

дается в интенсивных подходах, связанных с повышением качества маркетинга. Именно к таким подходам относится CPA-модель.

Хорошо налаженное взаимодействие между технологиями блокчейн и CPA может и должно вывести маркетинг на новые высоты и открыть новые дороги к достижению высокой прибыльности.

Криптовалюта и блокчейн — это две технологии, которые растут. В последние несколько лет интерес к технологиям растет рекордно быстрыми темпами. Сейчас может быть, потенциально лучшее время, чтобы попасть в партнерскую игру blockchain, так как рынок все еще не насыщен. Вы даже можете присоединиться к партнерской программе, где вы приглашаете майнеров и получаете процент от их прибыли, или получаете фиксированную сумму криптовалюты взамен. К сожалению, все не так ясно. Криптовалютный рынок довольно неустойчив, и значения даже самых стабильных, например биткоинов, могут подвергаться сильным колебаниям из месяца в месяц.

Кроме того, в этой нише очень мало установленных партнерских программ. Попадание в нее требует отличных знаний технологии, и даже в этом случае это может обернуться финансовой катастрофой, если партнерская программа, к которой вы присоединяетесь или используемая валюта окажется негодной. Блокчейн наблюдает появление все большего числа приложений, особенно в финансовых, страховых и медицинских секторах. CPA маркетинг может быть другой вертикалью, где эта технология может быть аккуратно применена, поэтому постарайтесь быть в курсе последних событий.

Для того, чтобы специалисты, занимающиеся CPA-маркетингом, смогли работать наиболее эффективно, не беспокоясь о возможных рисках, включая и обман со стороны недобросовестных заказчиков, необходимо повышение уровня прозрачности и безопасности CPA-сетей. Ведь именно риски, связанные с мошенничеством и недобросовестностью как заказчиков работ, так и исполнителей, и самих CPA-сетей сегодня являются одной из главных «головных болей» цифрового маркетинга.

И именно при использовании взаимодействия, вертикали блокчейна с вертикалью CPA, позволяет повысить качество и эффективность сотрудничества рекламодателей и исполнителей услуг, гарантировав безопасность интересов и тех, и других.

Список литературы

1. Сетевой маркетинг и биткоин // Электронная версия на сайте – <https://lsproject.net/news.php?news=n10>
2. История создания биткоин // Электронная версия на сайте – <http://www.coinfox.ru/faq/2691-istoriya-sozdaniya-bitkoina>
3. Биткоины в Казахстане: запретить нельзя оставить // Электронная версия на сайте – <https://ia-centr.ru/experts/zhanar-tulindinova/bitkoiny-v-kazakhstane-zapretit-nelzya-ostavit/>
4. Изменят ли блокчейн технологии CPA – маркетинг // Электронная версия на сайте <http://cpalil.ru/izmenyat-li-blokchein-tehnologii-cpa-marketing/>

А.А. Мичкарева, научный руководитель *Ю.В. Дёмина*
Российский государственный профессионально-педагогический университет, Екатеринбург, Россия

Направления совершенствования финансово-хозяйственной деятельности предприятия сферы производства и поставки тепловой и электрической энергии

Аннотация. В статье исследованы теоретические аспекты совершенствования финансово-хозяйственной деятельности предприятия сферы производства и поставки тепловой и электрической энергии. Наличие кризисной ситуации, а также значительных изменений в социальной и экономической сферах России, одновременно как расширяют возможности, так и создают серьезные ограничения для каждого предприятия, стабильности его роста и развития. Эти проблемы оказываются существенное негативное влияние на деятельности и функционирование предприятий. Целью статьи является поиск путей совершенствования финансово-хозяйственной деятельности предприятия сферы производства и поставки тепловой и электрической энергии.

Ключевые слова: финансово-хозяйственная деятельность, производство, прибыль, финансовые результаты, рыночная среда, задолженность, платежеспособность.

Финансово-экономические кризисы, которые в течение последних десяти лет наблюдаются на мировом и внутреннем рынках, негативно влияют на финансово-хозяйственную деятельность таких сложных социально экономических систем, как предприятие, его потенциал и развитие. Состояние кризиса приводит к ухудшению взаимосвязей с контрагентами, сокращением объемов реализации продукции, уровня платежной дисциплины и др., что в свою очередь влияет на конечный результат деятельности предприятий - снижение дохода, при оптимистическом развитии событий, и банкротство с последующим прекращением своей деятельности при пессимистическом развитии событий. Находясь под влиянием неоднородной и изменяющейся внешней среды, для обеспечения эффективности своего функционирования и развития предприятие должно обладать определенной степенью гибкости и адаптационными возможностями для использования возможностей функционирования в сложившихся условиях.

В связи с этим, в условиях нестабильности рыночной среды с присущей ей высокой степенью неопределенности, разнонаправленности экономических преобразований, ресурсным дефицитом и другими неблагоприятными факторами влияния на функционирование предприятий актуальным вопросом является рассмотрение мер по эффективному управлению его финансово-хозяйственной деятельностью в различных условиях функционирования. Перед предприятиями, прежде всего, возникает актуальная задача внутренней самооценки и прогнозирования своего состояния с точки зрения выполнения собственных финансово-хозяйственных функций, то есть обеспечения экономической безопасности производства от проявлений внешнего и внутреннего происхождения, создание системы индикаторов безопасности, обоснования пороговых их значений в условиях кризиса и принятия управленческих решений по противодействию угрозам.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием вопроса анализа поиска путей совершенствования финансово-хозяйственной деятельности пред-

приятый занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как: Хиггинс Роберт С., Этрилл П., Бланк И.А., Герасименко А.В., Герасимова В.Д., Давыденко И.Г., Ендовицкий Д.А., Качкова О.Е., Ковалев В.В., Одинцов В.А., Погодина Т.В., Русакова Е.В., Сергеева А. В. и др.

Главной задачей оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия сферы производства и поставки тепловой и электрической энергии является своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, принятия управленческих решений для улучшения финансового состояния предприятия и избежания его банкротства.

Одним из основных путей улучшения финансово-экономической деятельности предприятия сферы производства и поставки тепловой и электрической энергии является увеличение входящих и уменьшения исходящих денежных потоков [1, с. 54]. Также к основным мерам улучшения финансово-экономического состояния предприятий следует отнести увеличение выручки от основной деятельности.

Главным внутренним резервом улучшения платежеспособности предприятия сферы производства и поставки тепловой и электрической энергии является снижение себестоимости продукции и расходов [5, с. 51]. На каждом предприятии в зависимости от его особенностей могут быть разными факторы, влияющих на себестоимость: объем производства, технический уровень производства, организация производства и условий труда, цена единицы продукции, которая реализуется [7, с. 154].

Основным способом снижения себестоимости является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве, снижение трудоемкости продукции, увеличение производительности труда можно достичь разными путями. Наиболее важные из них - это механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий, замена и модернизация устаревшего оборудования.

Еще одним путем к улучшению финансово-экономической деятельности предприятия сферы производства и поставки тепловой и электрической энергии является оптимизация объемов дебиторской задолженности и ее рефинансирования. Для оптимизации объемов дебиторской задолженности нужно выбрать наиболее целесообразные сроки платежей и формы расчетов с потребителями. С другой стороны, в этом случае есть риск возникновения дополнительных расходов по привлечению краткосрочных банковских кредитов для компенсации дебиторской задолженности [3, с. 132].

Основными формами рефинансирования дебиторской задолженности является факторинг, учет векселей и форфейтинг [2, с. 89]. К мерам рефинансирования дебиторской задолженности относится также комплекс процедур принудительного взыскания задолженности, в том числе по иску в суд [4, с. 91].

Однако следует определить, что не существует для всех предприятий единого универсального метода совершенствования хозяйственно-финансовой деятельности. Тип мероприятий зависит от особенностей конкретного предприятия сферы производства и поставки тепловой и электрической энергии и выбранной им стратегии деятельности.

Система мер по поддержке экономической устойчивости предприятия сферы производства и поставки тепловой и электрической энергии, по нашему мнению,

должна предусматривать постоянный мониторинг внешнего и внутреннего состояния предприятия, разработку мероприятий по снижению внешней уязвимости предприятия, разработку подготовительных планов при возникновении проблемных ситуаций, осуществлении предварительных мер для их обеспечения, внедрение планов практических мероприятий при возникновении кризисной ситуации, принятия рискованных и нестандартных решений в случае отклонения развития ситуации, координацию действий всех участников и контроль за выполнением мероприятий и их результатами [6, с. 121].

Именно при таких условиях можно обеспечить систему мониторинга каждой из составляющих экономической устойчивости предприятия сферы производства и поставки тепловой и электрической энергии, которая смогла бы предоставить возможность оптимизировать ее в соответствии к перспективам развития.

Таким образом, можно определить, что финансовое состояние - это одна из важнейших характеристик деятельности каждого предприятия сферы производства и поставки тепловой и электрической энергии, а поиск путей улучшения финансово-хозяйственной деятельности – это важная составляющая управленческой деятельности.

Для улучшения финансово-хозяйственной деятельности предприятия сферы производства и поставки тепловой и электрической энергии должна повышаться производительность труда работников, повышение качества продукции, снижение расходов на производство продукции, с максимальной отдачей использовать все виды ресурсов, грамотно строить договорные отношения с покупателями, вести рациональную ценовую политику. Первоочередной этап улучшения финансово-хозяйственной деятельности предприятия сферы производства и поставки тепловой и электрической энергии в современных экономических условиях является поиск оптимального соотношения собственного и заемного капитала, которое обеспечило бы минимальный финансовый риск при максимальной рентабельности собственного капитала. Предприятиям необходимо систематически, подробно и в динамике анализировать финансово-хозяйственную деятельность предприятия сферы производства и поставки тепловой и электрической энергии и в зависимости от того, какой показатель изменился, принимать соответствующие решения.

Список литературы

1. *Изюмова Е.Н.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. М.: Юрайт, 2016. 278 с.
2. *Казакова Н.А.* Финансовый анализ: учебное пособие. Юрайт, 2016. 472 с.
3. *Казакова Н.А.* Управленческий анализ. Комплексный анализ и диагностика предпринимательской деятельности: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2013. 272 с.
4. *Касьянова Г.Ю.* Себестоимость продукции, работ и услуг: учебное пособие. М.: АБАК, 2017. 424 с.
5. *Кобелева И.В.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2015. 256 с.
6. *Корнев Г.Н.* Системный анализ себестоимости продукции: учебное пособие. Саарбрюккен: Palmarium Academic Publishing, 2013. 287 с.
7. *Сигидов Ю.И.* Методика анализа финансового состояния и оценка потенциальности банкротства организаций. М.: Инфра-М, 2015. 120 с.