



V Международная научная конференция

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА



УДК 330
ББК 65
И66

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*

Редакционная коллегия сборника:

М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, Т. К. Абдрасилов, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, Х. О. Жураев, М. А. Игнатова, Р. М. Искаков, К. К. Калдыбай, А. А. Кенесов, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, В. М. Кузьмина, К. И. Курпаяниди, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, Е. В. Матвиенко, М. С. Матусевич, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Б. Ж. Паридинова, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, А. Э. Сенцов, Н. С. Сеньюшкин, Е. И. Титова, И. Г. Ткаченко, М. С. Федорова, С. Ф. Фозилов, А. С. Яхина, С. Н. Ячинова

Руководитель редакционного отдела: *Г. А. Кайнова*

Ответственный редактор: *Е. И. Осянина*

Международный редакционный совет:

З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), К. М. Ахмеденов (Казахстан), Б. Б. Бидова (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), А. А. Демидов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), С. П. Жолдошев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), Р. М. Искаков (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Е. П. Колпак (Россия), А. Н. Кошербаева (Казахстан) К. И. Курпаяниди (Узбекистан), В. А. Куташов (Россия), Квят Эмине Лейла (Турция), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Ф. А. Нурмамедли (Азербайджан), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), Р. Ю. Рахматуллин (Россия), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узakov (Узбекистан), М. С. Федорова (Россия), Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан), З. Н. Шуклина (Россия)

Инновационная экономика: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Казань, И66 май, 2018 г.). – Казань : Молодой ученый, 2018. – iv, 32 с.

ISBN 978-5-905483-43-1

В сборнике представлены материалы V Международной научной конференции «Инновационная экономика». Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

ISBN 978-5-905483-43-1

© Оформление. ООО «Издательство Молодой ученый», 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Леонова И.В.

Рынок автокредитования как элемент экономического развития 1

Полевая Е.В.

Повышение конкурентоспособности предприятия 7

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Багдасарян Т.А.

Кластеры США. Силиконовая долина как пример эффективного использования кластерного подхода в мировой инновационной деятельности. 13

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Niyazmetov I.M.

Effective taxation and favorable tax environment – an important factor for economic development. 19

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЕМ**Зеленина Э.Е.**

К вопросу развития кадрового потенциала в вузах 24

Шапарь Д.С.

Финансовое планирование как инструмент финансового оздоровления предприятия во время санации 27

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Рынок автокредитования как элемент экономического развития

Леонова Ирина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

Стимулирование покупательной способности населения является одним из направлений развития экономики. Покупательская активность ускоряет оборот вложенных в производство и реализацию товаров средств, способствует росту товарооборота, что позволяет также увеличить налоговые поступления в бюджет и поддерживать занятость населения. В современных условиях инструменты стимулирования потребительской активности занимают важнейшее место в системе мер экономической политики государства и компаний. Применение операций по потребительскому кредитованию населения является инструментом стимулирования покупательской способности.

«...потребительский кредит (заем) — денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора, договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, в том числе с лимитом кредитования» [1].

Потребительские кредиты можно классифицировать по различным критериям:

1. По субъектам кредитной сделки;
2. По обеспечению;
3. По методу погашения;
4. По условиям предоставления;
5. По целевой направленности ссуд;
6. По срокам кредитования.

Автокредитование является видом потребительского кредитования целевой направленности и подразумевает четкие требования к залогу и определенные каналы продаж.

Автокредит — особая форма потребительского кредита, при которой происходит авансированное движение ссужаемой стоимости приобретаемого транспортного средства от банка к заемщику на условиях возвратности, срочности, платности и дифференцированности с обеспечением в форме залога приобретаемого и зарегистрированного в установленном законом порядке транспортного средства [2].

В настоящее время автокредит является одним из популярных кредитных продуктов, занимая важное место на отечественном рынке потребительского кредитования. Можно проследить динамику изменения доли автокредитования в общем объеме ссуд, предоставленных физическим лицам по данным таблицы 1. Доля автокредитов с 2013 по 2017 годы снижается, но к 2018 году падение замедляется. К январю 2018 года в номинальном выражении величина выданных ссуд увеличивается, как и величина объема предоставленных физическим лицам ссуд.

Таблица 1
Предоставленные физическим лицам ссуды [3]

Млрд. руб.	01.2018	01.2017	01.2016	01.2015	01.2014	01.2013
1. Объем предоставленных физическим лицам ссуд, по которым срок платежа наступил в отчетном периоде, всего, в том числе:						
автокредиты	233, 9	209, 7	235, 7	234, 8	248, 6	207
Доля автокредитов, %	21, 5	19, 2	25, 5	26, 8	30, 1	25, 7
	9,2	9,2	10,8	11,4	12,1	12,4

Взаимоотношения между заемщиком и кредитором формируют рынок автокредитования.

Рынок автокредитования — сегмент кредитного рынка, который представлен как система отношений в сфере долговых обязательств, связанных с передачей прав собственности на автомобиль.

Основными субъектами кредитных отношений считаются кредиторы и заемщики.

Заемщиком при автокредитовании может выступать не любое физическое лицо, а только клиент, имеющий твердое намерение приобрести автомобиль, поскольку в случае с целевым кредитом денежные средства поступают не на

счет заемщика, связанный с получением кредита, а на счет посредника, продающего транспортные средства.

Кредиторами являются лица, которые предоставляют ссуды и имеют в наличии определенные средства, а именно накопленные, привлеченные или мобилизованные ресурсы.

На современном рынке автокредитования роль кредитора принадлежит универсальным и кэптивным банкам.

Универсальный банк — кредитное учреждение, совершающее все основные виды банковских операций: депозитные, кредитные, фондовые, расчетные, доверительные. Универсальные банки охватывают рынок оказания услуг как физическим, так и юридическим лицам, а также совершают операции на фондовом рынке.

Кэптивный банк — вид кредитной организации, созданной финансово-промышленной группой или частными лицами для обслуживания своих интересов. Название происходит от английского слова *captive* — «пойманный», «пленный». В мировой практике кэптивные банки могут учреждаться как офшорные кредитные организации, обслуживающие вплоть до всего одного клиента — их собственника.

В России кэптивные банки используются автопроизводителями для предоставления кредитных услуг на конкретные марки автомобилей и специальных программ с очень привлекательными условиями для дилеров. В данном случае целью работы такой финансовой структуры будет привлечение большего числа клиентов и увеличение объемов продаж конкретного автопроизводителя.

В настоящее время автокредитные программы реализуются благодаря построению партнерских отношений между банками, страховыми компаниями и автосалонами. Автосалоны заключают партнерские соглашения, как правило, с пулом банков, которые работают с тем или иным производителем автомобилей. Также при автокредитовании наблюдается пересечение интересов банков и страховых организаций, что объективно способствует их тесному взаимодействию [4].

К субъектам рынка автокредитования, кроме банков, можно отнести:

1. Автопроизводителей
2. Дилерские центры
3. Страховые организации
4. Бюро кредитных историй
5. Коллекторские агентства

Объектом кредитных отношений служат ценности, предоставляемые в кредит. При этом право собственности на заемные ценности не отчуждается, а остается за ссудополучателем.

Характеризуя рынок автокредитования необходимо выделить ряд элементов, которые принимает во внимание потребитель данного вида кредита:

1. Процентная ставка по кредиту
2. Величина первоначального взноса
3. Величина страховой премии КАСКО
4. Размер пакета документов при подаче заявки
5. Возможность досрочного погашения кредита без выплаты штрафных санкций
6. Сроки рассмотрения заявки

Согласно исследованию, проведенному аналитиками ГК «АвтоСпецЦентр» в 2013 году среди 340 клиентов данной компании, в качестве приоритетного фактора, влияющего на потребительские предпочтения при выборе кредитора, выступает процентная ставка по кредиту — 43% из 100, следующими по значимости элементами представлены величина первоначального взноса и величина страховой премии КАСКО: 18% и 17% соответственно.

Охарактеризовать рынок автокредитования можно как с позиции сегментов автомобильного рынка, так и с точки зрения сформированного банковского кредитного портфеля.

Повышающаяся на рынке автокредитования конкуренция обуславливает необходимость разработки и внедрения различных схем реализации кредитного процесса.

Виды автокредитов:

1. Классический автокредит. Данную схему можно считать самой распространенной на рынке автокредитования. Продукты, предлагаемые по данной программе, имеют невысокую стоимость для заемщика в процентном выражении, а срок рассмотрения варьируется в пределах от 1 до 3 рабочих дней. Необходимыми условиями реализации данной схемы следует считать предоставление заемщиком полноценного комплекта документов для рассмотрения (паспорт, водительское удостоверение, документ, подтверждающий занятость, а также справка о доходах), а также внесение до заключения кредитной сделки первоначального взноса в размере, как правило, не менее 10% от стоимости автомобиля.

2. Экспресс-кредит. Этот автокредитный продукт удобен для заемщика, прежде всего, упрощенной процедурой рассмотрения заявки. Принципиальный момент: пакет документов при экспресс-кредитовании минимальный (паспорт и второй документ), — что способствует более оперативному рассмотрению заявки, нежели при классической схеме. Однако это подразуме-

вает более высокий уровень риска для банка, что компенсируется повышением процентной ставки в паспорте продукта.

3. *Trade-in*. Принципиальное отличие от классической схемы автокредитования — оплата первоначального взноса не в денежной форме. Для этого заемщик сдает дилеру автомобиль, стоимость которого определяется независимым оценщиком, и впоследствии по выявленной стоимости засчитывается в качестве первоначального взноса. Существенно заметить, оценка происходит, как правило, в пользу салона с существенным дисконтом, что не всегда устраивает заемщика.

4. *Buy-back*. Так называемы «обратный выкуп» — кредитный продукт, предполагающий небольшие выплаты на протяжении всего срока обслуживания кредита с единовременной выплатой части суммы основного долга в конце срока. При этом дилерский центр берет на себя обязательство по выкупу транспортного средства в конце срока кредита по цене, не меньшей, чем сумма последнего платежа.

5. Автомобиль в рассрочку. Фактически продукт представляет собой беспроцентный кредит, для предоставления которого используется схема факторинга, предполагающая уступку дилерским центром права требования по кредиту банку-партнеру. При такой схеме дилерский центр уплачивает банку комиссию в качестве компенсации процентного дохода.

6. Кредит без первоначального взноса. Механизм предоставления автокредита по данной схеме аналогичен классическому варианту. Исключением является отсутствие требования по оплате первоначального взноса. Связанный с этим повышенный кредитный риск компенсируется более высокой процентной ставкой.

7. Кредит без страхования КАСКО. Кредитор как залогодержатель заинтересован в сохранности предмета залога, что в подавляющем большинстве обуславливает обязательство заемщика страховать транспортные средства по рискам угон/ущерб и влечет существенное увеличение расходов заемщика на проведение сделки и последующее обслуживание долга. Особенностью данного кредитного продукта является существенное, как правило, повышение уровня процентной ставки как компенсация банку за риск. При этом некоторые банки, не отказываясь от страхования угона-ущерба, предоставляют клиентам возможность при покупке автомобиля с помощью автокредита не приобретать полисы по страхованию жизни и здоровья, что также способствует удешевлению кредита для заемщиков.

8. Кредит на покупку подержанных авто (с пробегом). Процентная ставка на несколько пунктов выше, нежели в классическом варианте. Также отличительной чертой данного продукта является более высокий минимальный порог первоначального взноса: размер последнего по такому кредиту составляет не

менее 30% от полной стоимости автомобиля. Немаловажным фактором для совершения сделки становится также возраст автомобиля. Распространенной практикой является ограничение по возрасту транспортного средства на момент совершения сделки в пределах 7–8 лет.

Наиболее распространенными в настоящее время являются кредиты, предоставляемые по классическому и экспресс-варианту. Основные параметры и преимущества данных программ, по нашему мнению, в большинстве случаев удовлетворяют потребности потенциальных заемщиков.

Современные автокредитные программы в банках предусматривают возможность приобретения в некоммерческих целях не только легковых автомобилей, но и прочей автотехники: мототехнику, прицепы, снегоходы, скутеры и другие транспортные средства.

Взаимодействие участников рынка автокредитования предполагает наличие рисков, как для кредитора, так и для заемщика. Можно выделить следующие факторы комплексного риска автокредитования:

- наличие посреднической организации — автодилера;
- повреждение, конструктивная гибель, хищение транспортного средства;
- значительный размер кредита;
- некомпетентность или преднамеренность в действиях сотрудников банка;
- отказ от выполнения обязательств заемщиком;
- негативные изменения социально — экономической ситуации в стране;
- неблагоприятные изменения в состоянии автомобильной отрасли и автомобильного рынка в стране.

Литература:

1. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О потребительском кредите (займе)»
2. Кредитные инновации в банковском секторе (на примере автокредитования) дис... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Воробьева Инна Сергеевна — Москва, 2014. — 165 с.
3. Официальный сайт Банка России [электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru>
4. Мазурин В. В. Комплексный подход к исследованию риска автокредитования в банковской деятельности: содержание, специфика и факторы / В. В. Мазурин // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2016. — № 12.

Повышение конкурентоспособности предприятия

Полевая Елена Владимировна, магистрант
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

В данной статье рассмотрены проблемы повышения конкурентоспособности российских предприятий.

Проанализированы вопросы актуальности обеспечения конкурентоспособности с учетом существующей экономико-политической ситуации, определены основные направления повышения конкурентоспособности.

На конкретных примерах выявлена и обоснована необходимость изменения управленческих подходов к проблеме снижения себестоимости продукции обрабатывающих производств.

На основе проведенного исследования автором выделяются ряд основных факторов, влияющих на конкурентоспособность российских предприятий и обосновываются общие направления решения проблем.

This article discusses the problem of raising the competitiveness of Russian enterprises.

Analyzed the relevance of ensuring competitiveness, taking into account the current economic and political situation, identify the main directions of improving competitiveness ahead.

Examples of identified and the necessity of changing management approaches to reduce the cost of products manufacturing industries.

On the basis of the study by the author are highlighted in a number of major factors affecting the competitiveness of Russian business enterprises and shall be justified in the general direction of solving problems.

Одной из ключевых проблем занятия Россией достойного места в мировом экономическом пространстве является повышение конкурентоспособности отечественных предприятий.

Вопросы обеспечения конкурентоспособности организации являются приоритетными для большинства предприятий России в силу растущей конкуренции и негативной экономической ситуации в 2014–2017 гг. Из-за политических и экономических факторов в 2016–2017 гг. произошел определенный разворот в деятельности компаний, связанный на локализацию производства

в России. Производить многие товары обрабатывающей промышленности в России стало дешевле, чем в КНР.

Повышение конкурентоспособности стало задачей не только каждого отдельного предприятия, но и стратегической задачей развития российской экономики в целом в силу негативных внешнеполитических и экономических факторов.

Сырьевая направленность экономики России сделала нашу страну чрезвычайно уязвимой к состоянию внешних факторов — динамике цен на мировых рынках, изменение которых наша страна не может контролировать.

Устранение этой зависимости является стратегической задачей развития национальной экономики. В международном разделении труда в настоящее время роль России сводится в основном к поставкам на мировой рынок природных ресурсов и продаже вооружений. Доля инновационной продукции в экспорте России не велика, т.к. в высокотехнологичных секторах экономики конкурентоспособность российских предприятий не достаточна.

Проблемы повышения конкурентоспособности отечественной продукции являются одними из наиболее сложных и актуальных.

Необходимо, чтобы они находили решение на уровне российских регионов, так как именно здесь происходит непосредственное воплощение в жизнь намечаемых проектов. [1]

Повышение конкурентоспособности отечественных предприятий является обязательным требованием построения в России «умной» экономики, реализации политики импортозамещения, противодействия политическому и экономическому давлению на нашу страну.

В настоящее время продукция российских предприятий, за исключением ряда отраслей — производства вооружений, строительства АЭС, конкурентоспособна лишь на внутреннем рынке и на рынке стран СНГ, чего недостаточно для развития российской экономики. Продукция большинства российских предприятий достаточно конкурентоспособна на ограниченном количестве рынков — прежде всего это рынки стран СНГ, а также рынок Индии, стран Южной и Латинской Америки, Ближнего Востока.

Базисом экономической основы конкурентоспособности предприятия является система его конкурентных преимуществ.

Повышение обоснованности структуры и показателей стратегии повышения конкурентоспособности предприятия во многом определяется количеством учитываемых факторов качества и глубиной применения инструментов новой инновационной экономики. [2]

Все факторы повышения конкурентоспособности предприятия возможно представить в виде следующих подсистем: технико-технологической, организационно-управленческой, финансово-экономической, социально-психологической, природно-географической, транспортной, экологической, отраслевой и рыночной. [3]

В практике работы современных российских предприятий существует огромный задел для совершенствования любой из вышеперечисленных подсистем.

Американские экономисты Артур Томпсон Младший и А. Дж. Стрикленд выделили ряд ключевых факторов успешности фирмы, к числу которых относятся: качество производимого товара или услуги, представления о данной компании в глазах потребителей, использование новых инновационных технологий, совершенствование производственных мощностей, выигрыш в затратах в сравнении с конкурентами, качество обслуживания. [4]

Для повышения конкурентоспособности отечественных предприятий необходимо, на мой взгляд, действовать в следующих направлениях:

Во-первых, необходимо изменить психологическую и экономическую установки, направленные на фактический отказ от развития экспортного потенциала в обрабатывающих отраслях.

Психологический фактор сказывается в том, что достаточно долгое время в прессе высказывалась мысль, что Россия безнадежно отстала практически во всех отраслях промышленного производства и наш удел — это производство энергоносителей и товаров с низкой степенью переработки. Между тем, информации о реальных возможностях российской экономики не придавалось большого значения. Российские машины и оборудование успешно поставляются во множество стран мира, в том числе и в ряд стран ЕС.

Необходимо акцентировать внимание на подобных проектах, что позволит ориентировать предприятия на производство экспортной продукции. В настоящее время множество предприятий, даже выпуская достаточно конкурентоспособную продукцию, не предпринимают усилий для выхода на внешний рынок.

Экономический фактор, негативно влияющий на развитие конкурентоспособности российских предприятий, во многом основывается на описанной выше психологической установке, а также на долгосрочной макроэкономической ориентации российской экономики на развитие за счет экспорта сырьевых ресурсов. Это выражается в том, что сектора обрабатывающей промышленности не являются инвестиционно-привлекательными для российских

предпринимателей и банковского сектора, т.к. наибольшую прибыль до недавнего времени приносили инвестиции в топливно-энергетический комплекс и торговлю.

Необходимо всячески стимулировать «разворот» инвестиций в сектора обрабатывающей промышленности, производство конечного продукта с высокой добавленной стоимостью. В связи с резким падением цен на энергоносители у России появилась действительно уникальная возможность изменить структуру экономики, стимулировать не только развитие топливно-ориентированных отраслей, но и производство сельхозпродукции, продукции с высокой степенью переработки.

Системообразующим фактором, оказывающим влияние на все показатели конкурентоспособности предприятия, является управление человеческими ресурсами. Управление персоналом является важнейшим направлением повышения конкурентоспособности предприятия, так как именно управленческие и рабочие кадры способны реализовать, либо, наоборот, нивелировать экономические и технологические преимущества предприятия.

Следующим фактором, негативно влияющим на конкурентоспособность, является недостаточная аналитическая работа в части снижения издержек производства. В этом направлении большинство предпринимателей по привычке видят лишь статью затрат, касающуюся оплаты труда.

Между тем, в долгосрочном плане основным фактором повышения конкурентоспособности является применение инновационных технологии и применение современных производственных систем, влекущие уменьшение издержек производства.

Именно недостаточное внимание к вопросам поиска резервов себестоимости продукции является причиной того, что помимо параметров качества, промышленная продукция, произведенная в странах Европы и США, порой выигрывает ценовую конкуренцию у российских производителей.

В качестве примера можно рассмотреть следующую проблемную для многих предприятий ситуацию. Большую сложность в управлении производством как в металлообработке, так и в других обрабатывающих отраслях представляет управление затратами на режущий инструмент.

Данные затраты на множестве российских предприятий мало оптимизированы и несут с собой непропорционально большие расходы.

Механическое снижение затрат на инструмент путем уменьшения стоимости закупок часто ведет к недостаточной точности обработки поверхностей, затратам, связанным с бракованной продукцией.

Так же часто без достаточного технологического обоснования используется существенно более дорогой инструмент, ориентируясь лишь на марку производителя.

Данные проблемы связаны с тем, что для эффективного управления процессами формирования себестоимости механической обработки управленцам необходимо сочетать знания как в области экономики, так и в области технологии. Применяя на машиностроительном или деревообрабатывающем предприятии зарубежный режущий инструмент, специалисты, как правило, достаточно мало знают о его технологических возможностях и их влиянии на себестоимость продукции предприятия. Часто решения о закупке принимаются волевым порядком руководителями снабженческих подразделений, без учета мнения производственников.

Серьезнейшим недостатком и управленческой проблемой на российских предприятиях, существенно снижающими конкурентоспособность, является отсутствие на предприятиях специалистов, способных совмещать как технологические, так и экономические знания, а также отлаженных бизнес-процессов по снижению себестоимости. Данные мероприятия часто носят характер «компанейщины» и проводятся бессистемно.

Данная проблема унаследована со времен СССР, когда вопросам снижения себестоимости продукции придавался формальный характер.

Поэтому повышение конкурентоспособности промышленной продукции на основе снижения ее технологической себестоимости является важнейшим условием деятельности современного предприятия.

Рост конкурентоспособности российских предприятий является ключом к построению эффективно экономики и сохранению места России в числе индустриально развитых стран.

Литература:

1. Габибова М.Ш. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.).— М.: Буки-Веди, 2015.— С. 85–87.— URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/134/8220/> (дата обращения: 24.03.2018).
2. Гудушаури Г. В., Литвак Б. Г. Управление современным предприятием. Маркетинг. Менеджмент. Право: учебное пособие /Г. В. Гудушаури, Б. Г. Литвак — М.: ЭКМОС, 2002. — 514с.

3. Дарбаева А. Е., Шестакова Е. В. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий сферы сервиса / Международный научный журнал «Инновационное развитие» № 4 (4) | ноябрь 2016
4. Томпсон-мл. Артур А., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / 12-е изд., Пер. с англ. — М.: Изд. дом «Вильямс», 2006. — 928 с.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Кластеры США. Силиконовая долина как пример эффективного использования кластерного подхода в мировой инновационной деятельности

Багдасарян Тигран Александрович, аспирант;

Бохуа Евгений Геннадьевич, аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В течение последних нескольких лет Россия оказалась в кризисной ситуации, в основе которой лежит диспропорция в экономике страны, характерной чертой которой является ориентация на экспорт природных ресурсов, что составляет порядка 50 процентов доходной части бюджета страны. Последствия мирового финансового кризиса, проявившиеся в замедлении роста экономики ряда ведущих стран и другие сопутствующие факторы явились причиной падения цен на ресурсы, что также послужило поводом снижения уровня доходов бюджета и последующего роста уровня дефицита бюджета, сокращения социально-ориентированных программ, замедления роста ВВП. Перед государством и правительством, в частности, встают задачи реализации инновационных подходов развития российской экономики. Только при условии, когда государство будет в значительной мере содействовать развитию, воплощение указанных идей возможно. Сегодня, в большинстве своем, инновационная деятельность является неэффективной даже при наличии созданной инфраструктуры для ее поддержки в регионах Российской Федерации. При этом, основываясь на мировом опыте, одним из основных и наиболее эффективных инструментов для развития инновационной экономики является использование кластерного подхода в мировой инновационной деятельности.

По словам Владимира Княгинина: «термину »кластер«, в его нынешнем понимании, около 150–200 лет. В частности, этот феномен — концентрации предприятий одного вида деятельности на компактной территории — назвал кластером немецкий экономист Альфред Вебер» [4].

Но и до немецкого экономиста данный термин использовался ранее. При этом практически невозможно отследить тот момент, когда был впервые введен термин «кластер», который характеризуется как концентрация или сгусток чего-либо. Проблема кластеров получила широкое обсуждение еще в начале XX века, следствием которой является проведение большого количества фундаментальных исследований, посвященных указанной теме. Ученые пытались ответить на ряд следующих вопросов: каким образом обустраивать территории, какая форма обустройства является наиболее эффективной для обеспечения экономического роста, а какая препятствует ему. Итогом указанных исследований явилась классификация типологии пространственной и территориальной организации, где был внедрен такой тип, как кластер.

Накопленный эмпирический опыт всегда позволял человечеству отмечать влияние кластеров на экономическое развитие в целом. Но определить однозначность влияния территориальной организации производственной деятельности на качество и темпы экономического роста и развития региона было крайне затруднительно.

Другими словами, возникают вопросы относительно бурного развития одних территорий при условной форме пространственно-территориальной организации и стагнации других при использовании той же условной формы пространственно-территориальной организации. За последние 500 лет было предложено большое количество теорий, но человечество так и не нашло ответов на данные вопросы.

Говоря о кластерах и инновациях, всегда вспоминается опыт создания Кремниевой долины. Многие пытались или, по крайней мере, желали воссоздать нечто подобное у себя в стране.

Создание подобного аналога является затруднительным процессом, что удается крайне редко (например, г. Бангалор, Индия), чаще всего удается организовать что-то уникальное, основанное на собственных особенностях, а иногда и вовсе ничего эффективного не получается.

Конечно, хотелось бы создать свою собственную Кремниевую долину в Сколково или Санкт-Петербурге. Подобное стремление воспроизведения успешного и эффективного мирового опыта инновационных кластеров вполне логично и понятно. Но возможно ли это и какие меры стоит предпринять для создания собственного инновационного кластера, который пытались бы воссоздать другие страны?

Наличия одного или двух эффективных кластеров хорошо, но все же недостаточно. В наибольшей части эффективно развивающихся территорий Аме-

рики функционируют от 3 до 8 кластеров (например, в Треугольнике исследований — 8), такие как кластеры биотехнологий, компьютерных технологий, медицины и фармацевтики.

Самым характерным примером эффективного использования кластерного подхода в инновационной деятельности, как говорилось ранее, является Кремниевая долина в США. На ее территории функционируют около 90 тысяч компаний, ряд исследовательских центров, несколько передовых университетов [2].

Соответственно, в рамках данного проекта удалось обеспечить плодотворный интеллектуальный и кадровый обмен между исследовательским сообществом и реальным бизнесом.

Помимо Кремниевой долины, к ведущим инновационным кластерам США относятся города Сиэтл, Такома, Олимпия (аэрокосмическая техника, информационные технологии); Миннеаполис, Джексонвилл (медицинское оборудование); Питтсбург, Кливленд, Акрон (энергетика); Канзас-Сити (биотехнологии, химия); Бостон (биотехнологии); Даллас, Остин (полупроводники) и др. [3]

Много было ранее сказано о Кремниевой долине, но много ли вы о ней знаете?

Многие считают столицей Кремниевой долины Сан-Франциско, хотя настоящей столицей Кремниевой долины является город Сан-Хосе, штат Калифорния. В городе, расположенном недалеко от Паоло-Альто, живут более 1 миллиона человек. Там же сосредоточена наибольшая численность IT-компаний всей долины, институтов, помогающих продвижению местных разработок, продуктов и непосредственно самого образа Кремниевой долины во всем мире. Также в Сан-Хосе работает крупный международный аэропорт, что является немаловажным инфраструктурным фактором развития долины. При этом Сан-Хосе активно сотрудничает с Сан-Франциско, в котором функционируют собственные, но не составляющие никакой конкуренции Кремниевой долине, кластеры.

История развития кластера в Сан-Франциско проходила в конце 1990-х годов, когда большая часть работников кластера была представлена приезжими специалистами, которые, соответственно, жили внутри самого города. Но сразу же возникла проблема разобщенности местных жителей и специалистов, вовлеченных в процессы функционирования кластера. Граждане начали активно обсуждать вопросы собственной изолированности от деятельности кластера, так как они считали, что ни компании, ни организации, ни универ-

ситеты не создавали дополнительные рабочие места для местного населения и тем самым препятствовали их вовлечению в процесс кластерного развития. На данном этапе отсутствовал механизм взаимодействия кластера и населения. Этот механизм мог проявляться в предоставлении населению информации о деятельности кластера, о планах развития и достигаемых результатах. Не представлялась информация о влиянии деятельности кластера на город в целом и на качество жизни людей в частности.

Учитывая изложенное, можно говорить о необходимости создания механизма взаимодействия кластера, как института, с населением. В противном случае при отсутствии доверия кластер воспринимается чужеродным объектом для населения, ошибки которого преувеличиваются при первой возможности.

Возвращаясь к кластеру Сан-Франциско, в какой-то момент все проблемы, с которыми встречалось общество, стали объясняться наличием в городе кластера, который уже воспринимался в качестве угрозы для населения. После чего специалисты, ученые и целые компании стали покидать Сан-Франциско.

По этой причине появление через несколько лет идеи об образовании новых кластеров в Сан-Франциско было воспринято местным населением с большой долей скептицизма.

Энергия, деньги и время помогли исправить сложившуюся ситуацию. Ранее допущенные ошибки были исключены. С момента появления нового кластера с населением ведется активная работа по информированию относительно деятельности кластера, создаваемых квалифицированных рабочих мест и по повышению профессионального уровня горожан.

В настоящее время мировая конкуренция между странами местами переросла в конкуренцию кластеров и кластерного развития регионов. И победителем в данном противостоянии является та страна, которая создает больше кластеров в различных регионах.

По-настоящему успешный и эффективный кластер привлекает к себе не только высококвалифицированных специалистов, исследователей, предпринимателей и управленцев, но и, что немаловажно, инвестиции. Сегодня непосредственно внутри кластеров появляются новые идеи, разработки и формируются мировые тренды дальнейшего развития науки и общества в целом.

Нами было создано огромное количество однотипных производственных комплексов, названных впоследствии «территориально-производственными», придумана собственная терминология, которая была абстрагирована от мировой экономической мысли. Все указанные меры были приняты для того, чтобы обосновать все то, что было создано. При этом находились те советские

ученные, которые решались высказать критику относительно происходящего, но исключительно в том размере, который не привел бы к различного рода последствиям.

Тем временем, на Западе уже можно отметить начало этапа становления второго поколения кластеров (в Европе — более 300), которые включают в себя механизмы предохранения от экономических кризисов.

Сложно говорить об удивительно высоком уровне эффективности указанных механизмов, но по сравнению с нашей страной это огромный шаг на пути экономического развития.

При этом, важно отметить, что западные эксперты имеют четкое понимание того, о чем они говорят и что делают. А именно, создание и дальнейшее развитие такого типа кластеров, как инновационный, который позволит наиболее эффективно диверсифицировать деятельность и производство на определенной территории, чтобы минимизировать последствия от экономической депрессии, связанной со сменой экономических циклов.

Таким образом, опыт зарубежных стран позволяет сделать вывод о том, что использование кластерного подхода в мировой инновационной деятельности является инструментом роста инновационно-ориентированной экономики страны, повышая уровень конкурентоспособности национальной экономики, что делает ее более привлекательной для внутренних и внешних инвестиций. Использование кластерного подхода является своего рода механизмом, стимулирующим развитие региона в целом, формирующим благоприятную среду для развития крупного, среднего и малого бизнеса. При этом, созданный мультипликативный эффект оказывает положительное влияние на развитие промышленной отрасли в целом и способствует повышению качества и уровня жизни населения региона.

Литература:

1. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник / под ред. Г.Б. Клейнера. — М.: «КОНСЭКО», 2016. — 331 с.
2. Рыхтик, М.И. Национальная инновационная система США: история формирования, политическая практика, стратегия развития. — Нижний Новгород: НИУ Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 2011. С. 12.
3. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах. — М.: Минэкономразвития, 2011 / Министерство экономического развития

-
- Российской Федерации// http://www.economy.gov.ru/mines/about/structure/depsvod/doc20110531_04 (дата обращения: 24.04.2018).
4. История кластеров// Полит.ру. URL: <http://polit.ru/article/2012/12/10/claster/> (дата обращения: 24.04.2018).

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Effective taxation and favorable tax environment – an important factor for economic development

Niyazmetov I.M.

Banking and finance academy Republic of Uzbekistan

The tax policy in each country plays an important role in the development of the country’s economy because the tax policy is considered to be an integral part of the fiscal policy which is an important part of the macroeconomic policies carried out by the country. The tax policy is based on the economic, social, and financial support of the state, aimed at ensuring economic growth, redistribution of financial resources, meeting the financial needs of the state and society. In addition, the taxation system enables to harmonize the economic interests of the state and taxpayers.

The tax policy determines the issues that regarding the nature of taxes, existing trends in taxation, tax rates, and taxes which are to be introduced.

In the economic literature it is emphasized that through the taxation policy it is possible to achieve the following goals [1].

With the aim of financing national, regional and local programs for the state social and economic development, fiscal aim implies the involvement of a part of national income in the budget system.

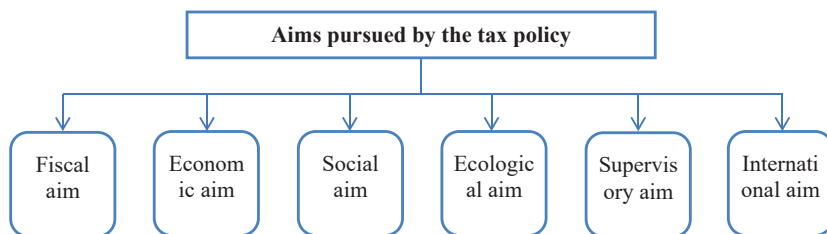


Figure 1. Aims of the state tax policy

The economic aim of the tax policy envisages the implementation of structural changes in the economy, redistribution of the GDP and national income among regions and branches, supply and demand management, to encourage entrepreneurship and investment activities.

Social aim of the tax policy implies providing tax incentives and preferences to the socially vulnerable groups of the population and disabled people, and a gradual decrease of inequality in the income level through the progressive taxation system.

Ecological aim of the state tax policy is directed to ensure environmental protection and rational use of natural resources by enhancing the role of environmental payments and fines.

Supervisory aim of the taxation policy ensures timely and complete tax revenues to the state budget, as well as compliance with tax legislation. Information obtained through tax supervision is also used by the government in the tax planning, as well as in tactical and strategic decisions on the socio-economic development of the whole country and regions. The supervisory aim of the state tax policy is to strengthen economic relations with other countries through bilateral and multilateral agreements on elimination of double taxation, reducing customs duties and ensuring the harmonization of national tax systems.

In our opinion, the tax policy which enables the simultaneous achievement of these goals can be considered as an effective tax policy.

The tax policy in our country is profitable and effective in international taxation. This fact is evidenced by the features of the tax policy of Uzbekistan as well as by analyzing the peculiarities of the tax system.

In the evolution of the development of the Uzbekistan economy, the taxation system has undergone a lot of radical reforms. These reforms are primarily aimed at liberalization of tax policy, reduction of tax burden on the economy, unification and simplification of taxation, and improvement of tax administration. In particular, the level of tax burden in the national economy has declined considerably in recent years.

Based on the essence and significance of the tax reforms, it is possible to indicate that the country is pursuing its strategic goals in tax policy:

- reduce the tax burden on the economy and the population;
- increasing the role of taxes in the efficient use of natural resources;
- use of taxation mechanism for the development of the economy and the structural transformations;
- improvement of tax administration;
- ensuring and improving tax administration.

It should be noted that some of the afore-mentioned priorities of tax policy have been achieved at some level, and others have not been fully solved because of a number of problems that need urgent solution.

The tax reforms aimed at implementation of the economic development and structural changes can be divided into the following groups:

- economic support to small businesses and private entrepreneurship in Uzbekistan through unified and simplified taxation procedures for small businesses;
- creation of favorable taxation environment for agricultural producers by introducing single land tax, establishing favorable terms for tax payments, introducing preferential tax regime for social payments;
- raising export potential of the country through exporting goods and tax preferences and benefits given to taxpayers on the customs duties and customs charges, strengthening of foreign exchange flow into the economy;
- promote structural transformations in the economy by introducing import substitutions as well as benefits to the producers of socially significant goods and services.

The measures implemented to establish the unified and simplified order of the taxation are demonstrated in the following figure:

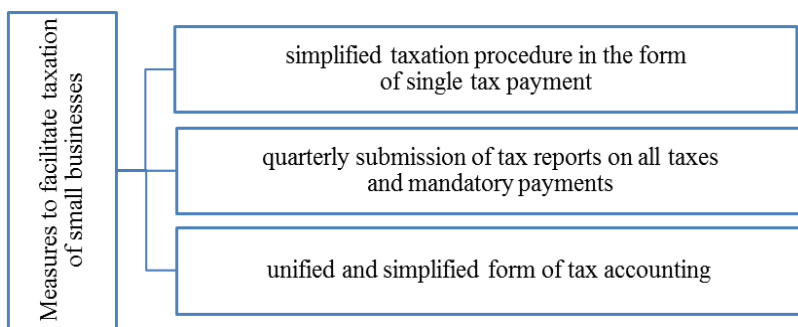


Figure 2. Tax incentives for the unified and simplified taxation of small businesses

The following measures are used to create a favorable tax environment for agricultural commodity producers:

- single land tax is introduced instead of all taxes and mandatory payments related to themain activites;
- it is advisable to introduce a convenient seasonal terms for paying a single land tax;

– it is recommended to introduce some amendments about single social payment.

Currently undoubtedly we can say, that in the direction of the tax administration improvement efficient and fruitful reforms have recently been carried out. In this regard the measures undertaken can be grouped in the following way:

- improvement and modernization of tax supervision system;
- liberalization of working system with taxpayers;
- improving the mechanism of development and submission of tax reports.

It should be noted that considerable measures have been undertaken to ensure the stability and improvement of the tax system.

In particular, since 2008 the Republic of Uzbekistan has introduced the new Tax Code. The new Tax Code incorporates the key issues of the country's tax policy, in particular the types of taxes and fees, the classification of taxes and mandatory payments, the taxation basics, tax terms, taxation regime of some taxpayers and other key processes. As a result, our country has developed the legal basis of modern tax policy, reflecting the advantages of world taxation practice.

The Tax Code has created a comprehensive and timely system of guarantees and tax incentives for domestic and foreign producers and investors. This is a crucial factor to achieve a sustainable economic growth in the country.

Currently taxation in Uzbekistan is generally based on the following taxation regimes:

1. Generally-accepted order of the taxation;
2. Simplified order of the taxation;
3. Tax regimes applied to certain categories of the taxpayers.

There are significant differences in the number of taxes, their structures, objects, bases, rates, privileges, terms of payment, and other elements in the tax filters used. In addition, application of a particular taxation regime to a certain category of businesses definitely affects the economic activity of taxpayers of that category.

In our opinion, the most important aims of the tax policy in Uzbekistan should be establishing an effective tax policy and providing a favorable tax environment:

- relying on efficient principles used in foreign practice while improving the tax system;
- unification of the taxation terms for all taxpayers, especially for business entities;
- simplification of the taxation system by unifying taxation mechanisms;

- ensuring stability of the tax system, as it enables entrepreneurs to anticipate their development on a medium-term basis;
- improving tax administration by reducing tax avoidance and increasing the degree of the tax collection.

References:

1. Yevstigneyev Ye. N. Taxes and taxation. 5-th edition. — St P., 2008. — p. 93.

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

К вопросу развития кадрового потенциала в вузах

Зеленина Эльвира Евгеньевна, кандидат психологических наук, доцент;
Волоха Татьяна Сергеевна, студент;
Сунцова Дарья Владимировна, студент
Морской государственный университет имени адмирала Г.И. Невельского
(г. Владивосток)

Ключевые слова: потенциал, профессорско-преподавательский состав, программа развития, создание условий, вуз.

Модернизация высшей школы в условиях ограниченного финансирования и недостаточных темпов воспроизводства интеллектуальных ресурсов неосуществима без программ развития кадрового потенциала университетов.

В последние годы, на официальных сайтах вузов представлены программы развития кадрового потенциала. В программах отражена нацеленность на инновационный путь развития с формированием позиции активной роли человека в образовательном процессе. Основной целью кадровой политики вузов представлено соблюдение баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров в соответствии с потребностями самой организации и требованиями действующего законодательства.

Рассматривая феномен кадрового потенциала в рамках ресурсного подхода, в вузах проводится анализ персонала с вектором внимания на уникальность кадровых ресурсов и компетенций в организации, с дальнейшим выделением наиболее значимых ресурсов, их использованием и развитием с целью формирования устойчивого конкурентного преимущества.

При данном подходе возрастные характеристики являются далеко не самыми важными, но именно они могут «ограничить» развитие остальных квалификационных и компетентностных характеристик персонала вузов.

Статистические данные по демографическим показателям профессорско-преподавательского состава государственных и муниципальных образовательных организаций высшего образования показывают неблагоприятную тенденцию: профессорско-преподавательский состав в возрасте до 30 лет снизился с 35,5 тысяч человек в 2000 году до 19,9 тысяч человек в 2016 году. В то же время, профессорско-преподавательский состав в возрасте 60 лет и старше увеличился с 54,3 тысяч человек в 2000 году до 72,3 тысяч человек в 2016 году [2].

По данным исследователей, доля молодых преподавателей в возрасте до 25 лет в российских вузах составляет менее процента, возрастная категория 25–29 лет в вузах представлена около пяти процентов [3].

В последние годы вузы разрабатывают и применяют различные программы привлечения своих выпускников к преподавательской деятельности [1,5]. Тем не менее, большинство молодых преподавателей, после работы в течение нескольких лет предпочитают искать другое место работы. Основными причинами ухода молодых специалистов в вузах выступают:

1. Психологическая несовместимость с преподавательской работой.
2. Несоответствие уровня заработной платы преподавателей и нагрузки в 900 и более часов.
3. Отсутствие условий для серьёзной научно-исследовательской работы в вузе, сложность совмещения преподавания и научной деятельности.
4. Низкий уровень заработной платы. Часто проблема низкой заработной платы связана с тем, что молодые научно-педагогические работники имеют ограниченный срок трудового договора на 1–2 года, в то время как преподаватели с научной степенью и званием избираются по конкурсу на 5 лет, либо работают на неполную ставку (0,5 или 0,75 ставки).
5. Проблема профессиональной самореализации — молодые кадры практически не имеют возможности за счет средств вуза принять участие в научно-практических конференциях, стажировках в других вузах. Часто молодых аспирантов, преподавателей загружают дополнительной работой, например, набор печатного текста для коллег, работа ответственным секретарем в период приемной кампании, работа в качестве секретаря ГЭК. Следовательно, молодые кадры не могут защитить кандидатскую диссертацию в установленные сроки и, не видя перспектив, покидают университет;

6. В целях выживания молодые преподаватели вынуждены осуществлять поиск дополнительных работ или трудиться в вечернее время.

Обозначенные проблемы имеют внутренние и внешние причины.

К внешним причинам следует отнести практическое отсутствие федеральной и региональной государственной политики сохранения молодого кадрового потенциала. Выделяется крайне незначительное количество грантов для молодых ученых гуманитарных направлений. Установлен низкий оклад молодых преподавателей, не имеющих ученую степень. Отсутствует возможность приобретения ипотеки по сниженным ставкам, отсутствует льготная очередь детей в детский сад.

Внутренние причины связаны с корпоративной вузовской политикой привлечения и удержания молодых кадров. Часто программы поддержки молодых преподавателей и ученых только декларируются и применяются лишь в небольшом объеме, так как напрямую зависят от наличия внебюджетных средств.

Тем не менее, вузы ставят перед собой задачи, связанные с мотивацией и поддержкой персонала, например:

- формирование корпоративной культуры, которая обеспечивает создание оптимальных условий для совместной реализации научно-педагогическими работниками и студентами инновационных проектов, в соответствии с запросами высокотехнологичных секторов экономики;
- создание условий для профессионального и личностного роста научно-педагогических работников;
- внедрение гибкой системы материального вознаграждения и поощрения преподавателей по результатам инновационной деятельности;
- создание условий для развития творческого потенциала преподавателей и студентов;
- развитие системы привлечения, селекции иностранных преподавателей и активной талантливой молодежи для подготовки и последующей исследовательской работы;
- развитие и повышение эффективности аспирантуры и докторантуры [4].

Для формирования адекватного управленческого воздействия на персонал необходимо учитывать такие составляющие, как:

- анализ и оценка текущей кадровой работы;
- развитие различных рейтингов ППС;
- совершенствование системы оценки качества работы административно-управленческого и учебно-вспомогательного персонала;
- создание информационной системы поддержки развития кадрового потенциала;

— конкурентное преимущество и социальная направленность кадровой политики.

Литература:

1. Березовская Е. А., Крюков С. В. Привлечение и сохранение молодых преподавателей в системе высшего образования // Высшее образование в России. — 2014. — № 6. — С. 117–122.
2. Бородина Д. Р., Гохберг Л. М., Жихарева О. Б. Образование в цифрах 2017: краткий статистический сборник. — М.: НИУ ВШЭ, 2017. — 80 с.
3. Как привлечь молодые кадры к работе в вузах? // Партия Великое Отечество. URL: <http://www.партиявеликоеотечество.рф> (дата обращения: 8.04.2018).
4. Стратегия развития федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Морской государственный университет им. адмирала Г.И. Невельского на период до 2030 года» // URL: <http://www.msun.ru> (дата обращения: 8.04.2018).
5. Фадеева И. М., Ватолкина Н. Ш. Программы развития кадрового потенциала исследовательских университетов России: опыт анализа // Университетское управление: практика и анализ. — 2011. — № 4. — С. 13–32.

Финансовое планирование как инструмент финансового оздоровления предприятия во время санации

Шапарь Дмитрий Сергеевич, магистрант

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

В состоянии жёсткой рыночной конкуренции и рыночной неопределённости необходимо учитывать множество факторов при управлении предприятием. Для этого управленцами компании разрабатывается структура управления предприятием, которая является системой взаимосвязанных маркеров и показателей, позволяющих корректировать действия предприятия в разных рыночных ситуациях. Не всегда этого достаточно, поскольку любое предприятие ставит перед собой цель получения прибыли, а добиться этой цели не всегда возможно без работающей системы финансового планирования на предпри-

ятии. Особенно в кризисные периоды, когда оборотный капитал предприятия уменьшается и становится невозможно вести хозяйственную деятельность. Такое состояние предприятия называют банкротством, за которым иногда следует санация — финансовое оздоровление предприятия, которое не обходится без установления системы финансового планирования.

Банкротство (несостоятельность) — это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1]. Исходя из этого определения, можно сказать, что банкротство является таким финансовым состоянием предприятия, при котором оно неспособно осуществлять дальнейшую хозяйственную деятельность, а также неспособна соблюсти принцип непрерывности деятельности предприятия. Другими словами, ликвидация организации в соответствии с законодательством, если невозможно произвести финансовое оздоровление (санация) предприятия. Упрощённая схема несостоятельности предприятия, согласно законодательству Российской Федерации, изображена на рисунке 1.



Рис. 1. Упрощенная схема несостоятельности (банкротства) предприятия в РФ

На схеме видно, что решение арбитражного суда и конкурсное производство выделены в отдельные блоки. Это обусловлено тем, что решение арбитражного суда является основанием для начала процесса финансового оздоровления (в схеме по центру) и при восстановлении платёжеспособности предприятия оно продолжает дальнейшую хозяйственную деятельность. В противном случае, будет запущен процесс конкурсного производства, который подразумевает: поиск и аккумуляцию имущества должника, ликвидация организации, соразмерное удовлетворение требований кредиторов [1].

На рисунке 1 видно, что при возможности финансового оздоровления и восстановления платёжеспособности предприятия, можно избежать конкурсного производства и провести санацию. Меры, принимаемые собственником имущества должника — унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника, кредиторами должника и иными лицами в целях предупреждения банкротства и восстановления платежеспособности должника, в том числе на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве называется санация [1]. Одним из методов, который применяется для восстановления платёжеспособности предприятия является система финансового планирования.

Финансовое планирование — это важный элемент управления на предприятии, который позволяет оптимизировать финансы и ресурсы предприятия. Система финансового планирования включает в себя не только разработку плана, но и контроль за его выполнением, а также проведение оценки качества выполнения поставленных целей [2].



Рис. 2. Система финансового планирования на предприятии

На рисунке 2 отображены основные элементы системы финансового планирования на предприятии и, как можно заметить, каждый из них требует тщательной проработки для эффективной работы предприятия даже в нормальных условиях осуществления хозяйственной деятельности. Когда предприятие попало под санацию, то обойтись без системы финансового планирования невозможно.

Для организации системы финансового планирования на предприятии необходимо провести всесторонний анализ предприятия и определить: коэффициенты финансово-хозяйственной деятельности, коэффициенты платёжеспособности, коэффициенты финансовой устойчивости, коэффициенты деловой активности, внешние условия, внутренние условия. Также необходимо провести анализ: рынков, на которых ведёт деятельность предприятие; активов и пассивов; возможной безубыточной деятельности должника. На основе этих данных собственниками, внутренними финансовыми работниками или организацией, осуществляющей внешнее управление, будет вынесено решение о целесообразности финансового оздоровления предприятия и внедрения системы финансового планирования. На основе этого заключения и будет строиться будущая система. В рамках данной статьи невозможно рассмотреть все возможные варианты построения системы финан-

Группа	Бюджет
1. Операционные бюджеты	1.1. Бюджет продаж 1.2. Бюджет запасов готовой продукции 1.3. Бюджет производства 1.4. Бюджет прямых материальных затрат 1.5. Бюджет прямых затрат на оплату труда 1.6. Бюджет накладных расходов 1.7. Бюджет управленческих расходов 1.8. Бюджет коммерческих расходов
2. Финансовые (основные) бюджеты	2.1. Бюджет доходов и расходов 2.2. Бюджет движения денежных средств 2.3. Расчетный (прогнозный) баланс
3. Вспомогательные бюджеты	3.1. План капитальных (первоначальных) затрат 3.2. Кредитный план (план привлечения инвестиций) 3.3. Бюджет технической реконструкции производства
4. Дополнительные (специальные) бюджеты	4.1. Бюджет балансовой прибыли 4.2. Бюджет чистой прибыли 4.3. Бюджет НИОКР 4.4. Налоговый бюджет

Рис. 3. Детализация групп бюджетов предприятия

сового планирования на предприятии, поэтому имеет смысл рассмотреть стандартную систему финансового планирования, которая представляет из себя построение, ведение и контроль за бюджетами всех уровней предприятия.

Реализация финансового планирования на предприятии становится возможной с помощью бюджетирования, которое рассматривается с двух позиций в зависимости от объекта планирования: во-первых, приравнивается к финансовому планированию и его объектом выступают только финансовые ресурсы; во-вторых, как инструмент формирования и рационального использования всех имеющихся ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных) предприятия [3]. Внедрить систему финансового планирования без составления бюджетов невозможно. По мнению И. А. Бланка, бюджет — это оперативный финансовый план краткосрочного периода, разработанный обычно в рамках одного года и отражающий расходы и поступления финансовых средств в процессе осуществления конкретных видов деятельности [4]. Другими словами, построение бюджета предприятия начинается с бюджетов краткосрочных периодов (операционных) и заканчивается бюджетами долгосрочных периодов (инвестиционных). На рисунке 3 представлена наглядная схема детализации групп бюджетов предприятия.

Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что внедрение системы финансового планирования на предприятии является логичным завершением последовательных шагов, которые предпринимаются предприятием для сохранения ликвидности, рентабельности и осуществления дальнейшей хозяйственной деятельности.

Литература:

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N127-ФЗ (последняя редакция)
2. Дрок Т. Е., Шапарь Д. С. О роли финансового планирования, обеспечивающего устойчивое развитие предприятия // Вопросы экономики и управления. — 2016. — № 5.1. — С. 94–97.
3. Дрок Т. Е., Коптева Е. В. Финансовое планирование и бюджетирование на предприятии // Вопросы экономики и управления. — 2016. — № 5.1. — С. 121–124.
4. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: учебник. — М.: Омега-Л, 2012. — 674 с.

Научное издание

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

V Международная научная конференция
г. Казань, май 2018 г.

Сборник статей

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М.В. Голубцов*

Подписано в печать 24.05.2018. Формат 60x90 ¹/₁₆.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 1,92. Уч.-изд. л. 1,35. Тираж 300 экз.

Издательство «Молодой ученый», г. Казань

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый»
420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25