущей ликвидности колеблется от 1,5 до 2,5. Но даже до оптимизированной нижней границы экономика России не дотягивает уже более 20 лет [4,с.185].

Коэффициент автономии общей совокупности российских предприятий в анализируемом периоде находится вне зоны нормативных значений. Это свидетельствует о зависимости российской экономики от внешних источников финансирования.

Особый интерес представляет анализ коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами. На протяжении всей новейшей российской истории данный коэффициент как по экономике в целом, так и в разрезе видов деятельности (табл. 2) принимал отрицательное значение, что свидетельствует о деформации процесса формирования оборотных средств.

Таблица 2 - Коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами в 1995-2016 гг., % (составлено по [2])

Отрасль	1995	2001	2005	2011	2016	2017
По экономике в целом	14,2	-7,4	-12,5	-14,1	-42,6	- 40
Промышленность, всего	15,5	-4,5	-16,6	-4,8	-53,2	-54
Добыча полезных ископаемых	1,2	1,5	-34,6	-13,1	-43,9	- 39
Обрабатывающие производства, всего	12,3	-14,7	-3,4	-8,2	-44	-44,7
Из них:	12,7	-14	2,5	-2,3	-9,3	- 10,2
- машиностроение и металлообработка						

Следует отметить, что дефицит оборотных средств и его кризисные последствия с течением времени только усугублялись. Экономический смысл отрицательного значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами заключается в том, что у предприятий полностью отсутствуют собственные оборотные средства. А путем перемножения его значения и величины оборотных активов можно получить величину, которую можно трактовать как долг организаций «по неоплаченным банковским процентам, который капитализирован, и на него тоже начислены проценты».

Более подробно особенности формирования оборотных активов представлены в табл. 3.

Таблица 3 - Динамика займа на оборотные активы в 2006 -2016 гг.

Показатель	По экономике в целом			Обрабатывающие отрасли		
	2006	2011	2016	2006	2011	2016
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, %	-12,5	-14,1	-42,6	-3,4	-8,2	-44
Оборотные активы, млрд руб.[3]	14316	39384	85129	4344	10879	23588
Капитализированный долг по процентам, млрд руб.[3]	1790	5553	36265	148	892	10379
Сумма займа, млрд руб.[3]	16106	44937	121394	4492	11681	33967
Рост оборотных активов (2016 год к показателям 2005 года),%	594			543		
Рост долга предприятий по процентам (2016 год к показателям 2006 года),%	202			701		
Рост займа (2016 год к показателям 2006 года),%	754			756		

Как видно из проведенных расчетов, долг предприятий по процентам значительно обгоняет рост оборотных активов. Рост суммарного займа опережает увеличение оборотных активов в 1,25 раза по экономике в целом.

Существенный рост долговой нагрузки с незначительным ростом величины оборотных активов приводит к тому, что предприятия отраслей российской экономики, испытывая дефицит денежных ресурсов, неспособны к нормальной производственно-хозяйственной деятельности.

Немаловажным фактором, свидетельствующим об эффективности управления оборотными активами и их общем состоянии, являются показатели оборачиваемости (табл.4).

Таблица 4 – Показатели оборачиваемости оборотных средств предприятий российской экономики (метод усреднения показателей – среднеарифметическое) (составлено по [2])

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
Оборачиваемость оборотных активов, в днях	601	574	647	856	867
Оборачиваемость запасов, в днях	101	121	134	146	147
Оборачиваемость дебиторской	283	286	391	518	283

задолженности, в днях					
-----------------------	--	--	--	--	--

Анализ показателей оборачиваемости оборотных средств российских предприятий показывает, что оборачиваемость оборотных активов и оборачиваемость запасов замедляется, это негативная тенденция, свидетельствующая о росте их остатков, следовательно, у предприятия возникает потребность в дополнительном финансировании.

Оборачиваемость дебиторской задолженности имеет неоднозначную динамику, с пиком роста до 518 дней в 2016 году и снижением до 283 дней в 2017 году. Несмотря на текущую тенденцию снижения показателей оборачиваемости дебиторской задолженности ее период оборота очень большой, что не позволяет предприятиям в полной мере использовать свои финансовые возможности и повышает вероятность ее невозврата.

Подводя итог сказанному, можно утверждать, что для современной российской экономики характерна масштабная необеспеченность оборотными средствами. Эта проблема вызывает не только спад производства со всеми вытекающими последствиями, но и дестабилизирует работу банковского сектора (наличие критического объема безвозвратных или «плохих» долгов).

Литература

1. Гуцин П.А. Оборотные средства и финансовое состояние предприятий. //Вестник университета. – 2018. - № 7. – С.25-31.
2. Проект сравнительного отраслевого анализа <https://www.testfirm.ru> (дата обращения: 10.11.2018).
3. Россия в цифрах. Исследовательский центр «Делойта», СНГ. 11-й выпуск. II квартал 2018 года.// www2.deloitte.com (дата обращения: 12.11.2018).
4. Сысоева Е.А. Оборотные средства и оборотные активы организации. //Экономическая наука сегодня: теория и практика. Сборник материалов VII Международной научно-практической конференции. Редколлегия: О.Н. Широков [и др.]. 2017. – С.184-188.
5. Федеральная служба государственной статистики. <http://www.gks.ru> (дата обращения: 19.11.2018).

Лукашова К.А.

*Научный руководитель: д.э.н, профессор Н.В. Чайковская
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: your.own.torturer@yandex.ru*

Формирование финансовой стратегии промышленного предприятия (на примере АО «Муромский ремонтно-механический завод»)

В обеспечении эффективной финансовой деятельности и поддержании высокого финансового результата важную роль играет финансовая стратегия предприятия. Финансовая стратегия представляет собой систему формирования и реализации целей предприятия путем эффективного привлечения и использования финансовых средств, позволяющих обеспечить финансовую деятельность предприятия, координацию денежных потоков.

В данной работе отразим процесс формирования финансовой стратегии промышленного предприятия на примере АО «Муромский ремонтно-механический завод», основным видом деятельности которого является производство комплектующих изделий к железнодорожному и автодорожному транспорту.

На начальном этапе разработки стратегии необходимо дать оценку внутреннему финансовому потенциалу организации, выявить проблемные зоны ее финансовой деятельности [1]. По результатам анализа финансовой деятельности АО «МРМЗ» были определены основные недостатки в функционировании его финансовой сферы.

1) Снижение рентабельности продукции. Рентабельность продукции была на низком уровне уже в 2015 году – с каждого рубля затраченного на производство продукции предприятие имело 4,8% прибыли, в 2016 году – 4,5%, а в 2017 году – 2,1%.

2) Рост дебиторской задолженности. Показатель иммобилизации средств в расчетах на 2017 год равен 0,56 или 56% от общей величины капитала. Доля дебиторской задолженности в оборотных активах достигла 70%.

3) Отрицательный чистый денежный поток по текущим операциям. В 2017 году динамика денежных средств отрицательна, существенный приток наблюдался по финансовым операциям, МРМЗ требовались кредитные ресурсы для финансирования текущих расходов.

4) Увеличение кредитозависимости. Коэффициент автономии на 2017 год снизился до 0,5, что говорит о снижении финансовой независимости предприятия.

Для разработки финансовой стратегии воспользуемся матрицей финансовых стратегий Франсона и Рамоне (формализованный метод) и матрицей расширенного SWOT-анализа (экспертно-аналитический метод).

Матрица финансовых стратегий позволяет предприятию адекватно принимать решения о комплексном использовании собственного и заемного капитала на основе управления такими параметрами как результат хозяйственной деятельности (РХД), результат финансовой деятельности (РФД) и результат финансово-хозяйственной деятельности (РФХД). Логическое значение каждого из показателей позволяет отнести предприятие к определенной позиции в матрице, всего таких позиций 9 [2].

В 2017 году АО «МРМЗ» переместилось в ячейку 8, кризисную зону, где дефицит собственных средств покрывается заемными ресурсами для финансирования текущей деятельности. Нахождение в этой области увеличивает риск неплатежеспособности и потери финансовой устойчивости.

По итогам проведения стратегического анализа при помощи матрицы Франсона и Рамоне, было выявлено тяжелое финансовое положение организации, дефицит ликвидных активов, отсутствие резервов развития. В связи с этим в качестве финансовой стратегии была предложена стратегия обеспечения финансовой безопасности АО «МРМЗ». Эта стратегия предполагает увеличение результатов хозяйственной деятельности предприятия за счет:

а) роста ЕВИТ и увеличения экономической рентабельности через усиление позиций предприятия на рынке или через уменьшение затрат;

б) сокращение текущих финансовых потребностей, в первую очередь, за счет дебиторской задолженности.

Для определения основных направлений стратегического развития организации, дополним анализ по матрице финансовых стратегий расширенным SWOT-анализом. На его основе можно выделить сильные и слабые стороны предприятия, его возможности и угрозы[3]. Расширенный SWOT-анализ позволил сформировать набор стратегических решений, таких как: снижение издержек, совершенствование ассортиментной политики, разработка стратегии ценообразования, совершенствование системы расчетов с дебиторами.

Для реализации финансовой стратегии был разработан ряд мероприятий:

1. Совершенствование ассортиментной политики

По результатам анализа ассортиментных групп АО «МРМЗ» по направлениям реализации были выявлены группы товарных позиций с наибольшим маржинальным доходом и с низким значением рентабельности маржинального дохода. Для группы «прочие» возможен пересмотр товарной линейки и ценовой политики, поскольку их маржинальная доходность отрицательна. Товарную линейку группы товаров «запасные части для коммунальной техники» следует по возможности исключить, поскольку она представлена двумя маржинально доходными, однако с позиций общей рентабельности (-9,5%), убыточными товарами.

Общая рентабельность продукции после вывода из производства товарной линейки «Запасные части для коммунальной техники» и реструктуризации группы «прочие» составит 8,2%, что на 5,8% выше, чем в исходной товарной модели, маржинальная рентабельность возрастет на 3,8%.

2. Разработка стратегии ценообразования

С позиций максимизации роста прибыли ценовая политика АО «МРМЗ» слабая, рекомендуется пересмотреть методы образования цен на продукцию.

АО «МРМЗ» должно руководствоваться сочетанием метода переменных затрат и метода полных затрат при установлении цен на продукцию. Такой подход позволит предприятию увеличить прибыль от реализации продукции с 83 900 тысяч рублей до 135 870 тысяч рублей. Это позволит снизить зависимость предприятия от дополнительных заемных средств.

3. Совершенствование системы расчетов с дебиторами

АО «МРМЗ» имеет высокую дебиторскую задолженность. Поэтому предприятие вынуждено привлекать дополнительное финансирование.

Для оценки дебиторов предлагается учитывать такие параметры, как период сотрудничества, объем реализуемой продукции и доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме реализации. На основе балльной оценки клиентов «МРМЗ» по этим параметрам получили следующий результат: для группы золотых клиентов (28% от общего числа клиентов) может быть предоставлена отсрочка в 30 дней, для группы «надежные покупатели» (36%) отсрочка не должна превышать 20 дней и для группы «клиенты повышенного внимания» (36%) отсрочка предоставляется в пределах 10 дней. Ранжирование покупателей позволит увеличить контроль предприятия над дебиторской задолженностью, регулировать время наступления платежей и минимизировать риски неуплаты.

Сократить потребность в кредите АО «МРМЗ» можно за счет факторинга, при этом общий уровень дебиторской задолженности снизится приблизительно на 70%.

Реализация данных мероприятий позволит АО «МРМЗ» переместиться в квадрант 2 матрицы Франсона и Романа. Эта позиция в матрице характеризуется как финансово-сбалансированная. Величина генерируемых предприятием собственных средств и величина затрат на текущую деятельность примерно равны. АО «МРМЗ» будет меньше нуждаться в заемном капитале.

Литература

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – К: Эльга, Ника-центр, 2015. - 656 с.
2. Дорофеев М.Л. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа в стратегическом анализе компании // Финансы и кредит. – 2009.- №23. - С.51-56.
3. Саффиулина Е. SWOT – анализ как эффективный инструмент оценки среды предприятия в процессе разработки финансовой стратегии // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция - 2013. – №23. – С. 47-56.

Мельник Д.С.

Научный руководитель: д.т.н. Л.И. Шулятьева

Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23

E-mail: melnik_sergey@inbox.ru

Исследование и разработка направлений повышения эффективности деятельности предприятия за счёт инвестиций на примере АО «Муромский стрелочный завод»

Без эффективной инвестиционной деятельности невозможен экономический рост государства и предприятий в частности. В течение 2018 года в России продолжилось восстановление инвестиционного потенциала промышленных предприятий. В течение года российская экономика продолжила адаптироваться к новым макроэкономическим условиям. Это позволило промышленным предприятиям частично избежать фазы затяжной депрессии и продемонстрировать невысокую позитивную корректировку относительно 2017 года. Так, по итогам пилотного опроса более 1 тысячи руководителей промышленных предприятий, доля респондентов, оценивающих состояние инвестиционного климата в стране в 2018 году как «хорошее» увеличилось с 5% до 8%, доля респондентов, оценивающих состояние инвестиционного климата как «неудовлетворительное» снизилась с 29% до 27%. [1]

Объект исследования – АО «Муромский стрелочный завод». Основной вид деятельности предприятия – производство стрелочных переводов (преимущественно типов Р65 и Р50) и комплектующих к ним. Целевой рынок – рынок стрелочной продукции для железнодорожной колеи 1 520 мм. Географически это рынок магистральных путей и путей промышленных предприятий, имеющих собственные подъездные пути постсоветского пространства и промышленных предприятий стран дальнего зарубежья, построенных советскими специалистами, по отечественным стандартам. Основной конкурент – АО «Новосибирский стрелочный завод».

В 2018 году наблюдается рост объёмов грузоперевозок железнодорожным транспортом. Так, за 2018 год грузооборот железнодорожного транспорта составил 2 597,78 млрд. тонно-километров, что на 4,19% больше показателя 2017 года и на 10,83% больше показателя 2016 года. [2] В свою очередь на территории РФ растёт эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования. Реализуется «стратегия развития железнодорожного транспорта в РФ до 2030 года», утверждённая Распоряжением Правительства РФ, согласно которой к 2030 году планируется ввод в эксплуатацию 16 017 км железных дорог с увеличением, в сравнении с 2007 годом, грузооборота на 58% и пассажирооборота на 33% при оптимистическом варианте или на 46% и 16% соответственно при пессимистическом варианте. [3]

Основываясь на перечисленных статистических данных, а также стратегии развития железнодорожного транспорта прогнозируется рост спроса на железнодорожную продукцию, в том числе и на продукцию исследуемого предприятия. Следовательно, в качестве мер по повышению эффективности деятельности предприятия, представляется целесообразным увеличение объёмов производства продукции (стрелочных переводов типа Р65) путём приобретения современных, более эффективных в сравнении с имеющимися, металлообрабатывающих станков и обрабатывающих центров. На рассматриваемых станках проходят обработку стрелочные переводы типа Р65. Оборудование, подлежащее замене, планируется реализовать на открытом рынке по остаточной стоимости. Приобретение оборудования предлагается посредством финансового лизинга сроком 5 лет. Сумма приобретаемого оборудования с учётом расходов на доставку, монтаж и обучение персонала составляет 65 988 600 руб. По договору лизинга предусматривается аванс в размере 49% от рассчитанной суммы лизинговых платежей за 5 лет. Средства на выплату аванса планируется выделить из нераспределённой прибыли. Размер ежегодных лизинговых взносов составляет 7 723 435 руб.

Сравнение основных технико-эксплуатационных параметров, показало, что предложенное оборудование эффективнее имеющегося в среднем в 1,29 раз. В частности производительность предлагаемого фрезерного обрабатывающего центра на 26% выше имеющегося аналога, предлагаемого рельсорезно-сверлильного станка на 30% выше аналога, предлагаемых вертикально сверлильного и радиально-сверлильного станков выше аналогов на 25% и 36% соответственно. Помимо металлообрабатывающего оборудования при производстве стрелочных переводов используется литейное, кузнечное и прессовое оборудование, которое в свою очередь имеет резервы роста производительности (указанное оборудование загружено в среднем на 85%), в связи с этим, для обеспечения бесперебойного производственного процесса, целесообразна дозагрузка указанного оборудования на 5,99%. Расчёт производительности в деталях указал на увеличение объёмов производства стрелочных переводов типа Р65 с 1 002 единиц до 1 077 единиц в год. Выручка от реализации 75 дополнительных единиц при неизменной цене реализации 1 325 000 руб. за единицу составит 99 375 000 руб. При этом уменьшается себестоимость стрелочного перевода (в связи со снижением трудовых затрат на производство единицы продукции, следовательно со снижением фонда оплаты труда и отчислений на социальные нужды на единицу продукции) с 1 021 360 руб. до 1 015 466 руб. за единицу.

При сроке реализации проекта равному 5 лет и ставке дисконтирования, рассчитанной по модели САРМ, [4] равной 17,00%, чистый дисконтированный доход составляет 4 420 000 руб., индекс доходности инвестиций – 1,12, внутренняя норма доходности 22,13%, дисконтированный срок окупаемости вложений составляет 4 года и 3 месяца. Указанные показатели свидетельствуют об эффективности проекта. Положительными изменениями после реализации предложенных мероприятий является также снижение уровня общего износа оборудования и рост фондоотдачи, что повышает общую эффективность деятельности, а также обеспечивает рост конкурентоспособности предприятия и усиление позиций на рынке стрелочных переводов.

Литература

1. Инвестиционная активность промышленных предприятий России в 2018 году – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 18 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://issek.hse.ru/data/2019/03/21/1185187659/investment_activity_Russia_2018.pdf;
2. Официальный интернет-портал Федеральной службы государственной статистики (Росстат), раздел «транспорт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/transport/#;
3. Стратегия развития железнодорожного транспорта в РФ до 2030 года Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17 июня 2008 г. № 877-р; [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mintrans.ru/documents/1/1010>;
4. Попова С. Расчёт ставки дисконтирования методом САРМ: опыт, практика [Электронный ресурс]// Финансовый директор. 2014. - № 10 (октябрь 2014). – Режим доступа: <https://e.fd.ru/354403>.

Мушина Ю.Н.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент каф. менеджмента Е.В. Родионова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail:mkhna23@gmail.com*

Совершенствование маркетинговой деятельности организации розничной торговли

В данный момент розничная торговля является привлекательной бизнес - идеей для малых и средних организаций [1]. Статистика розничной торговли по России и по Нижегородской области, в частности за последние 17 лет, показывает положительную динамику[3].

Основными принципами маркетинга розничного торгового предприятия являются[2]:

- ориентация на целевой сегмент, завоевание определенной доли рынка, ее увеличение;
 - нацеленность на долговременный результат;
 - взаимосвязь стратегии и тактики с требованиями существующих и потенциальных покупателей;
 - разработка комплекса услуг по предложению товара;
 - организация системы продаж, подбор основных и дополняющих товаров;
- создание внешнего дополнительного эффекта продажи.

Торговый Дом «Гранд» имеет шесть торговых площадок и реализует мебельную продукцию в Кулебакском и Ардатовском районах. С каждым годом спрос на мебельную продукцию растет, и Торговый Дом обеспечивает население качественной мебелью. Ассортимент данной организации разнообразен: кухонные, спальные гарнитуры, прихожие, диваны и кресла.

Конкурентными преимуществами Торгового Дома являются:

1. Высокое качество мебели
2. Налаженная система поставок
3. Наличие высококвалифицированного персонала

ООО ТД «Гранд» - коммерческая организация и ее главной целью является максимизация прибыли, а так же привлечение новых покупателей. Поэтому организация разработала специальную систему скидок:

1. 5% скидка на любой товар, приобретенный 1 числа месяца
2. Скидка 7% при покупке товаров на сумму от 25000 руб.

Торговый дом также совершенствует свою коммуникационную политику. Организация размещает рекламу в газете, а также использует наружную рекламу в виде баннеров при въезде в город.

Для активизации сбытовой деятельности рекомендуется совершенствование рекламной кампании, реализация сопутствующих товаров с целью повышения активности покупателей, совершенствование политики ценообразования.

Создание веб-сайта поможет вести торговлю через интернет-магазин, что является удобным и очень выгодным как для продавцов товаров, так и для покупателей. Следует разработать сайт, где будут указан ассортимент торгового дома, цены на товар и наличие скидок, а также стоимость доставки.

Отличным методом привлечения новых покупателей является «директ – мейл». «Директ – мейл» - это прямая почтовая рассылка, которая позволит быстро и недорого обратить внимание потенциального покупателя на организацию.

В целях изучения спроса на мебель организации следует проводить анкетирование. Анкета поможет торговому дому проанализировать степень удовлетворенности покупателей мебельной продукцией.

Под сопутствующими товарами следует рассматривать чехлы и подушки на диваны и кресла, выдвигающиеся ящики для кроватей, пуфики для прихожей. Для приобретения и

последующей реализации сопутствующих товаров потребуется заключение договора с новыми поставщиками.

Организации целесообразно применить параметрический метод ценообразования при установлении цен на кровати. При использовании данного метода цена на товар определяется из оценки и соотношения качественных параметров изделия.

Разработанные мероприятия обеспечат фирму высокой конкурентоспособностью и поспособствуют ее эффективному функционированию.

Литература

1. Завьялов, П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учеб. пособие/П. С. Завьялов. - М.:ИНФРА-М, 2017. -496 с.
2. Никишкин В.В. Маркетинг в розничной торговле. М.: Экономика, 2009. 272 с.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>

Панкеева К.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: kirapankeewa@bk.ru*

Прогнозирование налоговых доходов бюджета Владимирской области

Значение налогов в формировании доходов бюджета различных уровней крайне велико. Важнейшей стадией по составлению доходов бюджета является прогнозирование налоговых поступлений. Именно исполнительные органы власти совместно с налоговыми органами осуществляют планирование доходов бюджета [1].

Применение научно-обоснованных методов прогнозирования служит базой для составления проекта бюджета территории на очередной финансовый год. В современных условиях для повышения обоснованности планирования доходов бюджета резко возрастает значение аналитической работы. Исследуется весь спектр факторов, влияющих на объем платежей в бюджет. Кроме данных о налогооблагаемой базе, необходимо располагать сведениями об особенностях налогообложения в планируемом году: изменении ставок, введении или отмене льгот.

Для реализации цели исследования был спрогнозирован объем платежей по налогу на прибыль в бюджет Владимирской области с помощью построения эконометрической модели множественной линейной регрессии.

Анализ проведен на основании официальных статистических данных [2] по следующим факторам: численность населения на конец года (x_1), среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих предпринимательских структур (x_2), среднегодовая численность занятых предпринимательских структур (x_3), численность граждан (налогоплательщики), применяющие специальные налоговые режимы (ЕСХН, УСН, ЕНВД).

Для отбора факторов в модель регрессии была построена корреляционная матрица (таблица 1). Её анализ позволил оценить тесноту корреляционной связи между объясняющими и объясняемой переменной и исключить мультиколлинеарные факторы.

Таблица 1 – Корреляционная матрица

	y	x1	x2	x3
y	1			
x1	0,855	1		
x2	-0,665	-0,901	1	
x3	0,946	0,800	-0,495	1

Данные таблицы 1 свидетельствуют о достаточно высокой корреляции между y и x_1 (численность населения), x_2 (среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих предпринимательских структур). В связи с тем, что наблюдается мультиколлинеарность факторов x_1 и x_2 ($0,901 > 0,855$), в модель включается один из них, x_2 , связь которого с результативным признаком более тесная.

Таким образом, наиболее весомый вклад в рост налоговых поступлений вносят два фактора: среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (x_2) и среднегодовая численность занятых предпринимательских структур (x_3).

Для построения многофакторной модели зависимости объема налогов от среднемесячной начисленной заработной платы и среднегодовой численности занятых предпринимательских структур использован пакет «Анализ данных» MS Excel. Результаты анализа представлены в таблицах 2 и 3.

Уравнение регрессии имеет вид:

$$y = -2652169,28 - 3,67 x_2 + 86,31 x_3.$$

Таблица 2 – Регрессионная статистика

Статистические показатели	Значение
Множественный R	0,97
R-квадрат	0,95
Нормированный R-квадрат	0,89

Таблица 3 – Параметры уравнения регрессии и статистические показатели для оценки параметров уравнения

Параметры	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
y-пересечение	-2652169,28	745457,512	-3,558	0,071
x2	-3,67	2,663	-1,378	0,302
x3	86,31	19,938	4,329	0,049

Коэффициент множественной корреляции равен 0,97, что свидетельствует о весьма высокой тесноте связи между исследуемыми показателями.

Также R-квадрат равен 0,95, то есть 95% опытных данных описывается данным уравнением и влиянием выбранных показателей на изменение налога на прибыль. Из уравнения следует, что снижение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы на 1 руб. при том же количестве среднегодовой численности занятых предпринимательских структур приводит к сокращению налога на прибыль на 3,67 тыс. руб. Однако эта оценка весьма условна, так как коэффициент регрессии при факторе x2 незначим, о чем свидетельствует t-статистика. С увеличением количества среднегодовой численности занятых предпринимательских структур на 1 человека при неизменном размере среднемесячной номинальной начисленной заработной платы возрастает объем налога на прибыль, зачисляемого в местный бюджет, на 86,31 тыс. руб.

Подставляя в уравнение регрессии соответствующие значения, получим прогнозные значения объема поступлений в местный бюджет налога на прибыль в 2019 году:

$$-2652169,28 - 3,67 * 33643 + 86,31 * 35090,8 = 253047,86 \text{ тыс. руб.}$$

При этом результаты анализа показывают, что определяющим фактором достижения данного уровня налоговых платежей в регионе становится рост занятости.

Литература

1. Развитие налогового и бюджетного планирования в субъектах Российской Федерации: автореф дис. ... доктора экономических наук: 08.00.10 / Боровикова Елена Владимировна; Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации. – Москва, 2015. – 38 с.

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>

Пискарева А.В.

*Научный руководитель: доцент Ю.Д. Мякишев
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
e-mail: piskareva4815@gmail.com*

Транснациональные корпорации (ТНК) в мировой экономике

Стремительный рост зарубежных инвестиций, выход технологического разделения труда за пределы компаний, отраслей и национальных границ сопровождается появлением огромных интернациональных научно-производственных комплексов с филиалами в разных странах и на различных континентах.

В 1960 году впервые стал применяться термин «транснациональная корпорация», «многонациональная компания».

ТНК - это комплекс, который использует в своей деятельности международный подход, а также предполагает формирование транснационального, производственного, финансового и торгового комплекса. Он состоит из единого центра принятия решений в стране базирования и филиалов, находящихся в других странах.

ТНК - неинкорпорированные или инкорпорированные фирмы, включающие в себя головные предприятия, контролирующие активы других экономических частей в государствах, находящиеся вне страны базирования, и их зарубежные филиалы. [5]

ТНК - объединение юридических лиц, зарегистрированных в разных странах, одно или несколько из которых координируют и (или) контролируют операции объединения на региональном и (или) мировом уровне.[1]

Структура ТНК представляет собой головную материнскую компанию, дочернюю компанию, ассоциированную компанию и отделения.

Анализируя деятельности ТНК можно отметить основные источники их эффективной деятельности (по сравнению с чисто национальными компаниями):

- новые возможности повышения производительности и усиления конкурентных преимуществ через возможность пользования иностранных ресурсов;
- национальные тарифные барьеры порождают стимул для прямых зарубежных инвестиций. Они защищают «свой» бизнес от иностранных конкурентов. К примеру, в 1960-х инвестиции из США в Европу вызвали высокие тарифы, установленные Европейским экономическим сообществом. Американские ТНК, стремясь преодолеть этот барьер, вместо экспорта готовой продукции создали «собственное» производство в странах Европейского экономического сообщества и, как следствие, обошли их тарифы;
- возможность рационального расположения предприятий в различных странах;
- организация собственного международного производства, способствующая продлению жизненного цикла продукта, стабилизируя производство продукта по мере его морального изнашивания на зарубежных филиалах, и после продавая лицензии на его производство иным компаниям. [3]

Современные ТНК осуществляют в мировой экономике важные функции.

- стимулируют научно-технический прогресс, занимаясь научно-исследовательскими работами;
- стимулируют тенденцию глобализации мировой экономики, развивая МРТ и вовлекая в международные экономические отношения принимающие страны;
- стимулируют совершенствование мирового производства. Они - крупнейшие международными инвесторы, создающие новые виды продукции и рабочие места в принимающих странах, стимулируя мировую экономику в целом;
- стимулирует конкурентную борьбу на мировом рынке.

Деятельность ТНК осуществляют две значимые функции для всего мирового хозяйства:

– стимулирование экономической интеграции (создавая международные экономические связи, происходит «растворение» национальных экономик в едином мировом хозяйстве и как следствие создается глобальная экономика).

– международное регулирование производства и распределения продукции.

В интересах большинства национальных правительств стоит вопрос об увеличении экономической самостоятельности страны и в стимулировании отечественного бизнеса. Для этого они, как минимум, стремятся повысить свою долю от доходов ТНК. Международные компании борются с покушениями на свои доходы, организуя силовое давление на принимающие страны, подкупая местных политиков, так как они владеют огромной финансовой мощью.

ТНК легко перемещают свои капиталы между странами, покидая страну с экономическими проблемами, и уходя в наиболее благополучные. Понятно, что в таких условиях ситуация в стране, где ТНК резко уводят свои капиталы, становится еще тяжелее, так как массовое изъятия капитала ведет к безработице и иным отрицательным явлениям.

Сейчас ТНК определяют и направляют мировое производство природного сырья, конструкционных материалов, топлива, электроэнергии, современной техники, глобальных информационных сетей, средств планетарного транспорта и вооружений. Они лидируют в подготовке современных специалистов, выдвигают лидеров нового типа, придающие гибкость, динамичность и антикризисную устойчивость самим ТНК.

В настоящее время деятельность ТНК продолжает совершенствоваться с учетом современных условий по следующим направлениям:

– сменилась географическая и отраслевая ориентация инвестиционной деятельности компаний - большая часть потоков инвестиций обращаются между промышленно развитыми странами;

– основные потоки инвестиций осуществляются в сфере услуг и наукоемких отраслях;

– все больший объем двусторонней торговли приходится на предприятия одних и тех же компаний, расположенных в разных странах;

– усиливается комплекс внутрифирменных отношений;

– совершенствуется внутрифирменное разделение труда.

В целом можно сделать вывод, что именно транснациональные компании благодаря своим экономическим преимуществам являются ведущей организационной структурой на мировом рынке и держат под контролем значительную часть международной торговли.

Литература

1. Баранникова Е.С. Международные торги: проблемы терминологии // Журнал российского права. – 2017. – № 1. – С. 115-122.

2. Бортова М.П. Современные проблемы транснационализации производства и капитала.// Менеджмент в России и за рубежом 2000. №3

3. Булатов А.С. Мировая экономика. - М. Экономистъ, 2004г. с. 276-297

4. Гаврилова Т.В. Международная экономика. Учеб.пособие. - М.: Издательство «Приор», 1999.

5. Транснациональные корпорации // Конференция ООН по торговле и развитию [Электронный ресурс] – Режим доступа. – [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnationalcorporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnationalcorporations-(TNC).aspx)

Проскурякова В.А.

*Научный руководитель: зав. каф. экономики, к.э.н, доцент Панягина Ася Евгеньевна
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
proskuryakova_99-2012@mail.ru*

Перспективы развития концессий во Владимирской области

В условиях острой нехватки инвестиционных ресурсов перспективной формой взаимодействия частного бизнеса и государственных организаций могут стать концессионные соглашения.

Концессия представляет собой договор, который заключает государство с частной фирмой, отечественной или зарубежной, о передаче фирме в эксплуатацию на оговоренных условиях предприятий или земельных участков с правом на возведение зданий и сооружений, правом добывать полезные ископаемые или использовать объект концессии иным оговоренным в соглашении способом. В соответствии с Федеральным законом «О концессионных соглашениях» по такому соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на установленный срок права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности. [1]

Одной из сфер деятельности, где потребность в активизации государственно-частного партнерства особенно высока, является жилищно-коммунальное хозяйство. В 2011 году «правительство утвердило план привлечения в ЖКХ инвестиций, по которому все объекты неэффективных ГУП и МУП должны были быть переданы в концессию до 1 января 2016 года». [2]

Рассмотрим примеры реализации концессионных соглашений в Центральном Федеральном округе. В числе первых примеров государственно-частного партнерства в коммунальном секторе приводят Пермь, где предметом ГЧП стал «Водоканал». Договор аренды, заключенный на 49 лет в 2003 году, в 2013-м преобразовали в договор концессии. С тех пор управляющая компания дважды перепродавалась с выгодой для предыдущего собственника. По данным НП «ЖКХ Контроль», концессионер инвестирует только собственные средства из текущей выручки, в городе сохранились перекрестные тарифы на холодную воду и водоотведение. Если для населения тариф на холодную воду в настоящее время равен 27,53 рубля за кубометр, то для прочих потребителей - 40,23 рубля. [2]

В 2012 году в Воронеже заключено соглашение с «Росводоканалом» на концессию системы водоснабжения и водоотведения на 30 лет, однако в этом случае документ не содержал конкретных параметров модернизации. Действия концессионера позже были регламентированы в инвестиционных программах. Заимствования привлекаются на условиях корпоративного финансирования - кредиты дает банк, который входит в ту же группу, что и «Росводоканал». При этом тариф за период 2012-2015 годов вырос с 15,79 до 22,52 рубля за кубометр, с середины 2016 года он был понижен до 19,31 рубля и в настоящее время составляет 20,69 рубля. За время работы концессионера численность работников сократилась на 40 процентов, при этом средняя зарплата выросла на 59 процентов. [2]

Наибольшее количество концессионных соглашений в 2017 году заключено в Московской и Новосибирской областях, г. Санкт-Петербурге, а также Республике Татарстан — по три соглашения в каждом регионе (2016 год — пять соглашений в Тюменской области).

С 2015 года концессии получают развитие и во Владимирской области. К 2020 году планируется привести к концессионному соглашению более 60 организаций, из которых большая часть работает в сфере ЖКХ.

Несмотря на имеющийся позитивный опыт, необходимо выделить ряд проблем, препятствующих развитию концессий. В нашей стране до сих пор нет специального законодательства в отношении концессионных объектов. Очень слабой является проработка социально-экономических последствий использования государственных концессионных соглашений. Отсутствуют научно обоснованные, подкрепленные конкретными расчетами исследования концессионной проблемы в целом и в отдельных отраслях, в частности. Нет общепринятых методик расчета экономической и бюджетной эффективности концессионных проектов.

Для успешного функционирования концессионной формы одним из необходимых условий является наличие сильного государства, которое в состоянии не допустить противоречий между интересами общества и частного бизнеса, получающего в концессию государственную собственность. Опыт показывает, что там, где государство способно отстаивать интересы общества (развитые страны, в первую очередь, США, Канада, Франция, Великобритания, Германия, Австралия) и поставить законодательные и институциональные препятствия на пути злоупотреблений частных компаний, концессии достигают своих целей и обеспечивают повышение эффективности социально-производственной инфраструктуры.

Устойчивость экономической и политической ситуации является также обязательным условием для осуществления концессионных программ. Концессионная деятельность, особенно в сферах производственной и социальной инфраструктуры, зависит от уровня доходов экономических агентов и степени развития экономической деятельности вообще. Так, финансовые кризисы 1998-1999 годов оказали очень существенное негативное воздействие на реализацию проектов в сфере дорожных концессий.

Немаловажным фактором, определяющим развитие концессионных отношений в России, является готовность общественного мнения к передаче частному сектору функций владения и пользования объектами государственной и муниципальной собственности, доверие власти, общественности и населения к этому новому для них типу хозяйственных отношений.

Поэтому целесообразно предусмотреть законодательную возможность объединять организации, деятельность которых связана с водоснабжением и водоотведением, на региональном уровне в одну большую структуру и передавать в концессию крупными пулами.

Литература

1. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»
2. Т.Ткачева. «Отдам в честные руки: спасут ли инвесторы убыточные коммунальные предприятия ЦФО» // <https://rg.ru/2018/09/18/reg-cfo/spasut-li-koncessii-zhkh.html>
3. Национальная ассоциация концессионеров и долгосрочных инвесторов в инфраструктуру <https://investinfra.ru/novosti/kolichestvo-zaklyuchennyh-koncessionnyh-soglasheniy-v-2017-godu-ostalos-na-urovne-2016-goda.html>
4. Студенческая библиотека онлайн. Эл. ресурс - https://studbooks.net/1121526/pravo/preimuschestva_problemy_koncessii_rossii
5. Инвестиционный портал владимирской области. Эл. ресурс - <https://investvladimir.ru/pages/75/>

Рудовская В.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: valeria_rudovskaya@mail.ru*

Исследование зарубежного опыта диверсификации

Для успешного определения понятия диверсификации предприятий в российских условиях, возникает необходимость в изучении опыта зарубежных стран в этой области. В экономической литературе нет единого и точного определения диверсификации, её концепция неоднозначна.

Под «диверсификацией» часто понимают возможность перехода предприятия на новые технологии, рынки и отрасли, кроме того, диверсификация трактуется как сочетание неоднородных активов в товарном и (или) инвестиционном портфеле. Широко распространенным является также понимание диверсификации как особой стратегии развития организации. В данном исследовании диверсификация трактуется именно в таком смысле.

Необходимость в применении стратегий диверсификации возникает у предприятий в большей степени из-за усиления конкуренции на рынке и необходимости выживания и развития в этих условиях. Наиболее успешные примеры целенаправленного изменения структуры ассортимента продукции за счет реализации стратегий диверсификации можно найти в странах Азии, например, Японии, Китае, Южной Корее. У этих стран есть общие черты в проводимой политике, хотя направлена она была на решение разных задач. Япония испытывала потребность восстановления промышленности после войны. Китай и Южная Корея, являясь аграрными странами, были нацелены на индустриализацию. Одни страны опирались на государственный сектор, другие - на частный бизнес. В настоящее время компании данных стран являются широко диверсифицированными, это определено необходимостью завоевания внешних рынков.

Наибольшее развитие диверсификация компаний получила в середине 50-х годов XX века. Этому способствовало падение нормы прибыли на капитал, вложенный в традиционное производство. В США и ряде других стран процесс диверсификации был ускорен принятием антимонопольных законодательств.

Диверсификация предпринимается компаниями различной отраслевой принадлежности. Наибольшей степени диверсификации достигли концерны Германии и Японии, относящиеся к типу многоотраслевых компаний, преимущественно металлургических. В качестве ключевых направлений диверсификации ими были выбраны машиностроения и инжиниринговые услуги. Можно отметить, что для экономики СССР были характерны процессы диверсификации на основе интеграции в производстве, которые имели свою специфику. Происходило внедрение в производство новых комбинатов, комплексов, для рационального использования ресурсов, облегчения централизованного планирования и контроля.

На сегодняшний день диверсификация посредством приобретения и строительства активов внутри страны дополняется диверсификацией за счет приобретения активов за рубежом. Во внешнеэкономической сфере на первых этапах диверсификации во многих странах применялась политика протекционизма, т.е. ввод высоких пошлин, квот импортных товаров. В результате диверсификация разных производств в отдельных странах происходила неравномерно, что характерно, в частности для Казахстана диверсификации.

Есть примеры реализации различных модели диверсификации экономики, богатой природными ресурсами, это и модели стран персидского залива, латиноамериканских государств и стран Африки.

Если говорить о стратегических приоритетах, то наиболее успешной является австралийская модель. Богатая природными ресурсами, Австралия смогла осуществить диверсификацию экономики и адаптировать значительный поток мигрантов.

В целом процесс диверсификации направлен на повышение эффективности длительности предприятия не на краткосрочный период, т.е. в данный момент или в ближайшем будущем, но и на долгосрочную перспективу.

Исходя из опыта зарубежных стран, можно сделать вывод о том, что эффект от реализации стратегий диверсификации в промышленных отраслях в стабильно развивающейся экономике достигается через 10-15 лет, в потребительской сфере около 3-5 лет, поэтому, выбирая стратегию нужно учитывать специфику вида деятельности и степень гибкости стратегии по отношению к внешним условиям.

Литература

1. Семенова В.А. Диверсификация деятельности многопрофильных компаний: её мотивы, виды и формы// Актуальные проблемы экономики и управления, 2014, №3.- с.105-112.

2. Татуев А.А., Зиядин С.Т., Ибраева А.К. Диверсификация в промышленности: понятие, сущность, этапы развития и проблемы применения // Вестник АГАУ. 2015. №1 (123). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/diversifikatsiya-v-promyshlennosti-ponyatie-suschnost-etapy-razvitiya-i-problemy-primeneniya>

Савина О.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
olya.savina2110@mail.ru*

Финансовая поддержка «Почты России»

Положительный финансовый результат является существенным критерием для привлечения инвестиций, кредиторов, а так же партнеров. Любое предприятие стремится найти дополнительный источник финансирования. С помощью привлечённых средств можно закупить востребованный товары или предоставлять более качественную услугу, решать текущие вопросы и реализовать стратегическое планирование предприятия. Все эти условия благоприятно повлияют на формирование финансового результата хозяйственной деятельности предприятия. Дополнительные инвестиции будут способствовать к увеличению чистой прибыли компании, повышению уровня рентабельности. На эффективность производства так же влияют следующие факторы: технико-экономические, организационно – экономические и социальные факторы.

Государственные субсидии – это денежные выплаты, предоставляемые за счёт государственного или местного бюджета, а также выплаты специальных фондов для юридических и физических лиц, местных органов власти, других государств. Основными целями предоставления субсидий является материальная помощь физическим и юридическим лицам.

Правила предоставления субсидий из Федерального бюджета Федеральным государственным унитарным предприятиям закреплены в Постановлении Правительства РФ от 15.11.2016 N 1191 "Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета федеральным государственным унитарным предприятиям, находящимся в ведении Управления делами Президента Российской Федерации". Согласно данному постановлению, субсидии предоставляются в целях финансового обеспечения следующих затрат: капитальный ремонт имущества, используемого для оказания услуг, производства товаров в интересах федеральных государственных органов, приобретение транспортных средств и иной техники, оборудования, неисключительных (пользовательских) лицензионных прав на программное обеспечение и материальных запасов, необходимых для выполнения работ, оказания услуг и производства товаров, подготовка и проведение мероприятий, предусматривающих участие Российской Федерации в международных организациях, форумах и встречах.

«Почта России» - это федеральное государственное унитарное предприятие, являющееся оператором российской государственной почтовой сети. До 2014 года «Почта России» получала от государства субсидии. Это были государственные дотации на покрытие убытков от предоставления социально значимых услуг. Формально «Почта России» показывала чистую прибыль, но с 2008 по 2013 г. она получала госсубсидии на доставку газет и журналов по подписке. Государство ежегодно выделяло почте из бюджета около 3 млрд руб. в обмен на обещание не поднимать тарифы на доставку изданий. Последний раз такие субсидии «Почта России» получила в 2013 г. – на подписку в первом полугодии 2014 г.

Таблица 1-Получение госсубсидий за 2011-2014 г.

Год	Субсидии, млрд. руб.	Выручка, млрд. руб.	Чистая прибыль (убыток), млн.
2011 г.	13,3	120,7	797
2012 г.	5,4	129	813
2013 г.	4,7	133,1	24,22
2014 г.	5,5	140,4	1235

В совокупности за 2011 – 2014 г. «Почта России» получила 28,9 млрд. руб. С 2014 г. по настоящее время «Почта России» не получает от государства финансовой поддержки. Не смотря

на это, руководство предприятия рассчитывает на финансовую и регулярную поддержку государства.

Расходы, на которые государство выделяло финансовую поддержку, были переложены на читателей. Теперь покупка газет и журналов покупателям стали обходиться дороже. В населенных пунктах, удаленных от крупных городов, доставка подорожала до 5 раз. Соответственно покупательная способность на данные виды товара снизилась, предпочтение все более эффективнее с каждым годом отдается интернет – ресурсам. Это одна из глобальных проблем современности, бумажные издания постепенно выходят из повседневного обихода.

В России почту ежедневно посещают более 6,5 миллиона человек, в год она обеспечивает отправку и получение более трех триллионов сообщений. За последние годы можно наблюдать изменения в деятельности «Почты России». Появляются новые современные услуги, новые форматы отделений. Большое внимание стало уделяться не коммерции, а финансовым услугам: страхованию, заполнению заявок на кредитование, привлечению клиентов новому банку «Почта банк», переводу пенсий на карточки и т.д.

В новом проекте стратегии развития «Почта России» планируется выход на рынок социальных услуг, получение статуса оператора Государственной электронной почтовой системы (ГЭПС), развитие логистики для рынка e-commerce и развитие цифровых продуктов.

Литература

1. Федеральный закон от 17.07.1999 N 176-ФЗ (ред. от 06.07.2016) "О почтовой связи"
2. Устав ФГУП «Почта России»
3. Сайт предприятия <https://www.pochta.ru/>
4. Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru/>

Селивоненко М.Н.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: smaria2505@gmail.com*

Современное состояние и тенденции развития кредитования предприятий агропромышленного комплекса

Роль аграрного сектора становится все более значительной в национальном и в мировом масштабе. Это связано с необходимостью обеспечения продовольственной безопасности на фоне повышения мировых цен на продовольствие в условиях увеличения спроса на сельскохозяйственную продукцию. Сельское хозяйство становится одной из важнейших отраслей экономики.

Актуальность темы исследования является необходимостью совершенствования кредитования как фактора обеспечения воспроизводства в сельском хозяйстве. В настоящее время потребность в кредитных ресурсах в сельском хозяйстве возникает в необходимости развития специализированной системы, отвечающей требованиям и условиям современной рыночной экономики.

Формирование современного агропромышленного комплекса определяется уровнем инвестиционной деятельности. АПК функционирует в условиях слабой материально-технической вооруженности, усиливая проблему поиска направлений активизации вложений процессов и гарантирование экономического роста отрасли. Особенности кругооборота производственных фондов в сельском хозяйстве увеличивают значение внешних источников финансирования инвестиционной деятельности, основным которых в экономической ситуации является банковский кредит. [1]

За счет кредитования банков осуществляется своевременное пополнение оборотных средств, обновление и совершенствование основных производственных фондов, развитие первичной переработки сельскохозяйственной продукции.[4]

В кредитовании сельское хозяйство занимает важную долю, которая отводится ему в соответствии с проводимой в стране агропромышленной политикой. Одним из крупнейших кредиторов сельскохозяйственного производства является АО «Россельхозбанк».

В рамках основной деятельности приоритетом банка в течение отчетного года являлась кредитная поддержка комплексного развития всех отраслей и сфер деятельности агропромышленного комплекса страны, в том числе:

- финансирование сезонных работ;
- реализация инвестиционных проектов в АПК;
- кредитование агропромышленного комплекса по льготной ставке;
- развитие малого предпринимательства на селе, в том числе поддержка начинающих фермеров;
- кредитование и обслуживание бизнеса и населения сельских территорий, малых и средних городов.

За 2017 год банк выдал 489200 кредитов в рамках реализации мероприятий Госпрограммы агропромышленного комплекса, включая кредиты предприятиям и организациям АПК, крестьянским (фермерским) хозяйствам, гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, на общую сумму 1 106,4 млрд рублей. По сравнению с 2016 годом объем выданных кредитов увеличился на 7,3%. На долю краткосрочных кредитов в 2017 году пришлось 78,4% всего объема кредитов, на долю долгосрочных – соответственно 21,6%. По состоянию на 01.01.2018 в агропромышленном комплексе было сформировано 50,2% кредитных вложений за счет кредитов организациям - сельскохозяйственным товаропроизводителям. На кредиты предприятиям пищевой и перерабатывающей промышленности приходилось 17,5%, на кредиты физическим лицам, проживающим в сельской местности – 14,6%. [3]

Предоставление кредитной поддержки сельскохозяйственного производителя при осуществлении ими мероприятий по подготовке и своевременному проведению сезонных работ является постоянным стратегическим приоритетом деятельности АО «Россельхозбанк».

В 2017 году Банком выдано на эти цели 271,0 млрд. рублей. Это на 4,2% больше, чем в 2016 году. Поэтому можно сказать, что кредитование сезонных работ растет из года в год. Банк успешно осуществляет специальные программы кредитования корпоративных заемщиков на приобретение сельскохозяйственного оборудования. На указанные цели за прошедший год Банком предоставлено 21,3 млрд рублей кредитных вложений, что на 10,3% превышает объем таких кредитов, выданных в 2016 году.

Совокупный кредитный портфель Россельхозбанка составил около 1,9 трлн рублей, из которых 1,2 трлн. рублей приходится на заемщиков агропромышленного комплекса.[2]

Активная деятельность Банка по кредитованию сельскохозяйственного производства получила положительную оценку со стороны руководства страны и сельскохозяйственной отрасли.

Проблема развития сельского хозяйства состоит в недоступности долгосрочных кредитов по низким процентным ставкам, что ограничивает сельскохозяйственных производителей в развитии производства и планировании своей деятельности. По этой причине повышается роль банковского сектора в предоставлении сельскохозяйственным предприятиям необходимых финансовых ресурсов и услуг, особенно АО «Россельхозбанк». Важным направлением государственной поддержки агропромышленного сектора является проведение программы льготного кредитования и субсидирование ставок банковского кредитования. Также необходима государственная поддержка кредитования растениеводства и животноводства.

Развитие системы кредитования агропромышленного комплекса посредством изменения порядка предоставления субсидий по кредитам нацелено на повышение эффективности ее функционирования. Оценка результативности новой системы кредитования может быть осуществлена по истечении определенного периода времени, в рамках выполнения целевых параметров Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Литература

- 1.Сушкова Т.Ю. Системная организация инвестиционной деятельности в региональном апк: вопросы теории, методологии, практики-Ульяновск,2009-267с.-С.87-90.
2. Официальный сайт Россельхозбанка <https://www.rshb.ru/>
3. Официальный сайт Центрального банка РФ <https://www.cbr.ru/>
4. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N 717 "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы"

Симантовская А.А

Научный руководитель: доц. Федина В.В.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail:Shickova.nastya.2010@yandex.ru*

Исследование рынка продаж продовольственных товаров и разработка мероприятий по увеличению товарооборота на примере ООО «Партнер»

Розничная торговля представляет собой важнейшую сферу обеспечения населения. Она главный аспект рыночного соглашения в обеспечении товарного предложения и покупательского спроса. Система розничной торговли охватывает магазины, бары, кафе, уличные базары, продажу на дому и т. п.

Розничный товарооборот является одним из определяющих факторов эффективного функционирования торговли. Данные о товарообороте позволяют оценить возможности предприятия, а также темпы экономического развития.

В настоящее время в России наблюдается значительное замедление темпов роста оборота розничной торговли, в его стоимостном выражении. Так, если в 2012-2016 гг., в среднем прирост составлял 12,5% в год, то в 2017 году оборот розничной торговли в России вырос лишь на 4,5%. Это связано с тем что ускорился рост цен на продовольственные товары до 19,1% в среднегодовом выражении против 10,1% годом ранее, а также индекс физического объема розничного оборота продуктами питания показал отрицательную динамику, снизившись на 9,2% к уровню 2016 года.

Магазин «Партнер» относится к категории – мелкий магазин, доля которых в розничной торговле значительно снижается, это связано с расширением крупных сетевых магазинов. Ассортимент товара сейчас везде практически одинаковый, клиентов, в среднем, тоже. На данный момент конкуренция очень большая, на плаву остаются только самые лучшие, остальные скоростно закрываются. Выжить в период кризиса и не лишиться бизнеса хочет каждый предприниматель, поэтому необходимо выяснить проблемы и немедленно начать с ними бороться.

Основная проблема магазина - это маленькая площадь, всего 50 кв.м. Из-за этого, магазин не может предоставить большой выбор ассортимента, следовательно, нет возможности увеличить прибыль и выделиться среди конкурентов.

В работе был проведен анализ основных финансово-экономических показателей действующего торгового предприятия, реализующего продукты питания. В магазине продажи осуществляются традиционным методом, через прилавок. Представленный в магазине ассортимент отличается достаточной шириной и глубиной.

Проанализировав финансовое состояние магазина за последние три года, выяснилось, что товарооборот уменьшился на 348 тыс.руб., что составляет – 1,4% к фактическому товарообороту 2015г. Основную долю обеспечивают такие товарные группы как: мясо и мясные товары, рыба и морепродукты, наименьшую долю товарооборота в магазине занимает детское питание. Ситуация только ухудшается, в 2016 году рейтинговая оценка составляла 35%, в 2017 году – 15%.

В связи со сложившейся ситуацией в магазине, предлагаются следующие мероприятия по совершенствованию процессов торговли в магазине «Партнер»:

1. Мероприятия по совершенствованию планировки магазина;

Исходя из проведенных исследований выяснилось, что при построении товарных рядов сделаны явные ошибки, которые могут привести к потере выручки в магазине.

Для оптимизации выкладки товаров в магазине нужно выделить основные подразделения товаров, для их дальнейшей правильной планировки.

Товары, приносящие магазину максимальную выручку и относящиеся к группе предварительного выбора, должны располагаться сразу после входа, чтобы покупатели, приходя

за товаром повседневного спроса, стали чаще покупать и товары предварительного выбора. Далее, по ходу движения покупателей, расположены сопутствующие товары, находящиеся неподалеку от кассы, это обеспечит магазину дополнительную выручку. В центре зала располагаются товары повседневного спроса. Алкогольная и безалкогольная продукция, располагаются в углу зала, т.к на нее небольшой спрос.

После внедрения этих мероприятий магазин "Партнер" рассчитывает повысить товарооборот на 2-3%. Эта цифра была определена при помощи метода экспертных оценок, который был проведен в магазине. Если товарооборот увеличится на 2 % то изменения составят- 478,5 тыс.руб, на 3% - 717,75 тыс.руб.

2. Мероприятия по расширению ассортимента;

Необходимость в расширении ассортимента магазина базируется на результатах маркетинговых исследований. Выяснилось, что в магазине «Партнер» большим спросом пользуется свежая рыба, но холодильное оборудование в торговом зале отсутствует.

Планируется купить новое холодильное оборудование и дополнительное количество рыбы. Затраты для реализации данного мероприятия составят – 95000.

Доля выручки магазина от продажи рыбы, в год увеличится на 540 тыс.руб. Выручка от продажи рыбы по отношению к общему товарообороту составляла- 5126 тыс.руб, планируемая выручка будет составлять – 5666 тыс.руб., темп роста- 8%.

Предлагаемый способ будет способствовать значительному улучшению объема продаж.

В целом, проанализировав финансовое состояние магазина, можно сделать вывод, что предприятие работает удовлетворительно, но следует провести ряд мер направленных на улучшение финансового положения предприятия, увеличения рентабельности и увеличения его привлекательности. По результатам проведенных расчетов и разработанных планов, видно, что можно достичь значительного увеличения объема продаж, а, следовательно, и прибыли, не привлекая со стороны значительные суммы средств. Эффективность предложенных мероприятий составила 0,22. Величина чистой прибыли возросла в среднем на 562 тыс. руб. В противном случае, в будущем предприятию грозит закрытие.

Литература

1. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ (в ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://www.consultant.ru>]
2. Гражданский кодекс РФ [http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/]
3. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 04.06.2018) "О защите прав потребителей" [http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/]
4. Соломатин А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли. – СПб.: Питер, 2012. – 560 с.
5. Баканов М.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учеб. для торг. вузов. – М., Высшая школа, 2015.
6. Войцеховский О. Экономичный супермаркет – будущее российской розничной торговли// Витрина. 2014. №1.
7. Сидоров Д.В. Плюсы и минусы мерчандайзинга. // Экономика. 2016. №1.
8. Чкалова О.В. Характеристика розничных предприятий в России и за рубежом. // Маркетинг в России и за рубежом 2015. №4.
9. Шевченко В.В. Товароведение и экспертиза потребительских товаров. – М., 2015.

Фролова Ю.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: yulechka_frolova97@mail.ru

К вопросу о необходимости модернизации промышленности в современной России

Эффективное развитие промышленности для современной России приобретает ведущее значение. В России имеются ресурсы и огромный потенциал для развития промышленных предприятий, тем не менее, перед Российской Федерацией стоит ряд серьезнейших задач, от решения которых зависит развитие страны в целом.

Развитие промышленности должно быть ориентировано на инновационные вызовы экономики в мировом масштабе, в том числе и на развитие устойчивых рыночных производственных структур, обладающих рентабельностью, эффективностью и гибкостью и способных обеспечить в условиях формирования постиндустриального общества и экономики высокую конкурентоспособность продукции. Формирование инновационной экономики России заключается в инновационной модернизации промышленности, в создании и внедрении новых производственных мощностей, в оснащении действующих предприятий современным оборудованием, внедрение наукоемких производств, выпуск товаров, имеющих высокую конкурентоспособность, а значит и спрос на потребительском рынке.

В отечественной промышленности масса проблем связана с технологической отсталостью оборудования, основные фонды физически и морально изношены, произведенная продукция не пользуется спросом из-за низкого качества. Рассмотрим статистику по данному вопросу.

Таблица 1 – Динамика коэффициентов износа и обновления предприятий обрабатывающих производств России, в %

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Коэффициент износа	46,9	47,7	50,0	49,6
Коэффициент обновления	6,9	6,3	5,2	5,9

Итак, из таблицы видно, что коэффициент износа основных фондов обрабатывающих предприятий близок к 50%. При этом, стоит отметить взаимосвязь снижения степени износа в 2017 году (на 0,4%) с увеличением коэффициента обновления (на 0,7%).

Устаревшее оборудование предприятий повышает уровень постоянных затрат, функционирование производственной инфраструктуры таких предприятий является неоправданно затратным, нерентабельным, а значит и продукция этих предприятий является не конкурентоспособной.

Таблица 2 – Динамика затрат предприятий обрабатывающей промышленности России

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Затраты на производство и продажу продукции, в т.ч.	2474749 3	2599730 2	2789054 9	3132872 7
Материальные затраты	1722855 3	1931225 8	2072088 6	2357883 9
Расходы на оплату труда	2266598	2416960	2552327	2735996
Страховые взносы	623633	684716	720310	776979
Амортизация	893758	1005314	1092618	1166676
Прочие затраты	3734951	2578052	2804409	3070237

Итак, из таблицы 2 видно, что общие затраты предприятий промышленности возрастают в периоде с 2014 по 2017 год. Стоит отметить, наблюдающийся рост амортизации основных

фондов. Это еще раз подтверждает необходимость скорейшего обновления основного капитала промышленных предприятий.

Конечно, затраты на модернизацию промышленных предприятий велики, такие предприятия какое-то время находятся в простое, не приносят прибыли, но затраты на ремонт не проводящих реконструкцию предприятий препятствуют настоящей технической модернизации промышленности и развитию инновационных производств, способных реально повлиять на динамику роста производительности труда. При быстрой сменяемости производственных технологий в современном мире и усиливающейся в условиях глобализации экономики рыночной конкуренции, ужесточаются требования к технологическому оборудованию в промышленности, к его своевременному обновлению.

В настоящее время одним из направлений структурной модернизации промышленности является ее развитие на основе кластеризации.

Кластер в научно-экономическом смысле – это группа промышленных предприятий, географически расположенных в определенной точке, объединенная определенными объективными причинами, например, близостью к природным месторождениям необходимых ресурсов, близостью к местам их переработки, возможностью и наличием мест проживания квалифицированной рабочей силы, и имеющих устойчивые вертикальные, горизонтальные постоянно используемые или закономерно временно возникающие хозяйственно-технологические, научно-изыскательские и иные взаимосвязи, усиливающие конкурентные преимущества как каждого предприятия в отдельности, так и всего кластера в целом.

В промышленный кластер объединяются группы компаний по схеме «сырье – полуфабрикат – конечный продукт» или по схеме «отходы производства – сырье – полуфабрикат – конечный продукт». Эти предприятия являются взаимозависимыми и технологически взаимосвязанными.

Кластерный подход позволяет вести конструктивный диалог между государством и частным производственным сектором, при котором выявляются проблемы эффективного развития производства, в применении научных подходов, путей реализации инвестиционных возможностей и мер необходимой государственной поддержки. Кластерный подход является мощным инструментом регионального развития, влияет на социально – экономическое состояние отдельных регионов: трудовая занятость населения, увеличение заработной платы в отраслях на территории региона, повышение конкурентоспособности и устойчивости региональной промышленности, увеличение отчислений в бюджеты различных уровней. При кластерном подходе выполняются и цели промышленной политики, а именно присутствует инновационная направленность, повышается конкурентоспособность продукции производства.

Литература

1. Гамидуллаева Л.А. Проблемы и перспективы модернизации экономики России // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – №11. –9. – С. 2010- 2015.
2. Кирененко А.К. О текущей ситуации в экономике РФ по итогам I квартала 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring/monitoring2016month3>.
3. Декареева А.С. Доклад об экономике России №33 (апрель 2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/russia/ter33-rus.pdf> (дата обращения 15.10.2016).

Чижова Е.А.

*Научный руководитель: Л.И. Пугина, доцент каф. менеджмента
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
tchizhova.el@yandex.ru*

Исследование статистических показателей финансовых результатов предприятий коммунального хозяйства, занимающихся водоснабжением и водоотведением в России

Получение прибыли является целью деятельности любого бизнеса. Вложенные в открытие бизнеса средства должны окупиться, а компания должна развиваться дальше за счет превышения доходов над расходами. На финансовый результат влияют различные факторы, зависящие и нет от компании. Внутренними факторами роста являются: наращивание объема продаж путем стимулирования сбыта, масштабирования бизнеса, повышения производительности труда; оптимизация расходов; повышение качества продукции (услуг) и др. По показателю финансового результата оценивается эффективность деятельности компании.

Изучим финансовые результаты деятельности крупных и средних организаций Российской Федерации (таблица 1).

Годы	Сальдо прибылей и убытков, млрд. руб.	В % к соответствующему периоду предыдущего года	Сумма прибыли, млрд. руб.	Удельный вес прибыльных организаций, %	Сумма убытка, млрд. руб.	Удельный вес убыточных организаций, %
2013	6854	82.7	9519	69.0	2665	31.0
2014	4347	68.2	10465	67.0	6118	33.0
2015	7503	173.6	12654	67.4	5151	32.6
2016	12801	157.0	15823	70.5	3022	29.5
2017	10320	91.5	12276	73.7	1956	26.3

Таблица 1 – Финансовые результаты деятельности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации

Из приведенных выше данных можно сделать вывод о положительной динамике финансовых результатов организаций Российской Федерации до 2017 г. Сумма прибыли с каждым годом росла, однако в 2017 она снизилась на 3547 млрд. руб. Удельный вес прибыльных организаций в 2017г. увеличился на 3,2%.

Получение прибыли важно для всех организаций. Так, например, предприятия жилищно-коммунального хозяйства ставят целью своей деятельности предоставление услуг надлежащего качества, обеспечение бесперебойного функционирования объектов ЖКХ и получение прибыли.

Коммунальное хозяйство России является важнейшим отраслевым комплексом экономики страны, обслуживающим материально-бытовые нужды предприятий и населения, оно охватывает все субъекты РФ, и обслуживает повседневную жизнь общества. Предприятия коммунального хозяйства – крупнейшие производители услуг в масштабе городов и других муниципальных образований.

В последнее время вопросам сферы деятельности жилищно-коммунального хозяйства уделяется все больше внимания, это вызвано интенсивно проводимыми реформами управления, большим числом изменений в нормативно-правовой базе, и рядом накопленных проблем. Как показывает практика, жилищно-коммунальному хозяйству в Российской Федерации необходим целый комплекс мер по оздоровлению и восстановлению [2, с.325].

Годовой оборот в сфере жилищно-коммунального хозяйства в 2016 году превышает 4,1 трлн. рублей, это более 5,7 процента валового внутреннего продукта России. Хозяйственную деятельность в области жилищно-коммунального хозяйства осуществляют более 37 тысяч

организаций различных форм собственности, с привлечением более 2 миллионов сотрудников [4].

Согласно Жилищному кодексу к коммунальным услугам относятся: электроснабжение, отопление, газоснабжение, водоотведение, холодное и горячее водоснабжение [1].

Далее обратим внимание на основные показатели работы предприятий ЖКХ России (таблица 2).

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Число действующих организаций	40043	40163	39808	40172	39502
Объём отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млрд. руб.	4219	4160	4492	4712	4833
Индекс производства, в процентах к текущему году	100,2	101,3	97,5	99,9	98,4
Сальдированный финансовый результат (прибыль, минус убыток), млн. руб.	99,9	91,7	76,6	24,1	183,3
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), процентов	6,4	3,9	4,4	3,7	5,0

Таблица 2 — Основные показатели предприятий ЖКХ России

Анализ показателей работы предприятий сферы ЖКХ, позволяет сделать ряд выводов:

- число организаций, работающих в сфере ЖКХ относительно постоянно;
- объём отгруженных товаров и оказанных услуг возрастает и в 2013 г. незначительно снижается, как итог — рост на 14 % по сравнению с 2012 годом;
- динамика индекса производства характеризует снижение объёмов производства услуг ЖКХ, суммарно снижается до 98,4 %;
- финансовый результат предприятий ЖКХ увеличивается и в 2016 г. составляет 183,3 млн. руб.
- рентабельность оказанных услуг также растёт и в 2016 г. составляет 5,0 %.

Указанные результаты характеризуют крайне низкую эффективность работы предприятий в сфере ЖКХ России, но, в принципе, вполне стабильную и достаточную в непростых условиях реформ и институциональных изменения, происходящих в отрасли в последние годы.

Одним из ключевых направлений жилищно-коммунального хозяйства является водоснабжение и водоотведение. Потребителями услуг водоснабжения и водоотведения является население страны, а также промышленные предприятия, объекты социальной сферы и прочие потребители.

В России в 2016 году централизованными системами водоснабжения оборудованы 100% городов (1114), 97% поселков городского типа (1223) и 33% сельских населённых пунктов (49819) [5].

Системами канализации оборудованы 98% городов (1088), 82% поселков городского типа (1053) и 5% сельских населённых пунктов (7311) [5].

Обеспеченность централизованным водоснабжением и водоотведением составляет 80,56 % и 62,8 %. Годовой оборот отрасли водоснабжения и водоотведения в 2016 году составляет более 349 млрд. руб. Численность сотрудников, занятых в отрасли водоснабжения и водоотведения достигает 405 тыс. чел. [5].

Средний тариф по воде на территории Российской Федерации составляет 146,05 руб. на одного человека в месяц (включая горячее водоснабжение), а по канализации 198,37 руб.

Значимый аспект анализа работы сферы ЖКХ — это изучение особенностей работы сферы хозяйствования применительно непосредственно к конечному потребителю, то есть — к населению страны [3, с. 243–244].

Для этого проанализируем динамику средних потребительских тарифов на отдельные виды жилищно-коммунальных услуг (таблица 3).

Виды услуг	2014	2015	2016
водоснабжение холодное, за м3	21,02	21,42	23,64
водоотведение, за м3	16,25	17,01	18,9
водоснабжение горячее, за м	103	109,85	121,66
отопление, за Гкал	1398,66	1490,71	1649,18

Таблица 3- Средние потребительские тарифы на отдельные виды жилищно-коммунальных услуг

Таким образом, тарифы на услуги водоснабжения и водоотведения с каждым годом растут. Утечки и неучтенные расходы воды в системах водоснабжения по России - в среднем 22,9% от всей подачи воды в год. В денежном эквиваленте этот показатель достигает 42 млрд. руб.

На 2016 год аварий в сетях Водоснабжения и канализации- 97 635.

Средняя стоимость устранения одной аварии составляет 120 000 руб. Затраты на устранение аварий в год - 11 716 200 000 руб.

Итого потери водоканалов в год (утечки + неучтенные затраты + аварии) - 87 220 272 198 руб. (25% оборота отрасли).

Таким образом, изучая статистические показатели функционирования предприятий ЖКХ России, можно сделать вывод о том, что с одной стороны, деятельность предприятий сферы ЖКХ имеет среднюю эффективность, о чём говорят положительная рентабельность и наличие неотрицательного финансового результата; а с другой стороны, ежегодный рост тарифов на услуги предприятий сферы ЖКХ, а конкретно на услуги водоотведения и водоснабжения приводит к напряженности среди потребителей услуг, а также к росту неплатежей, а значит, свидетельствует о необходимости совершенствования работы услуг ЖКХ с ориентацией на потребителей.

Литература

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 03.08.2018): принят Государственной Думой 22 декабря 2004 г.: одобрен Советом Федерации 24 декабря 2004 года. Статья 154.
2. Серикова В. Е. Анализ современного состояния ЖКХ в России // Молодой ученый. — 2018. — №18. — С. 368-371.
3. Смирнова Ю. О., Бибилашвили А. Д. Энергоэффективность в жилищно-коммунальном хозяйстве // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2017. № 1. С. 242–250.
4. Распоряжение Правительства РФ от 26.01.2016 N 80-р (ред. от 18.10.2018) «Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_192971/ - (Дата обращения 02.12.2018).
5. Федеральная служба государственной статистики.
URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/jil-f/jkh1.docx - (Дата обращения 02.12.2018).

Шамова Ю.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Майорова Л.В.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: economicsmivlgu@gmail.com*

Современное состояние бюджетной устойчивости в Российской Федерации

Финансовая ситуация и бюджетная устойчивость субъектов РФ важнейшие показатели в современной экономической обстановке. Которую, можно охарактеризовать как достаточно жесткую, в свете влияния различных факторов, как политического так и экономического характера. На финансовое положение субъектов РФ, как в целом на страну влияют вводимые против Российской Федерации санкции. Они замедляют развитие бизнеса, который в свою очередь является источником наполнения бюджета, причем в некоторых регионах такое влияние очень существенно.

Несмотря на важность показателей финансового состояния и бюджетной устойчивости субъектов РФ они практически не исследуются в экономической литературе, какие бы то ни было публикации о методологии и методике оценки бюджетной устойчивости встречаются очень редко; в учебной литературе не дается определения этого понятия.

В связи с этим первичным при рассмотрении степени устойчивости бюджетов субъектов необходимо выявить сущность понятия «бюджетная устойчивость».

Определяя понятие «бюджетная устойчивость» возможно провести ее оценку, выявить тенденции развития и проблематику.

По информации, предоставленной субъектами Российской Федерации в Минфин, на начало 2018 г. в России насчитывается 22268 муниципальных образований, из них 1783 муниципальных районов, 18046 сельских поселений, 267 внутригородских муниципальных образований, 1583 городских поселений, 567 городских округов (таблица 1) [12].

Таблица 1 – Число муниципальных образований Российской Федерации [12]

Муниципальные образования	На 01.01.2017	На 01.01.2018	Изменение, ед.
Всего, ед.	22 392	22 268	-124
в том числе по видам:			
городские округа	560	567	7
городские округа с внутригородским делением	3	3	0
внутригородские районы	19	19	0
муниципальные районы	1 789	1 783	-6
городские поселения	1 590	1 583	-7
сельские поселения	18 164	18 046	-118
внутригородские муниципальные образования	267	267	0

Согласно представленных данных можно наблюдать уменьшение числа муниципальных образований в 2017 году. Причиной такого сокращения стали произведенные преобразования – объединения муниципальных образований и упразднение. В основном, указанные процессы коснулись сельских поселений и отражает тенденцию сокращения сельского населения (села и деревни пустеют и соответственно перестают существовать как муниципальное образование).

Анализируя динамику доходной части бюджета можно отметить, что в объеме поступивших в 2017 году доходов местных бюджетов налоговые доходы составили 1122,9 млрд. руб. (29,2%), неналоговые – 269,9 млрд. руб. (7,0%), безвозмездные поступления, в т.ч.

межбюджетные трансферты из бюджетов других уровней с учетом субвенций – 2452,9 млрд. руб. (63,8%).

В 2017 г. на долю налоговых доходов приходится 29,2%, неналоговых - 7%. Большую же часть доходов местных бюджетов занимают межбюджетные безвозмездные поступления — 63,8%, на долю субвенций приходится 34,9% доходов местных бюджетов.

Общий объем расходов местных бюджетов в 2017 году составил 3882,2 млрд. руб., что выше на 6,2% объема расходов местных бюджетов за 2016 год.

Расходы на решение вопросов местного значения увеличились по сравнению с 2016 годом на 7,6% или 179,3 млрд. руб. и составили 2541,3 млрд. руб. В целом по Российской Федерации расходы на решение вопросов местного значения составляют 64,0% в общей сумме расходов местных бюджетов (в городских и сельских поселениях это значение достигло уровня 99,6% и 98,7% соответственно, в связи с тем, что на поселенческий уровень передавался незначительный объем государственный полномочий).

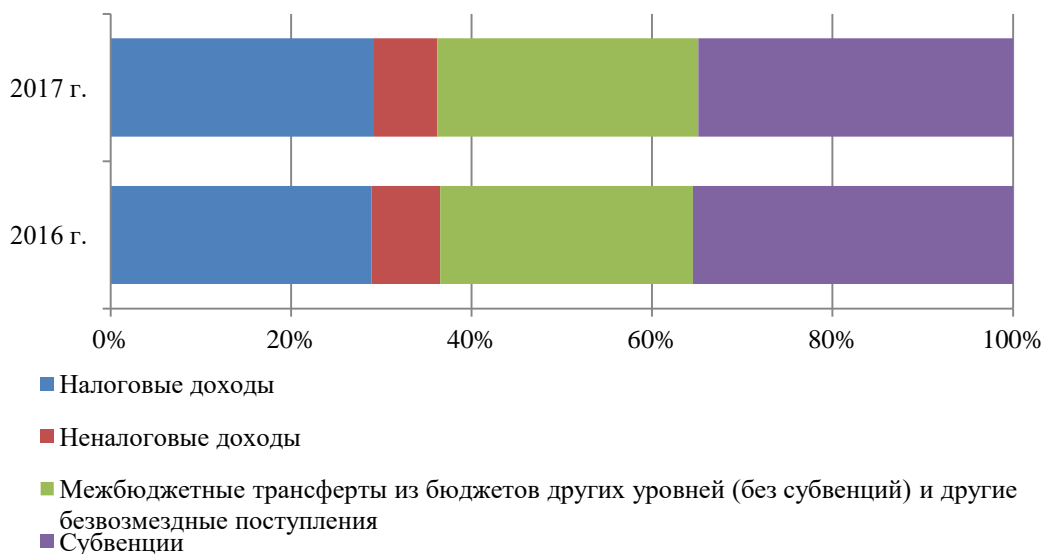


Рисунок 1 – Структура доходов местных бюджетов РФ, %

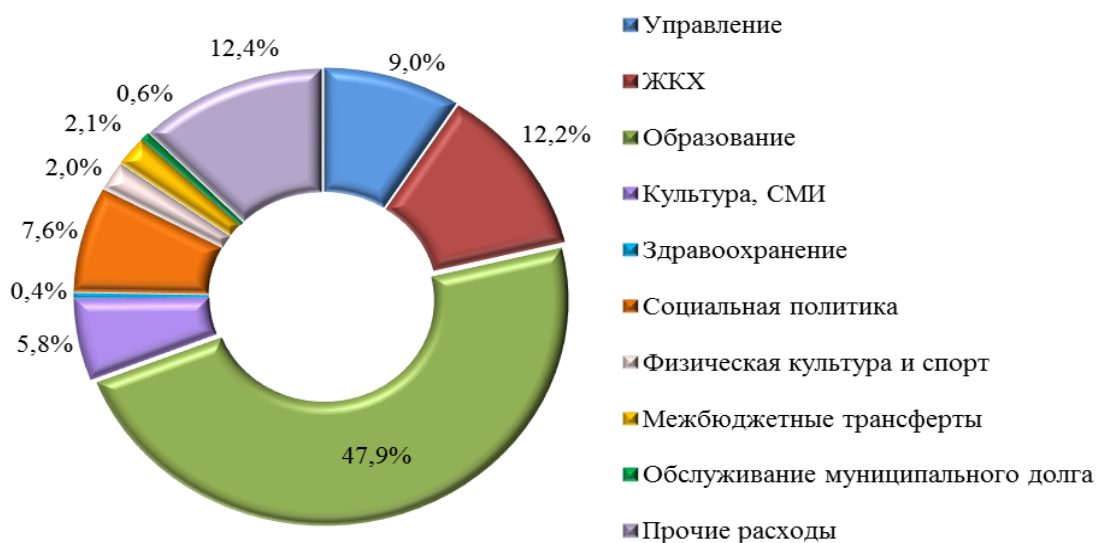


Рисунок 2 - Структура расходов местных бюджетов РФ, %

Наибольший удельный вес в структуре расходов в 2017 году занимают расходы на образование (47,9%), ЖКХ (12,2%), национальную экономику (11,4%). По сравнению с аналогичными показателями за 2016 год произошел рост расходов на физическую культуру и спорт (на 31,7%), культуру и кинематографию (на 16,2%), национальную экономику (на 13,1%).

Приоритетными направлениями расхода бюджетных денежных средств местных бюджетов являются расходы направляемые на социальные программы, т.е. те программы которые оказывают непосредственное влияние на жизнь населения.

Структура расходов местных бюджетов неоднородна, и во многом зависит от структуры экономики муниципального образования, утвержденных социальных программ и объема расходных полномочий органа власти, количественных и качественных характеристик проживающего на территории муниципального образования населения.

Наиболее значимыми статьями расходов для бюджетов муниципальных районов являются расходы на образование, они составляют порядка 58% от общей суммы расходных обязательств, в городских округах расходы на образование несколько меньше и составляют 50% от общих расходов бюджета. Следующей по степени существенности статьей расходов местных бюджетов муниципальных районов являются расходы на социальную политику (в среднем около 9%) и национальную экономику (около 7%). Бюджеты городских округов больше тратят на коммунальное хозяйство (около 12% в год), что не удивительно, так как сама структура коммунального хозяйств в городских округах наиболее обширна, чем в сельских поселениях. Так же достаточно крупной расходной статьей городских бюджетов является национальная экономика, ее удельный вес в общем объеме расходов бюджета около 14%.

В бюджетах городских и сельских поселений расходы на культуру составляют 11 и 18% соответственно.

Структуру расходов местных бюджетов в анализируемом периоде можно назвать относительно стабильной. Это в большей степени объясняется предопределенностью статей расходов бюджета и практическим отсутствием возможности для маневра и концентрации ресурсов на каком-либо направлении.

В 2017 году общий объем расходов местных бюджетов превысил объем доходов местных бюджетов на 36,5 млрд. руб. (в 2016 году расходы местных бюджетов превысили доходы на 10,0 млрд. руб.). При этом в 25 субъектах Российской Федерации местные бюджеты исполнены с профицитом, который составил 9,0 млрд. руб., в 60 субъектах Российской Федерации – с дефицитом в сумме 45,5 млрд. руб.

Наибольший профицит местных бюджетов по состоянию на 01.01.2018 имеют следующие субъекты Российской Федерации:

- Свердловская область - 1,9 млрд. руб.;
- Московская область - 1,2 млрд. руб.;
- Алтайский край - 0,9 млрд. руб.;
- Тюменская область - 0,8 млрд. руб.;
- Республика Саха (Якутия) - 0,6 млрд. руб.

Наибольший дефицит местных бюджетов по состоянию на 01.01.2018 имеют следующие субъекты Российской Федерации:

- Нижегородская область -4,0 млрд. руб.;
- Новосибирская область -3,3 млрд. руб.;
- Сахалинская область -3,1 млрд. руб.;
- Самарская область -2,6 млрд. руб.;
- Амурская область -2,4 млрд. руб.

Обеспеченность муниципалитетов местными финансовыми ресурсами напрямую зависит от развитости межбюджетных отношений, которые в настоящее время несовершенны и не решают многих текущих проблем местного самоуправления.

Литература

1. Бюджетная система России.// Под ред. Г.Б. Поляка. – М.: Инфра – М, 2017 – 352 с.
2. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации. - URL: <http://budget.gov.ru> (дата обращения 10.12.2018)
3. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/> (дата обращения 09.12.2018)

Юринская М.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: rita.yurinskaya@mail.ru*

Современные тенденции развития аудиторской деятельности в России

В условиях нестабильности внешней среды, характерной для современной экономической жизни, увеличивается значимость аудита в финансово-хозяйственной деятельности организаций различных организационно-правовых форм.

Ни у кого не вызывает сомнений, что на текущий момент времени аудиторская деятельность является эффективным инструментом, предоставляющим руководству и пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций полную, достоверную, объективную и качественную информацию о финансовом положении экономического субъекта, о состоянии его имущества и обязательств.

Рассмотрим динамику числа аудиторских фирм в России в период с 2015 по 2017 год (таблица 1).

Таблица 1 – Количество аудиторских организаций и аудиторов в Российской Федерации

Имеют право на осуществление аудиторской деятельности, шт.	2015 год	2016 год	2017 год	Изменение
Аудиторские организации	4,4	4,4	4,2	-0,2
Индивидуальные аудиторы	0,7	0,6	0,6	-0,1
Всего	5,1	5,0	4,8	-0,3
Из них: сдавшие квалификационный экзамен на получение единого аттестата	3,5	3,6	4,0	0,5

Итак, можно сделать вывод, что общее количество аудиторов и аудиторских фирм снижается в рассматриваемом периоде на 0,1 тыс. и 0,2 тыс. соответственно по годам. В 2016 году сократилось число индивидуальных аудиторов, а в 2017 году сократилось число аудиторских организаций. Однако мы наблюдаем на протяжении рассматриваемого периода увеличение числа аудиторов, сдавших квалификационный экзамен на получение единого аттестата, что может свидетельствовать об улучшении качества образования в сфере аудиторской деятельности.

Таблица 2 – Динамика объема оказанных услуг

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год
Объем оказанных услуг – всего, млрд. руб.	56,1	57,1	55,4
Изменение по сравнению с прошлым годом, %	4,7	1,8	-2,9
Изменение объема оказанных услуг (без 4-х аудиторских организаций с наибольшим доходом) по сравнению с прошлым годом, %	-0,4	-1,6	0,6

Тем не менее, несмотря на снижение числа субъектов аудиторской деятельности за изученный период, объем оказанных аудиторских услуг за 2013-2016 гг. растет; в 2017 г. рост сменяется падением (на 3 %). Важно отметить, что стоимость оказанных услуг без учета «Большой четверки» в 2017 г. увеличивается на 0,6 %, т.е. ухудшение рынка наблюдается в основном за счет снижения доходов четырех крупнейших аудиторских компаний и в целом состояние рынка аудиторских услуг можно считать удовлетворительным.

Таблица 3 – Распределение аудиторских организаций по Российской Федерации, в %

Год	Россия - всего	Москва	Санкт-Петербург	Другие регионы
2015	100	35,4	9,1	55,5
2016	100	34,3	9	56,7
2017	100	34,6	9,4	56

Наибольшее число субъектов аудиторской деятельности в 2016-2017 гг., а именно около 50% от общего количества по России, наблюдается в Центральном федеральном округе, наименьшее – в Северо-Кавказском (1-2%). Москве принадлежит наибольшая доля рынка аудиторских услуг, за ней следует Санкт-Петербург. Данная статистическая информация является вполне предсказуемой, ведь именно данные регионы являют собой самые развитые города России в финансово-экономической сфере, обеспечивая при этом достаточно высокий и стабильный спрос на аудиторские услуги.

Таким образом, проведенный анализ показателей аудиторской деятельности отражает неоднозначную ситуацию на сегодняшний день. Основными факторами, оказывающими негативное влияние на развитие аудита, являются недостаточная объективность, профессионализм и независимость аудиторских организаций при непосредственном проведении аудита организаций, вследствие чего оказывается недостаточным учет риска существенных искажений финансовой отчетности. Так, например, нередки случаи выражения немодифицированного мнения в отношении кредитных и финансовых организаций, впоследствии у которых Банком России были отозваны лицензии на осуществление банковских операций по причине выявления фактов существенной недостоверности данных отчетности. Об этом свидетельствуют следующие данные: в 2016 г. были отозваны лицензии у 97 кредитных организаций, в то время как 68 из них были признаны банкротами; из них у 87% годовая отчетность была признана аудиторами достоверной. Вследствие данных обстоятельств качество аудита ставится под сомнение.

В качестве дальнейших перспектив развития аудита на данном этапе предлагаются следующие меры:

- повышение качества аудиторских услуг в результате поддержания, формирования и развития доверия общества к результатам работы аудиторских фирм;
- разработка организационных и методических подходов в целях единообразного применения международных стандартов к отечественной практике;
- развитие интегрированной системы надзора и мониторинга деятельности аудиторов, в том числе разработка мер ответственности аудиторов;
- повышение уровня профессионализма и компетентности аудиторских кадров.

Литература

1. Лосева А.С. Состояние рынка аудиторских услуг и перспективы его развития: сб. статей VI Всероссийской научно-практической конференции «Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы» //МНИЦ ПГАУ. -Пенза: РИО ПГАУ, 2018. –222 с.
2. Терехов, А.А. Аудит: перспективы развития / А.А. Терехов. - Л.: 2018. - 560 с.
3. Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: https://www.minfin.ru/ru/performance/audit/audit_stat.. (Дата обращения 28.03.2019)