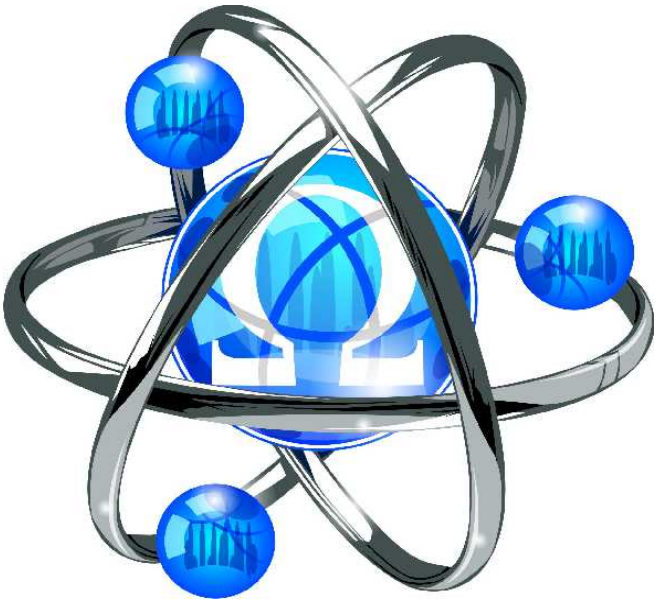
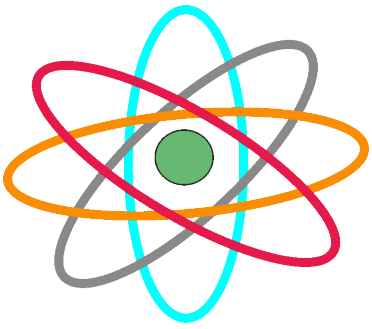
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
«ОМЕГА САЙНС»





СИМВОЛ НАУКИ

ISSN 2410 00X
№ 3/2016 В 4 ЧАСТЯХ
ЧАСТЬ 1

ISSN 2410 00X
Выходит 1 раз в месяц

Учредитель
Общество с ограниченной ответственностью «ОМЕГА САЙНС»

Главный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук, доцент.
Редакционный совет:
Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент;
Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук, профессор;
Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор;
Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук, доцент;
Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук, профессор;
Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор;
Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук, профессор;
Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент;
Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук, профессор;
Прошин Иван Александрович, доктор технических наук, доцент;
Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук, профессор;
Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук, профессор;
Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент;
Шайбаков Риф Насибуллович, доктор экономических наук, профессор;
Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор;
Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук, профессор;
Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук, профессор.

Верстка: Тюрина Н. Р. | Редактор/корректор: А Е В

Р СИМВОЛ НАУКИ
450077, г. Уфа, а/я «Омега-сайнс» | Телефон: +7 347 266 60 68 | Web: http://os-russia.com | E-mail: mail@os-russia.com

П Ф
Усл. печ. л. . Тираж 500.

Отпечатано в редакционно-издательском отделе ООО «ОМЕГА САЙНС»
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2 | mail@os-russia.com | +7 (347) 266 60 68

Международный научный журнал «Символ науки» включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых статей.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Адуев Р.С., Шикунова Л.Н. 8
МСФО И РСБУ ОСНОВНЫЕ ОТЛИЧИЯ И ПУТИ СБЛИЖЕНИЯ

Алексеев Н.Е. 12
ПОТРЕБНОСТИ И НОВАЯ ЭКОНОМИКА

Алтухова Н.В., Кучапина А.А. 14
АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Арланова О.И., Смирнова О.Н. 19
УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ ПРОДУКЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА

Базарова М.У. 24
ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Блинова М.Г. 28
ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ

Болдырева А.С., Шикунова Л.Н. 31
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Борисов В.А. 36
ТОВАРООБОРОТ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ С НЕКОТОРЫМИ РЕГИОНАМИ РФ

Борисова Д.В. 37
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА СОСТАВЛЯЮЩИХ ТОВАРООБОРОТА С РЕГИОНАМИ С-КФО

Борисова Л.В. 39
АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ С РЕГИОНАМИ С-ЗФО

Буракова А. В. 41
ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ КОНСОЛИДИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Велиева С.Э., Агеева Ю.П. 45
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ И ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Диммиева А.Р. 47
АКТУАЛЬНОСТЬ ОЦЕНКИ РИСКОВ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Дмитрюков М.С. 50
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

Душин Е.А. 52
МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Евдошенко В.В. 54
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И РЕГИОНОВ В ВОПРОСАХ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПК

Езангина И.А., Чан Ван Тхань, Григорян А.С. 56
СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Елисеева А.В., Долгина Е.С., Безбородова Ю.В. 60
ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ PR В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ PR-СПЕЦИАЛИСТА

Железовская О.С., Полякова А.В., Степаненко В.А. 64
ПУТИ И СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Журба А.К., Продан Е.А, Сушкова М.С. 66
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗОМ: ФОРМАЛИЗОВАННЫЙ АНАЛИЗ ПО КРИТЕРИЮ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛНОТЫ

Завгородний А.Ф., Степанова Р.Г. 70
АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Зайцева О.В. 72
МАРКЕТИНГ ГОРОДА И ПРОЦЕССНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ОСНОВЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Казьмина И.В. 74
СОДЕРЖАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ «БЕРЕЖЛИВОЙ ЛОГИСТИКИ»

Киселев А.А., Карпов Д.С. 76
ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Коршунова Э.Т. 78
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Кравченко В.С., Мурашкин Р.Н., Рогозин М.В. 83
К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Кристалинская О.М. 88
МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА И СТИМУЛЯЦИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Кубасова К.А., Коське М.С. 90
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРА ПРИ РАСЧЕТАХ С РАЗНЫМИ ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ

Кузьменко Н.И. 93
ВАЛОВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Куликова А. И. 95
ЖИЗНЬ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В РОССИИ И США

Куршакова О.А. 100
ДИНАМИКА И НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ «АЛАБУГА» В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Левина Т.А., Кузнецова А.В. 104
ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Макичян А.А. 107
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЛАВЯНСКОГО РАЙОНА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Мамытбек уулу Талгар 109
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Милоенко Е.В. 111
ОЦЕНКА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩЬЮ

Морозова И.М. 113
СОДЕЙСТВИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОБРАЗУЮЩИХ ИНФРАСТРУКТУРУ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Мынбаева К. К., Змановская Е.А., Клочихина Д.О. 116
ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Назарова Н.Е., Бочаров В.А., Долгополова С.В. 117
ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Новосадов С.А. 120
СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД В РУСЛЕ КОНЦЕПЦИИ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Носкова М.Д., Крылова О.В. 124
ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Панфилова О.В. 125
НЕОБХОДИМОСТЬ ЭКОЛОГИЗАЦИИ МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Петрова Ю.М. 127
ПЛАНИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В УПРАВЛЕНИИ ЭЛЕМЕНТАМИ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ

Плиев А.Р. 129
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Пучкова Н. В. 131
АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Пьянова М.В. 134
НОВЫЙ НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: СОЦИАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Рамиева Л.В., Жданов А.Ю., Киселев К.М. 138
КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ РЕОРГАНИЗАЦИИ КОМПАНИИ ПУТЕМ СЛИЯНИЯ (ПОГЛОЩЕНИЯ)

Рожко А.С., Кургина В.В., Ларькина Н.А., Проскурина В.А. 142
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ФОРМАЛИЗОВАННЫЙ АНАЛИЗ ПО КРИТЕРИЮ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛНОТЫ

Сабитова Д.М., Доронина Ф.Х. 146
АДАПТАЦИЯ КАК СПОСОБ СУЩЕСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Себекина Т.И., Полуботко А.А. 147
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Себекина Т.И., Толкачева О.О., Сердюкова А.И. 150
ВИДЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЭТАПЫ ЕЕ РАЗРАБОТКИ

Сельницын А. С. 152
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ОСНОВАННОГО НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ СОЛНЕЧНЫХ КОЛЛЕКТОРОВ

Семичева В.О. 153
ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ВИД БИЗНЕСА

Слепцова Е.В., Яшкин П.А. 159
ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Смыкова М.Р. 161
МАРКЕТИНГОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ТУРОПЕРАТОВ В КАЗАХСТАНЕ

Сохатская Н.П. 164
МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

Соян Ш.Ч. 166
ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ВЕКСЕЛЬНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Сулима В.И., Стрелкова А.О. 168
МОШЕННИЧЕСТВО С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ

Суслина И.В., Шипилов Н.Ю. 169
СОЗДАНИЕ ЦЕНТРА СЕРТИФИЦИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ «1С» В ВУЗЕ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И ПОЛУЧЕНИЯ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ДОХОДОВ

Суховей О.Н., Баранова И.В. 172
РАЗВИТИЕ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Тарасова А.Ю. 175
ТОЛЛИНГ КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Татарникова Т.И. 177
РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Тевяшова А.С., Клевцов С.М. 179
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Терзиев В.К., Стоянов Е.Н. 184
ФОРМАЛЬНЫЕ АУДИТОРСКИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОСТЬ

Терзиев В.К., Стоянов Е.Н. 193
ОПЕРАТИВНО - ТАКТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ. БЮДЖЕТНЫЙ КОНТРОЛЬ- СПЕЦИФИКА И РАЗВИТИЕ

Трифонова К.В., Пазилова С.У. Крылова О.В. 203
ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ

Тяпаев Т.Б. 205
ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ С УЧЕТОМ РИСКОВ

Устенова О.Ж. 206
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ТУРИСТСКИХ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА

Фадеева Т.А. 208
РАЗВИТИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ОБ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОМ КАПИТАЛЕ И ЕГО ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Хахонова Н.Н., Хахонова И.И. 211
КЛАССИФИКАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ИНФОРМАЦИИ, ФОРМИРУЕМОЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ

Цыганов С.И. 213
ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

Шарифьянова З.Ф., Муфтиева З.Р., Чиркова А.А. 215
ПРОБЛЕМЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА ЭЛЕКТРОННОГО СТРАХОВАНИЯ

Шарифьянова З.Ф., Муфтиева З.Р., Шодибеков А.Т. 217
ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ

Шишкин И.А. 219
МОНИТОРИНГ ВНЕШНЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ КАК ЭТАП РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НАУКОЕМКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Шораджабов А.А. 221
ВСТУПЛЕНИЕ ТАДЖИКИСТАНА В ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: АРГУМЕНТЫ «ЗА»

Ырызалиева Э.А. 223
АЗИАТСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

Эреджепова М. С., Калайчева С. Н. 225
АНАЛИЗ СОВЕТСКОЙ И СОВРЕМЕННОЙ СТАТИСТИЧЕСКОЙ НАУКИ

Яркина Н. Н., Популиди Н. Г. 227
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 330

Адуев Рамзан Супенович
студент «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
(филиал в г. Пятигорске)
г. Пятигорск, РФ
E-mail: aduev1993@mail.ru
Шикунова Людмила Николаевна
доцент,к.э.н., доцент кафедры
бухгалтерского учета, управления и маркетинга
«РЭУ им. Г.В. Плеханова»
(филиал в г. Пятигорске)
г. Пятигорск, РФ
E-mail: L.Shik@mail.ru

МСФО И РСБУ ОСНОВНЫЕ ОТЛИЧИЯ И ПУТИ СБЛИЖЕНИЯ

Аннотация

Тема сближения МСФО и РСБУ носит актуальный характер, и широко освещается в средствах массовой информации, в журналах по экономике, учету и финансовой отчетности. Необходимость единства МСФО и РСБУ определена тем, что процесс трансформации российской системы бухгалтерского учёта ещё не завершён. Все изменения, необходимые при реализации принципов МСФО и влияющие на финансовую информацию, лежащую в основе данных финансового учёта и финансовой отчётности.

Ключевые слова

МСФО - Международные стандарты финансовой отчетности. РСБУ-российские стандарты бухгалтерского учета. Трансформация. Принципы.

К числу ключевых проблем финансовой отчетности при переходе на МСФО относится развитие его методического аппарата, связанное с изменением информационной базы.

Разработанные Правлением Международных стандартов бухгалтерского учета (IASB), а также интерпретации (IFRIC), разработанные Комитетом по интерпретациям международной финансовой отчетности (IFRIC), равно как и не утратившие силу стандарты (IAS) и интерпретации (SIC)- обычно и понимают под МСФО одноименные стандарты (IFRS, International Financial Reporting Standards) - это наднациональная система стандартов или IGAAP (International GAAP). Слово GAAP обозначает «generally accepted accounting principles» – общепринятые принципы бухгалтерского учета. UK GAAP - общепринятые принципы бухгалтерского учета в Великобритании, US GAAP - общепринятые принципы бухгалтерского учета в США, а Rus GAAP - общепринятые принципы бухгалтерского учета в России. Для того чтобы правильно составить отчетность согласно МСФО путем трансформации из отчетности, подготовленной в формате РСБУ, необходимо хорошо знать и МСФО, и РСБУ.

Методика трансформации включает основные этапы, отражающие суть перевода отчетности российских предприятий в соответствии с МСФО. Основные различия между МСФО и российской системой учета связаны с исторически обусловленными различными конечными целями использования финансовой информации, содержащейся в отчетах[6,с.312].

Так, финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, готовится главным образом для действительных и потенциальных инвесторов и финансовых институтов. Финансовой отчетностью, составленной в соответствии с РСБУ, пользуются фискальные органы, органы государственного управления и статистики. В соответствии с МСФО для правильного отражения операций или событий в отчетности следует рассмотреть вопрос, соответствует ли содержание операции или события тому, каким оно представляется на основании их юридической формы[1,с.317].

В соответствии с РСБУ операции, как правило, учитываются строго в соответствии с их юридической формой. Некоторые отличия между МСФО и РСБУ есть и на уровне состава отчетности и содержания форм отчетности. В МСФО состав отчетности регламентируется правилами МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». Отчетность, подготовленная в формате МСФО, включает в себя обязательную и необязательную части. Информация, входящая в обязательную часть, включает: формы отчетности, примечания к формам, элементы учетной политики. Для того чтобы трансформировать финансовую отчетность, составленную по российским стандартам, в соответствии с МСФО, одних лишь стандартных отчетов, отчет о финансовых результатах, движении денежных средств и баланса будет недостаточно. Компании придется: определить статьи отчетности, подлежащие уточнению. При проведении трансформации финансовой отчетности с Российской Системы Бухгалтерского Учета (РСБУ) на МСФО возникают технические проблемы в адаптации действующего Плана счетов к системе бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

В действующем Плане счетов, приведенном в соответствие с РСБУ невозможно передать принципы МСФО. И большинство новых требований не могут быть легко удовлетворены на уровне синтетических счетов, изменения вводятся на уровне аналитических счетов. Это требует множества разъяснений и инструкций по дальнейшему ведению учета.

Практическое внедрение требований МСФО на основе старой структуры Плана счетов проблематично для компьютеризации учетного процесса. Хотя некоторые пакеты программного обеспечения по бухгалтерскому учету используют существующий План счетов, введение изменений для применения новых методик будет более затруднительным, чем формирование нового Плана счетов. Почти все компьютеризированные системы бухгалтерского учета требуют последовательность счетов в разрезе разделов финансовых отчетов. Структура Плана счетов по РСБУ существенно осложнит развитие компьютеризированных систем[2,с183].

Представление бухгалтерского баланса в соответствии с международными стандартами финансовой отчётности регламентируется МСФО 1 «Представление финансовой отчётности». Стандарт достаточно гибок и, таким образом, применим к различным видам компаний вне зависимости от рода деятельности и размера. В соответствии с МСФО капитал является балансирующей статьёй, наличие которой и делает баланс автоматически сходящимся.

Существенные статьи должны представляться в финансовой отчётности отдельно. Несущественные суммы должны объединяться с суммами аналогичного характера или назначения. Информация является существенной, если её раскрытие может повлиять на экономические решения пользователей. IAS 1 требует отображать на балансе отдельно оборотные активы/краткосрочные обязательства и внеоборотные активы/долгосрочные обязательства.

К статьям, подлежащим обязательному отражению в балансе, относятся:

– основные средства,
– инвестиционная недвижимость,
– нематериальные активы,
– финансовые активы,
– инвестиции,
– биологические активы,
– запасы,
– торговая и прочая дебиторская (и кредиторская) задолженность,
– денежные средства и их эквиваленты,
– активы и обязательства, предназначенные для продажи,
– оценочные и финансовые обязательства,
– обязательства и активы по налоговым платежам (текущие и отложенные),
– капитал и резервы, доля меньшинства.

Дополнительные линейные статьи, должны представляться в балансе тогда, когда такое представление необходимо для достоверного представления финансового положения компании. Решение в отношении того, должны ли дополнительные статьи быть представлены отдельно, должно основываться на оценке:

– содержания и ликвидности активов,

– функции активов внутри компании,

– размера, содержания и сроков обязательств.

В США порядок составления отчётности регламентируется GAAP и документами, выданными Комиссией по ценным бумагам и биржам, которая устанавливает дополнительное требование на предоставление сравнительных данных за три отчётных периода. Статьи баланса в соответствии с US GAAP схожи с IAS, но в американских стандартах есть требование располагать все статьи в порядке снижения ликвидности.

Таблица

Сравнение форм баланса по МСФО, US GAAP и UK GAAP

	МСФО	US GAAP	UK GAAP
Стандарт	МСФО 1 «Представление финансовой отчетности»	Положения о концепциях финансового учёта: 6; Положения о стандартах финансового учёта: 5, 6, 12, 57, 78, 96, 115, 130; Интерпретации Комитета по стандартам финансового учёта: 8; Мнения Комитета по бухгалтерским принципам: 6,12,21,22; Бюллетени бухгалтерских исследований: 43, Ch. 2, 3A; Технический бюллетень: 79-3.	Стандарты финансовой отчетности: 3 и 18; Закон «О компаниях» статья 85.
Состав отчета	Двухгодичная балансовая отчетность.	Аналогично МСФО, кроме того, что данные должны быть представлены за трехлетний период, исходя из требований SEC.	Аналогично МСФО.
Структура баланса	Не предписывает специфического формата, однако некоторые пункты должны быть обязательно представлены в балансе.	Аналогично МСФО, статьи в балансе располагаются в порядке снижения ликвидности.	Закон о компаниях определяет различные форматы отчетности. Статьи баланса аналогично МСФО, кроме акционерного капитала.

В России коммерческие, бюджетные и страховые организации, кредитные организации и банки, негосударственные пенсионные фонды имеют различные формы отчёта, их формы и порядок заполнения утверждаются Министерством финансов Российской Федерации (Центральным банком для кредитных организации и банков) [5,с.19]. При этом общие принципы составления бухгалтерского баланса для организаций (за исключением кредитных организации и банков, а также государственных и муниципальных учреждений) закреплены в положении по бухгалтерскому учёту «Бухгалтерская отчётность организации» (ПБУ 4/99).

Форма бухгалтерского баланса коммерческих организаций регламентируется Приказом Министерства финансов Российской Федерации «О формах бухгалтерской отчётности организаций». С 2011 года форма российского бухгалтерского баланса коммерческих организаций была изменена и теперь включает в себя данные на конец трёх лет, также были изменены и сами статьи баланса. А начиная с отчётности за 2012 год субъекты малого предпринимательства могут использовать упрощенную форму бухгалтерского баланса[5,с.25].

Все виды финансовых результатов: валовая прибыль (убыток), прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (убыток), совокупный финансовый результат определяются расчетным путем исходя из показателей самого отчета о финансовых результатах[4,с.73].

Российское законодательство по бухгалтерскому учету не содержит определения совокупного дохода

(или совокупного финансового результата периода). В соответствии с Приказом Минфина №66н совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода».

В IAS1 «Представление финансовой отчетности» содержатся следующие определения:

Общий совокупный доход - изменение в капитале в течение периода в результате операций и других событий, не являющееся изменением в результате операций с собственниками в их качестве собственников.

Общий совокупный доход включает все компоненты прибыли или убытка и прочего совокупного дохода.

Прочий совокупный доход включает статьи дохода и расхода (в том числе корректировки в отношении реклассификации), которые не признаны в составе прибыли или убытка, как того требуют или допускают другие МСФО.

В соответствии с п. 7 IAS1 компоненты прочего совокупного дохода включают1:

изменения прироста стоимости от переоценки (МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»);

актуарные прибыли и убытки от пенсионных планов с установленными выплатами, признанные в соответствии с пунктом 93A МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам»;

прибыли и убытки, возникающие от перевода финансовой отчетности иностранного подразделения (МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений обменных курсов валют»);

прибыли и убытки при повторной оценке финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи (МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»);

эффективную часть прибылей и убытков от инструментов хеджирования при хеджировании денежных потоков (МСФО (IAS) 39).

В соответствии с п.п. 88, 89 МСФО (IAS)1:

Предприятие должно признать все статьи доходов и расходов за период в составе прибыли или убытка, если иное не требуется или не допускается в соответствии с требованиями МСФО.

Некоторые МСФО предусматривают обстоятельства, при которых предприятие признает определенные статьи не в составе прибыли или убытка за текущий период. МСФО (IAS) 8 предусматривает два таких обстоятельства:

исправление ошибок;

эффект изменения в учетной политике.

Прочие МСФО требуют или разрешают исключение компонентов прочего совокупного дохода, которые удовлетворяют определению Концепции, из состава прибыли или убытка. Элементы прочего совокупного дохода содержат корректировки по реклассификации. Корректировки при реклассификации - суммы, реклассифицируемые в состав прибыли или убытка в текущем периоде, которые были признаны в составе прочего совокупного дохода в текущем или предыдущем периодах. Предприятие должно раскрыть информацию о корректировках при реклассификации в отношении компонентов прочего совокупного дохода. Признание и классификация прибыли или убытка, полученного в результате отражения в учете корректировки производного инструмента по справедливой стоимости, зависит от цели его выпуска или приобретения. Прибыли и убытки по производным инструментам, не предназначенным для операций хеджирования, в соответствии с МСФО (International Accounting Standard («IAS») № 39 «Финансовые инструменты – признание и оценка» признаются в момент возникновения в консолидированном отчете о совокупном доходе.

Справедливая стоимость – та сумма, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами.

После первоначального признания справедливая стоимость финансовых инструментов, оцененных по справедливой стоимости, которые котируются на активном рынке, определяется как котировка на покупку активов и котировка на продажу выпущенных обязательств на дату оценки.

В соответствии с IAS 7 отчет о движении денежных средств также входит в состав финансовой отчетности.

В прежней форме отчета о движении денежных средств было указано, что в нем можно было приводить информацию о движении не только денежных средств, но и их эквивалентов. Однако определение термина денежных эквивалентов в российских стандартах отсутствовало. И многие компании использовали определение, данное в IAS-7.

Таким образом в пункте 5 ПБУ 23/2011 дано определение денежных эквивалентов, информация о движении которых вместе с денежными средствами представляется в отчете о движении денежных средств. В итоге российский отчет, составленный по новым правилам, расширился, он охватывает движение не только денежных средств, но и денежных эквивалентов. Правда, соответствующее расхождение между российским и международным отчетами устранено не до конца.

Дело в том, что в ПБУ 23/2011 сужено понятие денежных эквивалентов.

Список использованной литературы:

1. Бабаев Ю.А., Петров А.М., Макарова Л.Г. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для вузов / Под ред. Проф. Ю.А. Бабаева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. – 587 с.

2.Гетьман В.Г. Финансовый учет. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 816 с.

3. Кондраков Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Проспект, 2011. —504 с.

4. Лисенкова С.И., Шикунова Л.Н. статья «Структура отчета о финансовых результатах и его аналитических возможностей».-сборник статей международной научно-практической конференции «Перспективы модернизации современной науки».-Москва РИО ЕФИР 2015.-С.73

5. Рожнова О.В. статья «Трансформация финансовой отчетности российских предприятий в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности»:- журнал Вестник профессиональных бухгалтеров,№2, 2007г.

6.Сиднева В.П. Международные стандарты финансовой отчетности. – КноРус, 2009. – 216 с.

© Адуев Р.С., Шикунова Л.Н., 2016

УДК 330.163

Алексеев Николай Евгеньевич
канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО СибАДИ
г. Омск, РФ
E-mail: oeip@mail.ru

ПОТРЕБНОСТИ И НОВАЯ ЭКОНОМИКА

Аннотация

В статье излагается дихотомия взаимоотношений «полезность-потребности», отмечается актуализация разработки парадигмы потребностей

Ключевые слова

Потребности, полезность, глобализация, потребление, потребительское поведение

Происходящие изменения затрагивают все стадии процесса потребления, и в особенности процессы выбора категорий благ и конкретных благ для удовлетворения потребности, развитие которых отличается особым динамизмом; глобализация потребностей опережает глобализацию потребления, значительно возрастает скорость удовлетворения потребностей. В середине XX века зародилось исторически новое явление - информационная экономика, с ее отличительными чертами, приоритетами и новым типом

экономического роста. Закрепившись в качестве господствующей тенденции постиндустриального развития, информационная экономика стала основой для новой ступени развития категории потребностей.

Процессы глобализации и трансформация экономических отношений инициировали в российской экономической литературе дискуссию о новой парадигме потребностей в экономической науке.

Ж. Ламбен упоминает, что: «По словарю, потребность есть требование природы или социальной жизни» [1, с. 61]. В психологических словарях встречаются и более развернутые определения: «Потребность – психическое явление отражения объективной нужды организма в чем-либо (биологические потребности) или личности (социальные или духовные)» [2, с. 98].

В литературе по экономической теории понятие «потребности» хоть и встречается (чаще в контексте), но фактически является недостаточно определенным и не связанным с основной категорией теории – «полезность». Так в словаре понятий и терминов учебника К. Макконнелла и С. Брю, не нашлось место для определения понятия «потребность», хотя, конечно же, присутствует определение «полезности» [3, т. 2, с.393]. Аналогично – в трехтомном учебнике Э. Долана и Д. Линдсея [4]. Анализ современной экономической теории выбора потребителя показывает, что она не испытывает надобности во введении в систему теоретических понятий дополнительного понятия «потребность», кроме понятия «полезность», достаточного, с ее точки зрения, для обоснования поведения потребителя. У Ф. Котлера в монографии «Маркетинг», уже, наоборот, не нашлось места для определения понятия «полезность», но присутствует определение «потребности» [5, с.728].

Фрагментарность исследований проблемы экономических потребностей в целом, отсутствие комплексных исследований, учитывающих междисциплинарный характер этой проблематики, приводят как к недостаточной теоретической разработанности проблемы, так и к отсутствию четкого, продуманного научного подхода к анализу закономерностей экономического поведения потребителя в условиях современной российской экономики, к их практической оценке. Теория потребительского поведения – один из наиболее старых разделов экономической теории. Между тем сегодня это направление исследований в значительной степени «отдано на откуп» прикладным исследованиям рынка и рассматривается зачастую как раздел маркетинга. Связь с экономической теорией оказывается, таким образом, в значительной мере косвенной. Подобный прикладной, чисто «маркетинговый» подход к пониманию содержания категории «потребности» представляется весьма ограниченным. Не разработанность теории затрудняет исследование закономерностей потребительского поведения.

Широкая трактовка парадигмы ставит своей целью восстановление междисциплинарных диалогов как средства продуктивной коммуникации и кооперации разнообразных ветвей экономической науки. Она соответствует глобализующейся теории и практике, быстрым темпам экономических изменений и качественному многообразию форм экономической организации.

Экономическая наука накопила множество различных подходов, концепций, позиций и частных точек зрения по разным аспектам системы социально-экономических отношений. На повестке дня – систематизация накопленных элементов научного знания, что актуализирует разработку проблемы парадигмы потребностей.

Список использованной литературы:

1. Ламбен, Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж. Ламбен. Пер. с французского. - СПб. : Наука, 1996. – 589 с.
2. Платонов, К. Краткий словарь системы психологических понятий / К. Платонов. - М. : Высшая школа, 1984. – 174 с.
3. Макконнелл, К., Брю, С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К. Макконнел, С. Брю. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.1,2. - М. : Республика, 1992. – 399 с.
4. Долан, Э., Линдсей, Д. Рынок: микроэкономическая модель / Э. Долан, Д. Линдсей. Пер. с англ. - СПб., 1992. – 496 с.
5. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. Пер. с англ. - М. : Прогресс, 1993. – 733 с.
6. Алексеев, Н.Е., Глухова, З.В. Парадигма теории потребностей в условиях новой экономики России / Н.Е. Алексеев, З.В. Глухова // Омский научный вестник. – 2013. - № 1(115). - С. 42-46.

© Алексеев Н.Е., 2016

УДК 336.77

Алтухова Надежда Викторовна
К.э.н., старший преподаватель кафедры экономики
Севастопольского филиала МГУ имени М.В. Ломоносова
г. Севастополь, Российская Федерация
e-mail: nnaa1606@mail.ru
Кучапина Анастасия Александровна
Студентка 4 курса факультета Экономики и Управления
Севастопольского филиала МГУ имени М.В. Ломоносова
г. Севастополь, Российская Федерация
e-mail: kuchapina.nastia2012@yandex.ru

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье исследуется динамика показателей ипотечного кредитования в России и влияние на них экономических и геополитических факторов.

Ключевые слова

Объемы ипотечного жилищного кредитования, сроки ипотечного кредитования, средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам.

Доступность приобретения жилья – одна из важнейших социальных проблем современной России. В мировой практике она решается, как правило, через ипотечное кредитование населения.

В нашей стране ресурс ипотечного жилищного кредитования достаточно высок, но не реализован в полной мере. Целью данной статьи является анализ динамики и тенденций этого вида кредитования, а также исследование их причин.

Жилищное кредитование подразумевает под собой кредит, выдаваемый финансово-кредитными учреждениями для приобретения жилья или улучшения жилищных условий [2].

Одним из важных показателей развития ипотечного кредитования в стране является доля ипотечных кредитов в общем объеме кредитования. По данным Международного валютного фонда на 1 января 2015 г. отношение кредитов на жилую недвижимость к совокупным кредитам и займам в Российской Федерации составило 8 процентов, что является очень низким показателем. Так, например, в Австралии этот показатель равен 62,7 процента, в Норвегии – 43,4 процента, в Швеции – 35,9 процента. [3].

Также уровень развития ипотечного жилищного кредитования оценивается мировым сообществом по его доле в валовом внутреннем продукте. Отметим, что данный показатель в развитых странах рыночной ориентации находится на достаточно высоком уровне. Так, в странах ЕС он составляет 44 процента, в США – 71 процента, в Голландии – 90 процента. В таких странах, как Колумбия, Южная Корея, величина данного показателя находится на отметке 12-14 процентов ВВП [5].

В этой связи рассмотрим динамику объема выданных ипотечных жилищных кредитов и их доли в общем объеме ВВП применительно к российской практике (рисунок 1).

Из графика следует, что до 2008 года ипотечное кредитование активно развивалось и его доля в объеме ВВП составляла 1,59 процента. Это свидетельствует о стабилизации экономической ситуации, повлекшей за собой улучшение качества жизни граждан.

Мировой финансовый кризис 2008 года негативно повлиял на экономическую ситуацию в России, в результате значительного оттока капитала произошло уменьшение ресурсной базы банков. Однако благодаря поддержке системы ипотечного кредитования со стороны государства ситуация на ипотечном рынке начала

стабилизироваться, о чем свидетельствует рост доли ипотечного кредитования в объеме ВВП за период с 2009 по 2014 г. с 0,39 до 2,47 процента.

Геополитическая обстановка, а также рост процентной ставки повлияли на объем выданных ипотечных кредитов в 2015 году – в денежном выражении они уменьшились на треть по сравнению с 2014 годом, а их доля в ВВП – на 31 процент.

Рисунок 1 – Динамика объемов выданных ипотечных кредитов[1]

Как видим, развитие ипотечного жилищного кредитование можно условно разделить на три этапа. В докризисный период оно динамично развивалось и имело достаточно высокий темп развития, в частности объемы кредитования в 2007 г. по сравнению с предыдущим годом выросли в 2,1 раза, а в 2008 г. - в 2,5 раза. В 2009 г. под влиянием финансового кризиса объемы кредитования сократились почти вдвое. Основной причиной сложившегося положения явилось снижение ликвидности на международных финансовых рынках. В результате основная доля участников рынка ипотечного кредитования потеряла возможность фондирования за рубежом, что привело к значительному сокращению их количества, к снижению уровня конкуренции между банками, особенно в регионах, где традиционно основными участниками на ипотечном рынке выступают мелкие и средние банки.

Следствием снижения уровня конкуренции стало снижение доступности ипотечных кредитов для населения в результате ужесточения условий кредитования коммерческими банками (рост ставок, повышение требований к первоначальному взносу до 30 процентов, использование наиболее консервативного подхода к оценке платежеспособности заемщиков). Кроме того, ужесточение требований Агентства по ипотечному жилищному кредитованию привело к тому, что многие банки свернули ипотечные программы, а те, которые продолжали работать, повысили процентные ставки по кредиту.

В данной связи потенциальные заемщики также остро отреагировали на изменение рыночной конъюнктуры. Рост безработицы, уменьшение реальных доходов населения, девальвация рубля, рост курса доллара способствовали снижению спроса на жилье, а также значительному росту неплатежей по обслуживаемым кредитам.

С 2009 г. начался новый этап в развитии ипотечного кредитования, который продолжается и по настоящее время - этап устойчивого восстановления ипотечного кредитования. На данном этапе наблюдается активный рост российского рынка ипотечного жилищного кредитования, способствующий достаточно

[1] Все графики в статье построены авторами по материалам источника [1]

быстрому преодолению последствий финансового кризиса 2008 года [5]. С начала 2010 г. в регионах активно вводятся и развиваются программы поддержки населения, желающего воспользоваться ипотечным кредитом. Принятая в 2010 г. "Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года" определила в качестве основной цели развития ипотечного жилищного кредитования обеспечение к 2030 году доступности приобретения и строительства жилья с помощью ипотечных жилищных кредитов для 60 процентов семей [4].

И третий период начинается в 2015 году значительным падением объемов.

Одним из самых противоречивых элементов ипотечного жилищного кредитования является процентная ставка. На ее величину оказывают влияние различные факторы, и в первую очередь стоимость привлечения ресурсов с финансовых рынков. В этой связи процентная ставка активно реагирует на экономическую ситуацию, складывающуюся в стране в тот или иной период времени.

Анализируя динамику изменения процентной ставки по выданным ипотечным кредитам за период с 2005 по 2015 г. надо отметить, что самый высокий уровень сложился по итогам 2009 г. ввиду последствий мирового финансового кризиса (14,3 % - по кредитам в рублях, 12,7 % - по кредитам в иностранной валюте). Аналогичный уровень процентных ставок наблюдался лишь в 2005 г. (14,9 % - по кредитам в рублях, и 11,8 % - по кредитам в иностранной валюте). Самый низкий уровень процентных ставок по рублевым кредитам сложился в 2011 г. - 11,9 %, а по валютной ипотеке в 2014 г. - 9,7%. Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в рублях, выданным в 2015 г. по сравнению с 2014 г. несколько увеличилась и по итогам года составила 13,3 % , а в валюте - 9,8 % . Проведенная линия тренда показывает, что средневзвешенная ставка по кредитам в рублях и в иностранной валюте за рассмотренный период ежегодно снижалась в среднем на 0,15 процентных пункта и 0,25 процентных пункта. соответственно (рисунок 2).

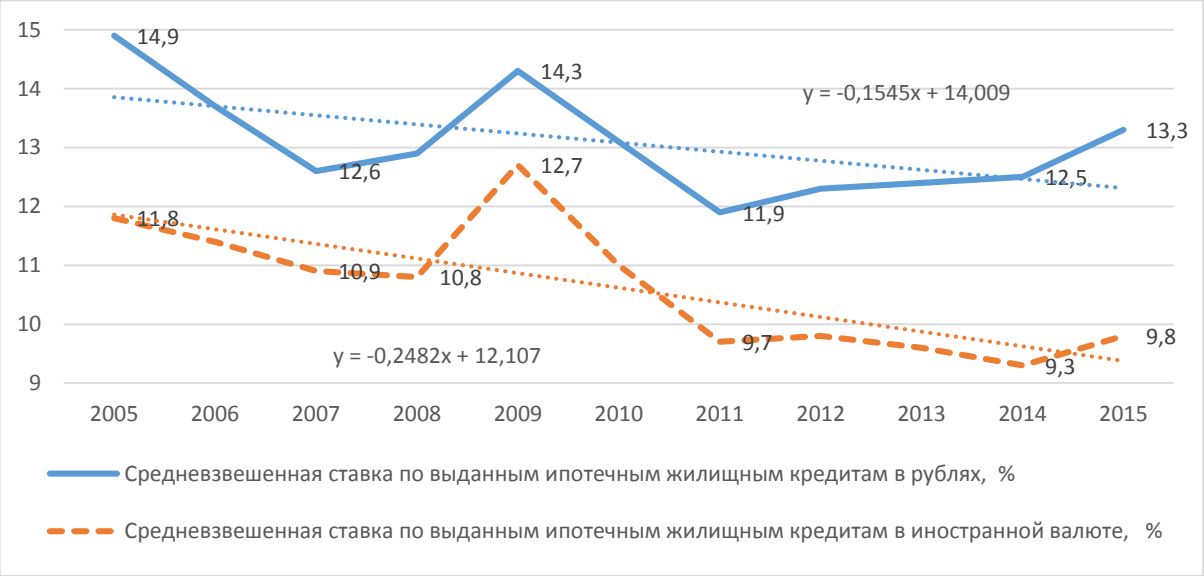


Рисунок 2 – Средневзвешенная вставка по выданным ипотечным жилищным кредитам

Геополитические элементы повышения валютных рисков, общее повышение уровня нестабильности, как ни странно они могу сыграть и в пользу ипотеки, поскольку ипотечное кредитование привязано к ценам на недвижимость. Нельзя исключать, что многие граждане предпочтут конвертировать свои сбережения в той или иной валюте в первоначальный платеж на покупку недвижимости, что вызовет еще больший спрос на ипотеку.

В долгосрочной перспективе рынок ипотеки очень зависит от реальный доходов населения. У российского рынка ипотеки, несмотря на все эти факторы, глубина потенциала очень велика.

Основная составляющая процентной ставки по ипотеки - инфляционная. Инфляция за 2015 г. достигла 12 процентов чтобы сбережения в банках не обесценивались, банки должны предлагать ставки процента по

депозитам никак не менее 12 процентов. В реальности она должна составлять 12,5-13 процентов, что будет привлекательно для населения. Банку нужно добавить свои операционные издержки в среднем на это уходит 1 процент.

Средний уровень просрочки по всем кредитам выданы физическим лицам часто составляет около 5 процентов, а средний уровень просрочки по ипотечным кредитам 1,5-2 процентов. Поэтому банку нужно учесть еще 1,5 процента как рисковую составляющую цены ипотеки. Итак, мы получаем 15 процентов. и все что выше, это уже прибыль банка. При ставке 15 процентов банки закладывают среднюю норму прибыли на актив 1 процент, что в общем вполне достаточно. Во многих странах банки закладывают и меньше, поскольку ипотечный продукт долгий, и даже получая небольшую прибыль с ипотеки банк может получить необходимую рентабельность за счет дополнительных продуктов.

Хотя, на сегодня в России средневзвешенная ставка высока и достигла 13,3 процентов, но проведя анализ составляющих процентной ставки, мы видим, что ее минимальный размер должен составлять 15 процентов.

На рисунке 3 приведена динамика средневзвешенного строка кредитования. Средневзвешенный срок кредитования по рублевой ипотеке на протяжении 2005-2015 гг. был выше аналогичного показателя по ипотеке в валюте, а с 2009 по 2015 г. разница между сроками кредитования значительно увеличилась под влиянием возросших валютных рисков. Если в 2007 г. срок валютного ипотечного кредита был всего на десять месяцев (в среднем) ниже рублевого, то к 2014 г. разница между ними составила в практически 3 года. А в 2015 г. разница увеличилась до 10 лет (в среднем), что также свидетельствует о смещении предпочтений основной массы заемщиков в сторону рублевой ипотеки.

Анализируя динамику средневзвешенного срока по выданным ипотечным кредитам, можно проследить отчетливую тенденцию снижения данного показателя. В среднем за период с 2005 по 2015 г.г. срок по выданным ипотечным кредитам в рублях и в иностранной валюте уменьшался в среднегодовом показателе на 1,1 и 8,0 месяца соответственно.

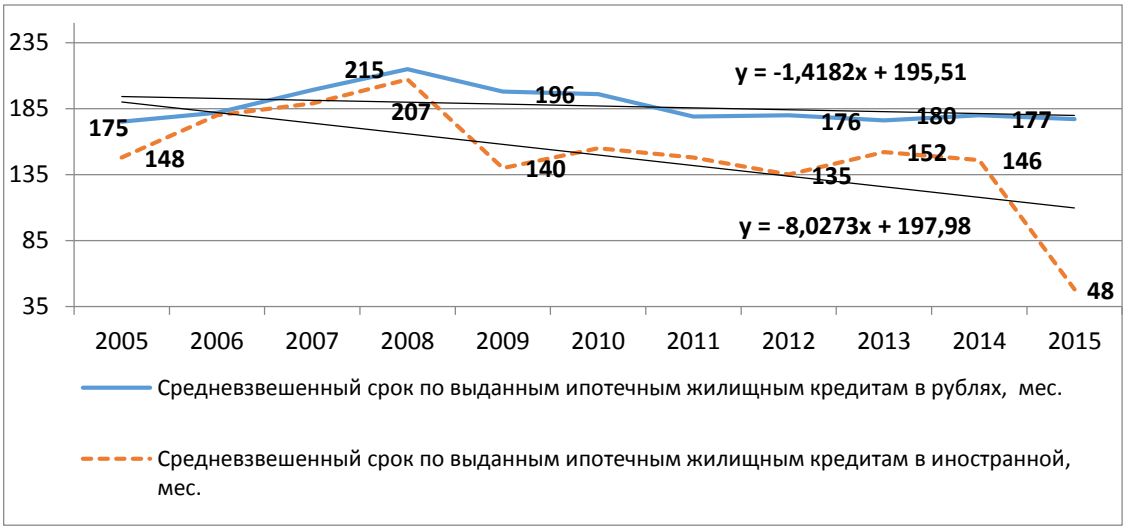


Рисунок 3 – Изменение средневзвешенного срока по выданным ипотечным жилищным кредитам

Показателен средневзвешенный срок ипотечного жилищного кредитования в разрезе субъектов Российской Федерации (рисунок 4). По рублевым кредитам самый высокий срок в Крымском федеральном округе – 187 месяцев, в Северо-Кавказском федеральном округе – 185 месяцев, Уральском и Южном федеральных округах – 183 месяцев. Срок кредитования в остальных округах не превышает 176 месяца. По валютным кредитам лидерам является Северо-Западный федеральный округ – 50 месяцев, Центральный федеральный округ - 48 месяцев, в Приволжском – 36 месяцев, а в Южном и Дальневосточном федеральных округах – 14 и 12 месяцев соответственно.

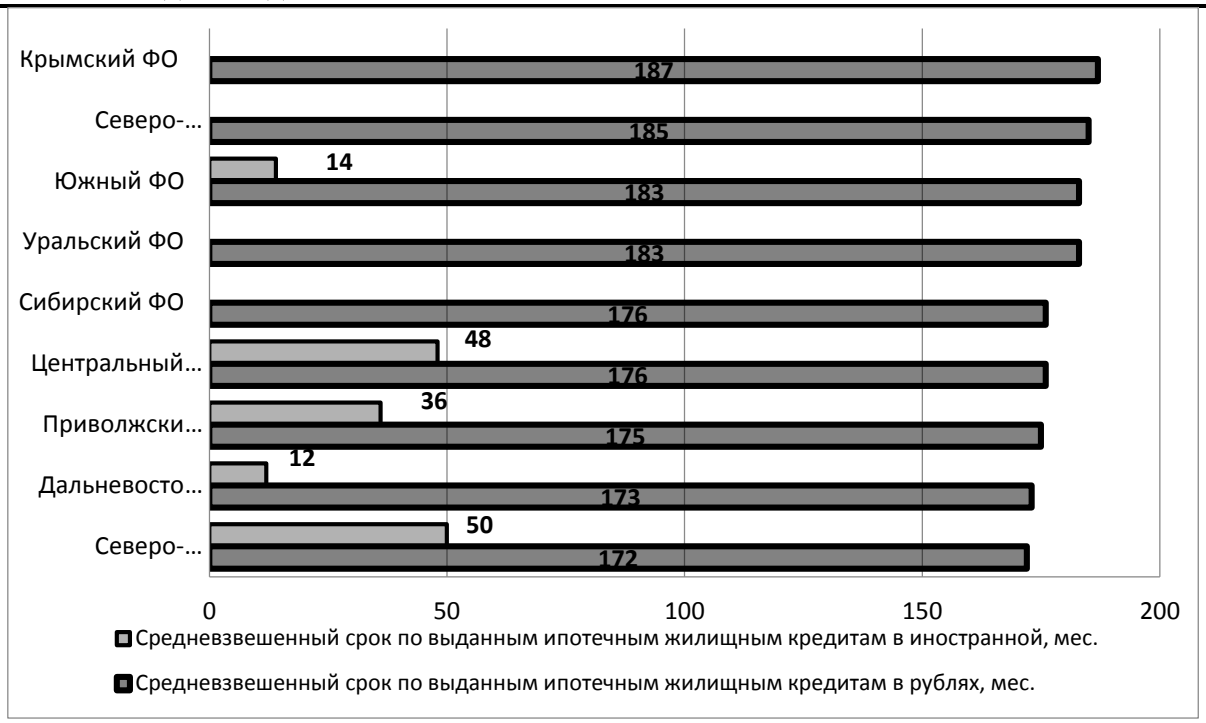


Рисунок 4 –Средневзвешенный срок по выданным ипотечным жилищным кредитам в разрезе субъектов Российской Федерации за 2015 год

Для российских банков по-прежнему остается актуальной проблема роста объема задолженности по ипотечным кредитам (рисунок 5).

За рассмотренный период мы наблюдаем тенденцию к росту, и с каждым годом задолженность увеличивается в среднем на 373 миллиарда рублей в год. Если сравнивать показатели за 2009 год и 2015 год, то мы наблюдаем увеличение задолженности по предоставленным рублевым кредитам почти в 4,5 раза. Такое увеличение связано с тем, что многие банки после кризиса стали предлагать продукты по перекредитованию в рублях.

За рассмотренный период мы наблюдаем тенденцию к росту, и с каждым годом задолженность увеличивается в среднем на 373 миллиарда рублей в год.

Рисунок 5 – Объем задолженности по выданным ипотечным жилищным кредитам

Если сравнивать показатели за 2009 год и 2015 год, то мы наблюдаем увеличение задолженности по предоставленным рублевым кредитам почти в 4,5 раза. Такое увеличение связано с тем, что многие банки после кризиса стали предлагать продукты по перекредитованию в рублях.

Итак, можно утверждать, что потенциал ипотечного жилищного кредитования в России используется далеко не полностью, в сравнении с зарубежными странами. Объемы выданных ипотечных жилищных кредитов росли на протяжении пяти последних лет, изменив эту тенденцию лишь в 2015 году. В ближайшие годы ожидается рост процентной ставки по данному виду кредита, что вызвано ростом риска невозврата кредитов и инфляционными процессами в стране.

Список использованной литературы:

1. Аналитика и статистика / Материалы сайта Агентства по ипотечному жилищному кредитованию // [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/statsis/ (Дата обращения 15.03.2016).

2. Брызгалина Ю.Ю., Видеркер Н.В. Современные тенденции развития рынка ипотечного кредитования в России Ю.Ю. Брызгалина, Н.В. Видеркер // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 2. № 1. С. 122-125.

3. Воронина Д.Д. Анализ динамики рынка ипотечного кредитования в Российской Федерации / Д.Д. Воронина // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2016. № 26. С. 136-139.

4. Об утверждении Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в РФ до 2030 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 19 июля 2010 г. № 1201-р. - Режим доступа: http://www.consultant.ru (Дата обращения: 16.03.2016).

5. Солодилова М.Н. Функционирование механизма формирования финансовых ресурсов ипотечного жилищного кредитования в России : Дис. канд. экономич. наук: 08.00.10 / Солодилова Мария Николаевна; Самарский государственный экономический университет. - Самара, 2014. - 178 с. Режим доступа: http://vk.com/away.php?utf=1&to=http%3A%2F%2Fwww.sseu.ru%2Fwp-content%2Fuploads%2F2014%2F06%2FSolodilovaMN-dissertation.pdf ((Дата обращения 16.03.2016).

© Алтухова Н.В., Кучапина А.А., 2016

УДК 338.512:

Арланова Ольга Ивановна,
канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова», г. Чебоксары, РФ
E-mail: arlanova21@mail.ru
Смирнова Ольга Николаевна
студентка магистратуры 2 курса, ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова», г. Чебоксары, РФ
E-mail: ole4kasmirnova93@gmail.com

УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ ПРОДУКЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА

Аннотация

В статье выявлены особенности птицеводства, определяющие результаты финансовой деятельности организаций этой области в настоящее время. Обозначены основные риски роста себестоимости продукции птицеводства. Приведен порядок расчета себестоимости продукции птицеводства, обозначены объекты учета затрат и объекты калькулирования, выделены виды себестоимости по различным классификационным признакам

Ключевые слова

Птицеводство, исчисление себестоимости, виды себестоимости, учет затрат на производство, калькулирование, расходы.

Птицеводство в России является одной из тех отраслей сельскохозяйственного производства, которая развивается очень динамично. Благодаря отрасли население по всей стране обеспечено высокоценными пищевыми продуктами (яйца, мясо птицы: курица, индейка и др.), а промышленность обеспечена сырьем для переработки (пух, перо, помет и др.). Развитие птицеводства в России привлекло к себе много внимания, поскольку является одной из самых прибыльных отраслей сельского хозяйства [6]. Это та область, где государство может получить в короткие сроки продукты питания высокого качества в большом объеме. Как говорит в научных журналах Ерофеева В.А.: «В нашей стране большая часть хозяйств занимаются разведением кур, уток, гусей, индюков, но наиболее популярным является разведение кур, потому что результат – это мясо и яйца» [5, с. 123]. Разведение индюков, гусей и уток распространено в меньшей степени, так как спрос на эту продукцию среди потребителей не высокий.

По мнению многих экономистов, область птицеводства имеет ряд особенностей, которые определяют ее результаты финансовой деятельности в современных условиях:

1. продукты производятся и продаются на протяжении всего года, т. е. не существует сезонности производства продукции;
2. является более гибкой по сравнению с другими секторами: зависимость поголовья от количества и качества земли проявляется в меньшей степени;
3. птицефабрика – крупнейший производитель, где производство проходит ряд стадий, начиная от инкубации яиц и заканчивая откормом скота;
4. высокий спрос вне зависимости от экономической ситуации в стране, поскольку птицеводческой продукции – группы товаров;
5. рынок прямого вторичного спроса (мясо птицы и яйцо, как и для продажи, так и переработки);
6. зависимость отрасли от производства комбикормов.

Мы полностью разделяем мнение Линевич А.: «О необходимости совершенствования производственных технологий для развития отрасли» [7, с.36]. Это может быть сделано за счет замены устаревшего клеточного оборудования. Замена, по мнению ученых, увеличится с 10-25% вместимости птичников, и поможет снизить затраты на производство единицы продукции в 2 раза, сократить расход кормов на 3-5%, воды на 60% и электроэнергии на 20%.

Основа технологических графиков должна быть основана на более правильных и логических схемах для выращивания молодняка и содержания взрослой птицы. Наиболее перспективным является выращивание с переводом в продуктивное стадо в 16-17-недельном возрасте. Егоров И. допускает такую возможность: «Когда цеха оснащаются клеточными батареями типа КБУ-Ф-3Л. Эта батарея в 1,5 раза уменьшит россыпь корма из кормушки, по крайней мере в 4 раза, снизит энергопотребление на 50% и затраты труда от 3-5%» [4, с.47].

В качестве одной из основных трудностей является составление рациона для птиц в хозяйствах. Необходимо грамотно составлять и сбалансировать содержание питательных веществ в кормах, таких как сырой протеин, аминокислоты и др. Как описывал Егоров И. в своей статье «Кормление птицы яичных кроссов» этот дефицит может быть компенсирован за счет дрожжевания кормов, что повышает сохранность птицы на 5%, яйценоскость на 10-12%, увеличивает среднесуточный прирост на 5 г и выводимость яиц на 8% [4, с.49].

Статья И. Молоскина говорит о том, что: «Для улучшения продуктивных и воспроизводственных способностей птиц можно применять ограниченное кормление, что позволяет отсрочить наступление ранней половой зрелости, увеличивает яйценоскость кур-несушек от 5 до 20%, плодовитость от 3 до 16% и выводимость яиц от 6 до 10%» [9, с.5].

В последние годы одним из основных рисков, связанных с практическим отсутствием инкубационного яйца является геополитическая ситуация и резкие скачки валютных курсов, что приводит к росту себестоимости продукции.

К сожалению, политика управления отдельных птицеводческих предприятий очень скромна и сдержанна, но себестоимость яиц, полученных от собственного родительского стада, в 2-2,5 раза дешевле, чем приобретенных из-за рубежа [3, с.175].

На уровне руководства страны поставлена задача внедрения пилотных проектов по созданию 4 селекционно-генетических центров в России. Минсельхоз внес правильные конфигурации в Государственную программу на 2013-2020 годы. Принято решение не рассматривать субсидирование из последних проектов строительства и реконструкции, если они не содержат собственного родительского стада.

В настоящее время многие экономисты в своих научных трудах отмечают, что важным компонентом обеспечения продовольственной безопасности является в первую очередь здоровье птицы, но обеспечить это достаточно сложно из-за вакцины, которая могла бы стать профилактикой заболеваний, к тому же они являются импортными и многим фермерам становятся не по карману. По этой причине, в последние годы, много кур из различных птицеводческих хозяйств были инфицированы вирусом птичьего гриппа, и, следовательно, птицеводства потеряли ощутимую сумму денег.

В сфере птицеводства расходы на продукцию, по словам Беззуба В.И., рассчитываются на основе данных раздельного бухгалтерского учета по содержанию взрослого стада и молодняка птицы применительно к технологии их выращивания в конкретных производственных условиях [1, с.104]. Также В.И. Беззуб считает, «Объектами исчисления себестоимости в птицеводстве являются: по инкубации – суточные птенцы; по родительскому стаду – инкубационные яйца; промышленное стадо – пищевые яйца. Вторичные продукты птицеводства – стило, пух, остатки инкубационного цеха (забитые петушки в суточном возрасте) – рассчитываются по стоимости возможной продажи или использования» [1, с. 184].

Начальная стоимость тысячи яиц рассчитывается исходя из затрат на содержание взрослого стада птицы за вычетом стоимости побочной продукции (помета), установленной согласно фактическим затратам, и количества полученных яиц [6]. В затраты на содержание взрослого стада птицы яичного направления списывают разницу между балансовой стоимостью взрослой птицы, проданной или забитую на мясо после выбраковки, и вырученные средства (по цене возможной продажи), если балансовая стоимость превышает сумму выручки.

В птицеводческой сфере различают среднеотраслевую и индивидуальную себестоимость [1, с. 173]. Средняя себестоимость определяется как средневзвешенная и характеризует средние затраты на единицу продукции по отрасли в стране. Аналогичный расчет может осуществляться по территориальным единицам (так называемая общая сведенная стоимость, она рассчитывается в соответствии с существующим административно-территориальным делением – по районам, регионам, республикам) [1, с.179]. Индивидуальная себестоимость рассчитывается на каждом предприятии по отдельным видам продукции.

В зависимости от размеров включенных в расчеты затрат различают полную, производственную и технологическую себестоимость [6]. Полная себестоимость отображает издержки, как на производство, так и на продажу продукции. Она является базой цены товара и ее нижней границей для производителей.

Ерофеева В.А. характеризует себестоимость как: «Сумму затрат на производство и включает в себя цеховую себестоимость и общехозяйственные расходы для предприятия: расходы административно-технического персонала предприятия; амортизация стоимости зданий и сооружений, общего назначения, технического обслуживания и ремонта; затраты на охрану труда и безопасность труда; расходы на научные исследования и опытно-конструкторские работы; расходы на обучение, командировочные; обязательные платежи — страховые платежи за загрязнение природной среды и прочее» [5, с.284].

По словам Треселевой С.Н. технологическая (мастерская) стоимость-это сумма затрат на осуществление технологического процесса изготовления продукции, за исключением затрат на покупные детали и компоненты, которые включают в себя следующие затраты: расходы на технологические нужды; затраты на сырье, материалы, топливо, энергию; расходы на заработную плату производственных рабочих с начислениями; расходы на содержание, ремонт и амортизацию оборудования, закупку инструментов и приспособлений, смазочных, охлаждающих и обтирочных материалов [12, с. 89].

В зависимости от источника данных о затратах Шевчук Д.А. выделяет: отчетную себестоимость, которая определяется по материалам бухгалтерского учета; плановую себестоимость, рассчитываемую по нормативам; провизорную себестоимость, для расчета которой берутся фактические данные за три квартала и ожидаемые показатели за четвертый квартал (с использованием нормативов) [13, с.216].

В животноводческих и птицеводческих сферах учет затрат ведется по номенклатуре статей затрат [4, с.49]. Но отличительной особенностью птицеводства яичного направления является отдельная статья «разница между себестоимостью взрослой птицы, проданной или забитой на мясо, и вырученные денежные средства от ее продажи».

По мнению Лисович Г.М.: «В зависимости от специализации предприятия методика исчисления себестоимости продукции может быть разной. В специализированных птицеводческих хозяйствах с поголовьем свыше десяти тысяч и птицеводческих фермах по выращиванию кур на промышленной основе учет затрат ведется в разрезе технологических групп» [8, с.241]. В этом случае открываются следующие аналитические счета:

1. «Инкубационный цех» (основной задачей производства является получение суточных цыплят; мелкие продукты – яйца миражные, забитые суточные петушки на кормовые цели);
2. «Родительское стадо» (основная задача производства – получение племенных яиц; второстепенная продукция – помет, пух, товарные яйца);
3. «Выращивание молодняка» (основная цель производства – получение прироста живой массы птицы; вторичных продуктов – помет, перо, яйцо от молодняка);

В птицеводстве яичного направления учет ведется по технологическим группам: от 1до 60 дней; от 61 до 150 дней; от 150 до 180 дней.

В птицеводстве мясного направления – по группам: от 1 до 180 дней; от 180 до 210 дней.

4. «Промышленное стадо кур-несушек» (основная задача производства – получение пищевых яиц; второстепенная продукция – помет, перо, пух, битые яйца) [8, с.319].

По этой причине себестоимость продукции в птицеводстве определяется на основании данных раздельного учета расходов на содержание молодняка и взрослого поголовья птицы, при соблюдении технологии производства. Следовательно, объектами калькулирования (калькуляция – это группировка затрат выраженная в деньгах на единицу выпускаемой продукции, выполненных работ, оказанных услуг, приобретенных материальных ценностей) в птицеводстве:

1. по родительскому стаду – племенные яйца, калькуляционная единица – тысяча шт.;
2. по цеху инкубации – суточный молодняк, калькуляционная единица – тысяча голов;
3. по цеху выращивания молодняка – прирост живой массы и живая масса молодняка, калькуляционная единица – 1 ц;
4. по промышленному стаду кур-несушек – яйцо пищевое, калькуляционная единица – тысяча шт.

Ю. Берникова в своих трудах представляет следующую последовательность исчисления себестоимости продукции птицеводства.

Первоначально определяется стоимость яиц, так как яйца могут быть использованы цехом инкубации. Затем рассчитывается стоимость суточных цыплят [2, с.17]. По всем технологическим группам молодняка птицы в первую очередь определяется фактическая себестоимость прироста, а затем себестоимость живой массы молодняка, так как себестоимость прироста является составной частью себестоимости живой массы.

Рассчитать фактическую себестоимость тысячи яиц промышленного и родительского стада кур-несушек и других взрослых птиц, таких как гуси, утки, индейки, цесарки, необходимо из общей суммы затрат по содержанию взрослого стада птицы исключить стоимость побочной продукции по ценам возможного использования. Полученная сумма затрат является себестоимостью яиц.

Для того чтобы получить себестоимость тысячи яиц, необходимо разделить полученную сумму на количество племенных или пищевых яиц.

В цехе инкубации учет расходов ведется по номенклатуре статей затрат, как принято в животноводстве, но отдельно выделены такие расходы как «стоимость яиц, заложенных на инкубацию». По данной статье учтены плановые затраты на яйца, которые закладываются на инкубацию. Эти затраты в конце

года доводятся к фактическим после расчета фактической себестоимости племенного яйца, а покупные яйца закладываются на инкубацию в сумме фактических затрат на приобретение.

Согласно Пугаевой Я.Н.: «Для определения стоимости цыплят суточных, нужно определить сумму затрат по инкубации, приходящуюся на продукцию отчетного года» [10, с.72]. Она определяется следующим образом: суммируется из стоимости незавершенного производства на начало периода стоимость инкубации отчетного года за вычетом стоимости незавершенного производства на конец периода и стоимости побочных продуктов. Затем сумма делится на количество голов суточных цыплят. Работа в процессе инкубации является стоимость яиц, заложенных на инкубацию после 10 декабря. Для того чтобы рассчитать стоимость незавершенного производства по цеху инкубации на конец года, если стоимость планируемого один раз в день гусенка (курица и так далее), умноженной на количество яиц, заложенных для инкубации, также умножить на фактическое количество дней инкубации. Результат вашей работы должен быть разделен на инкубационный период – двадцать один день [10, с.95].

Далее определяется стоимость путем инкубации различных видов птицы (индейки, курицы и др.). Стоимость и количество яиц, заложенных для инкубации, - те прямые расходы, которые относятся напрямую к стоимости суточных цыплят всех видов птиц. Прочие расходы по цеху инкубации раскладываются на определенные виды суточных птенцов со следующими коэффициентами: яйцо – 1,0; яйцо утиное – 2,5; гусиное яйцо – 5,0; яйцо индеек – 3,0.

Прирост живой массы определяется по молодняку всех видов птиц. Для того, чтобы определить 1 ц. прироста живой массы необходимо к сумме затрат на содержание молодняка птицы прибавить стоимость суточных птенцов и вычесть стоимость побочной продукции. Рассчитанную сумму надо разделить на количество прироста живой массы, включая прирост забитой птицы.

Себестоимость 1 ц. живой массы птицы определяется аналогично исчислению себестоимости 1 ц. живой массы молодняка крупного рогатого скота и свиней [1, с.82]. В данном случае фактическая себестоимость поголовья определяется следующим образом: суммируется из стоимости поголовья птицы на начало периода, стоимости птицы, поступившей со стороны, затрат по выращиванию птицы, стоимость прироста живой массы, без стоимости побочной продукции и без плановой оценки павшей птицы.

На неспециализированных хозяйствах учет затрат ведется в основном, на аналитическом счете «Куры». В случае если затраты за вычетом стоимости побочной продукции распределяются между продуктами пропорционально ценам, по которым продукция реализуется.

Как и в других организациях, в сфере птицеводства выручка от реализации продукции является основным источником погашения птицефабрикой затраченных средств на производство продукции. Также от размеров выручки зависит размер прибыли, финансовое положение птицеводческого хозяйства и многое другое. Также выручка от реализации продукции является основным источником возмещения затрат на производство и реализацию продукции, а также используется на выплату заработной платы, премий и других платежей [3, с.192].

В дополнение к выручке, прибыль – это важнейший источник расширения фермерских хозяйств, и обеспечения других внутрихозяйственных потребностей; часть ее используется на материальное стимулирование работников, возрастает роль прибыли в формировании бюджетных и внебюджетных фондов.

Успех птицеводческой сферы был заложен еще полвека назад, когда Постановлением правительства страны была создана система специализированных птицеводческих предприятий, что помогло в достаточно короткий срок прокормить все население нашей необъятной страны [7, с.36]. В последние годы российские птицеводы обеспечили россиян отечественной продукцией на 90-95%. Не смотря на то, что данная отрасль зависима от импорта биопрепаратов, кормов, витаминов и других продуктов, российские аграрии и государство активно взаимодействуют друг с другом. Это приводит к повышению конкурентоспособности, а также внедрению инноваций в сфере глубокой переработки мяса птицы и яиц. Однако не все птицеводческие предприятия шагают в ногу со временем, многие из них являются устаревшими и не выдерживают конкуренции. Но, в этом случае, часто приходит на помощь государство, которое видит большие перспективы в сфере птицеводства и готовы инвестировать в них.

Список использованной литературы:

1. Беззуб В.И. Управленческий учет затрат по центрам ответственности в промышленном птицеводстве: Дис. канд. экон. наук: 08.00.12: Волгоград, 2003 205 с. РГБ ОД, 61:04-8/1366.
2. Берникова Ю. Б., Организация управленческого учета в промышленном птицеводстве : (на примере птицефабрик Краснодарского края) : автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук : специальность 08.00.12 <Бухгалт. учет, статистика> / Берникова Юлия Борисовна; [Кубан. гос. ун-т]. - Краснодар, 2007. - 24 с.: ил.; 21 см. - Библиогр.: с. 24 (13 назв.).
3. Бондина Н.Н. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование себестоимости в отраслях производственной сферы АПК / Н.Н. Бондина, А.М. Севастьянов, И.В. Павлова. - Пенза: РИО ПГСХА, 2006. - 254 с.
4. Егоров И. Новые тенденции в кормлении птицы / И. Егоров, Н. Семина // Комбикорма. - 2005. - №6. - С. 47 - 49.
5. Ерофеева В.А. Аудит: учебн. пособие / В.А. Ерофеева, В.А. Пискунов, Т.А. Битюкова – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, Высшее образование , 2010. – 638с. – (Основы наук).
6. Катков Ю.Н. Организационно - методическая модель бухгалтерского учета затрат в производстве: 08.00.12 Катков, Юрий Николаевич Организационно-методическая модель бухгалтерского учета затрат в птицеводстве (На примере предприятий Брянской области): Дис. канд. экон. наук: 08.00.12 Москва, 2006 281 с. РГБ ОД, 61:06-8/3322.
7. Линевич А. Резервы снижения себестоимости продукции на птицефабриках яичного направления / А. Линевич, А. Краснов // Международный сельскохозяйственный журнал. - 2005. - №1. - С. 35 - 38.
8. Лисович Г.М. Бухгалтерский управленческий учет в сельском хозяйстве и на перерабатывающих предприятиях АПК. – Ростов н/Д: изд. Центр «Март». – 456с.
9. Молоскин И. Оптимизация кормления птицы / И. Молоскин // Животноводство России. - 2011. - №10. - С. 5.
10. Пугаева Я.Н. Организация управленческого учета в птицеводстве: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12.- Москва, 2006.- 198 с.: ил. РГБ ОД, 61 06-8/2926.
11. Саадуева М. М. Организационно-экономический механизм повышения эффективности птицеводства: на примере Республики Дагестан : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Саадуева Марина Магомедовна; [Место защиты: Дагестан. гос. ин-т народ. хоз-ва].- Махачкала, 2010.- 135 с.: ил. РГБ ОД, 61 10-8/2643.
12. Треселева С.Н. Организационно-методические и информационные аспекты управленческого учета в птицеводстве: Дис. канд. экон. наук : 08.00.12: Воронеж, 2003 184 с. РГБ ОД, 61:03-8/2821-5.
13. Шевчук Д.А. Ценообразование: учебн. пособие / Д.А. Шевчук. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 240 с.

© Арланова О.И., Смирнова О.Н., 2016

УДК 336
Б 173

Базарова Мария Урбиновна
канд. экон. наук, доцент Бурятской ГСХА
им. В.Р. Филиппова, г. Улан-Удэ, РФ
E-mail: ardan07@mail.ru

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Одной из основных задач учетно-аналитической системы является проведение анализа и оценки

эффективности деятельности предприятия, в частности оценки финансовой устойчивости. Немаловажное значение при решении вышеуказанной задачи приобретают вопросы реализации контрольной функции. В статье представлена схема организации внутреннего контроля деятельности перерабатывающего предприятия и критерии ее эффективности

Ключевые слова

Внутренний контроль, финансовая устойчивость, критерии эффективности, принципы, предмет, метод

Для обеспечения финансовой устойчивости перерабатывающих предприятий приоритетным направлением развития является организация эффективного управления процессами производства, которое предполагает рациональное использование всех имеющихся ресурсов. Данный процесс невозможен без создания действенной системы внутреннего контроля.

Под контролем понимается система наблюдения и проверок соответствия процесса функционирования управленческого объекта принятым управленческим решениям, выявление результатов управленческих воздействий на управляемый объект. А под внутренним контролем следует понимать контроль, который осуществляется за хозяйственными операциями и процессами, происходящими в производственных объединениях на предприятиях [3, С.19].

Контролю присущи существенные черты, которые определяют самостоятельное место функции контроля в системе управления экономическим субъектом. Такими чертами, на наш взгляд, являются следующие:

1. Специфичность предмета. Контроль имеет собственный предмет — это деятельность предприятий в соответствии с установленными законами, нормами, правилами; процессы и явления, рассматриваемые с точки зрения возможного их несоответствия намеченным целям, планам, нормам, управленческим решениям [5, С. 19]; управленческие решения, финансовые, хозяйственные операции и процессы, оцениваемые с позиций их экономической эффективности, законности, достоверности и целесообразности [4, С. 28].

2. Специфичность метода. Контроль имеет собственный метод. В его основе лежит использование системы способов документального и фактического контроля, раскрывающих его комплексный характер [3, С. 14].

3. Возможность превентивного воздействия на объект. Осуществление функции контроля имеет целью не только, может быть, даже не столько выявление образовавшихся отклонений от заданного состояния объекта, сколько предупреждение их возникновения. Оценка законности и целесообразности хозяйственных операций на стадии их зарождения позволяет предотвратить те процессы, которые противоречат требованиям нормативных документов или не согласуются с целями деятельности предприятия. В этом своем значении контроль представляется нам средством превентивного регулирования хозяйственных операций, вызывающих позитивные или нежелательные изменения в объектах управления.

Используя плановые данные, нормы и нормативы, сведения оперативного учета, контроль своевременно влияет на поведение, а следовательно, и на состояние и финансовую устойчивость экономических объектов, тем самым активно участвует в формировании конечных результатов производства. Этим и определяется значение его в системе управления.

Внутренний контроль должен осуществляться в соответствии с определенными принципами. В работе П.С. Безруких [2, С. 73-75] выделены следующие наиболее существенные принципы, которые могут послужить основой развития организационных форм внутреннего контроля.

1. Принцип системной упорядоченности организации контроля. Сложность совокупного производственного процесса и организационной структуры предприятия требуют адекватной сложности организации контроля, позволяющей «перекрыть» соответствующими элементами этой функции все центры внутреннего управления экономическими объектами.

2. Принцип приближения контроля к объекту. Организацию внутреннего контроля необходимо строить с таким расчетом, чтобы можно было максимально приблизить его к центрам ответственности.

3. Принцип иерархичности контроля. Современное предприятие - сложная многоуровневая система, а экономические процессы протекают во всех сферах его деятельности, во всех подразделениях. Поэтому

организационная схема контроля, особенно внутреннего, должна быть многоступенчатой, то есть предусматривать выполнение контрольной функции на всех уровнях – от высшей администрации до отдельных работников.

4. Принцип взаимодействия с другими функциями. Контроль должен создавать возможности осуществления и совершенствования общего процесса внутреннего управления экономическими объектами как за счет четкого выявления отклонений от плановых заданий, норм, нормативов, так и посредством взаимодействия с планированием, учетом, анализом с целью установления недостатков, упущений и нарушений, снижающих качество выполнения этих функций, а, следовательно, отрицательно влияющих на процесс внутреннего управления.

5. Принцип целесообразного взаимодействия элементов функции контроля. Для того чтобы достигнуть четкого выполнения стоящих перед оперативным контролем задач и улучшить его связь с другими функциями управления. Необходимо определение главных задач контроля исходя из целей функционирования объекта, разработка методики организации контроля, основывающейся на учете сложности организационной структуры предприятия, раскрытии внутренней структуры объекта контроля, определении точек приложения элементов функции контроля.

6. Принцип преемственности контроля во времени. Его реализация предполагает использование результатов предварительного контроля в текущем, текущего – в последующем, последующего - в предварительном. Иными словам, он должен носить циклический характер, если мы рассматриваем его во временном аспекте.

На основании изученных существенных черт внутреннего контроля и принципов его осуществления нами предложена схема организации внутреннего контроля деятельности производственных подразделений (таблица 1).

Таблица 1

Организация внутреннего контроля деятельности производственных цехов и отделов перерабатывающего предприятия [1, С. 144-145]

Показатели	Виды Контроля	цехи	планово-эконом. отдел	бухгалтерия	лаборатория	Отдел гл.механика	Отдел гл.инженера	ОМТС	Отдел гл.энергетика	Отдел гл.технолога
Объем производства в натуральном выражении	Предварительный					+	+		+	
	Текущий	+	+			+	+		+	
	Последующий			+		+	+		+	
	Систематический	+	+			+	+		+	
	Периодический			+						
	Сплошной	+	+	+		+	+		+	
	Выборочный									
Объем производства в стоимостном выражении	Предварительный		+							
	Текущий		+	+		+	+		+	
	Последующий		+	+						
	Систематический		+	+		+	+		+	
	Периодический									
	Сплошной		+	+		+	+		+	
	Выборочный									
Номенклатура продукции в натуральном выражении	Предварительный					+	+		+	
	Текущий	+	+			+	+		+	
	Последующий			+		+	+		+	
	Систематический	+	+			+	+		+	
	Периодический			+						
	Сплошной	+	+	+		+	+		+	
	Выборочный									

Номенклатура продукции в стоимостном выражении	Предварительный Текущий Последующий Систематический Периодический Сплошной Выборочный		+ + + + +	 + + + +		 + 	 + + +		 + + +	
Ритмичность производства	Предварительный Текущий Последующий Систематический Периодический Сплошной Выборочный	 + + + +	 + + +	 	 	+ + + + 	+ + + + +	 	+ + + + +	
Качество продукции	Предварительный Текущий Последующий Систематический Периодический Сплошной Выборочный	 + + +	 	 + + +	+ + + + +	 + + 	+ + + + +	 	 + + +	
Объем материальных ресурсов	Предварительный Текущий Последующий Систематический Периодический Сплошной Выборочный	 + + +	 	 + + + +	 + + +	+ + + + 	+ + + + +	+ + + + + + +	+ + + + +	
Издержки производства	Предварительный Текущий Последующий Систематический Периодический Сплошной Выборочный	 + + +	+ + + +	 + + + +	 	+ + 	+ + +	+ + + + +	+ + 	+ + +

Принципы системной упорядоченности организации контроля, его приближения к объекту, иерархичности, делегирования полномочий и ответственности, взаимодействия контроля с другими функциями управления и другие в той или иной степени взаимозависимы и взаимосвязаны. Во взаимосвязи находятся и критерии эффективности системы внутреннего управления. В силу этих обстоятельств представляется целесообразным использовать матричный подход к увязке критериев и принципов (таблице 2)

Таблица 2

Критерии эффективности организации внутреннего контроля [1, С. 146]

Критерии эффективности системы внутреннего контроля	Принципы организации контроля					
	системная упорядоченность	приближенность к объекту	иерархичность организации	делегирование полномочий	взаимодействие контроля с другими функциями	преемственность контроля во времени
1. Совпадение целей отдельных частей организационной структуры с целями объектов	+	-	-	-	-	-
2. Минимизация точек совпадения ответственности	+	-	-	+	-	-
3.Адаптивность структуры	+	-	-	-	-	-

4.Четкость взаимодействия функций управления	+	-	-	-	+	+
5. Упорядоченность информационных связей	+	-	-	-	+	+
6.Минимизация дублирования функций	+	-	-	-	+	+
7.Четкая обозначенность объектов и центров внутреннего управления	+	-	+	-	-	-
8. Совпадение объектов и центров управления	+	+	+	+	+	+
9. Скорость принятия решений	-	-	-	+	+	+

Данные таблицы 2 дают основание считать, что по полному набору критериев может оцениваться только степень реализации принципа системной упорядоченности контроля. И это вполне объяснимо. Ведь именно она создает предпосылки такой организации, в которой цели экономических объектов являются одновременно целями управленческих подразделений, минимизируются точки совпадения ответственности за состояние объектов, достигаются высокая адаптивность структуры, четкое взаимодействие функций и упорядоченность информационных связей, минимизация дублирования функций, появляется возможность четко обозначить и согласовать в пространстве объекты и центры внутреннего управления, ускорить принятие решений.

Следует отметить, что не все возможности, принятые в качестве критериев оценки эффективности организации, проявляются одинаково полно в управленческих структурах различного типа.

Таким образом, предложенные схема организации и критерии эффективности внутреннего контроля создают условия для совершенствования его внутреннего устройства, тем самым позволяя экономическим субъектам обеспечить финансовую устойчивость их функционирования.

Список использованной литературы

1. Базарова М.У., Сампилова Н.Ц. Формирование учетно-аналитической системы материальных затрат для целей обеспечения финансовой устойчивости предприятий перерабатывающей промышленности АПК: монография. – Улан-Удэ: Изд-во БГСХА им. В.Р. Филиппова, 2013
2. Безруких П.С. Учет и калькулирование себестоимости продукции – М.: Финансы, 1974. – 126с.
3. Белов Н.Г. Контроль и ревизия в сельском хозяйстве-3-е изд., перераб. и доп. – М.: Агропромиздат, 1986. – 320с.
4. Оперативный контроль экономической деятельности предприятия/ Б.В.Валуев, Л.П.Горлова, Е.Л.Зернов и др. М.: Финансы и статистика, 1991. – 224с.
5. Татур С.К. Роль учета в управлении производством. – М.: Финансы, 1974. – 112с.

© Базарова М.У., 2016

УДК 331.08

Блинова Марина Георгиевна
доцент РГППУ, г. Екатеринбург, РФ
E-mail: bm.2308@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы оптимизации затрат на персонал, которые недопустимо сводить только к сокращению штатов; обосновывается необходимость применения новых технологий управления

персоналом в условиях социально-экономических особенностей современного российского общества; использования «мягких» методов оптимизации, а также новых подходов и способов эффективного использования не только финансовых, но и других стимулирующих факторов для оптимизации деятельности сотрудников, где мотивация труда персонала и качественная оценка результатов труда является одним из решающих факторов.

Ключевые слова

Персонал, оптимизация затрат на персонал, условия труда, технологии управления человеческими ресурсами, мотивация труда, совмещение профессий, профессиональный рост, кадровый менеджмент, мотивация труда.

В настоящее время для российских предприятий особенно актуальным стал вопрос о современных подходах к оптимизации затрат на персонал. Проблема оптимизации рассматривается на всех уровнях управления на основе анализа проблемных зон с использованием технологий управления. Управление персоналом - это система приемов эффективного построения и управления организациями, деятельность, охватывающая и взаимоувязывающая аспекты работы с людьми с основными задачами компании. Технология управления человеческими ресурсами нацелена на повышение инвестиций в человеческий капитал, обеспечивающих профессиональный рост работников и улучшение качества условий труда. Сегодня службы по управлению персоналом стали многофункциональными, их задачи гораздо шире и многограннее, чем функции отделов кадров.[2,с.5] Управление персоналом из вспомогательной, обслуживающей трансформировалась в одну из ведущих функций предприятия. Именно для этого создаются целые службы и департаменты. Цель этих структур - обеспечение максимальной эффективности использования человеческих ресурсов для реализации стратегии организации. Управление персоналом и управление человеческими ресурсами переориентировано на потребности самой организации в рабочей силе, и приоритеты кадрового менеджмента определяются в первую очередь результатами функционального анализа имеющихся и проектируемых рабочих мест, а не существующим кадровым потенциалом организации. Происходит переориентация системы кадрового менеджмента на индивидуальную работу с персоналом.

Именно, нестабильность экономической обстановки в России явилась причиной оптимизации затрат на персонал, учитывая условия неопределенности среды и проблемы предприятий. Еще классики политэкономии, доказали, что именно работники создают прибавочную стоимость, поэтому все больше работодателей начинают понимать, что люди — столь же важный ресурс, как и оборудование, новые технологии или качественное сырье. Сокращение численности сотрудников с целью повышения производительности труда или снижения расходов на персонал в современных условиях, не совсем, оправдано. Нельзя полностью копировать систему управления западных компаний, следует понимать: для того чтобы сравнивать наши компании с зарубежными, требуется привести в сопоставимый вид сравниваемые параметры т.е. целый ряд показателей, их нельзя просто сопоставлять. Например, количество произведенной продукции на одного работающего зависит от того, как формируется численность предприятия, из каких должностей, штатных единиц. Проблема в том, что для того, чтобы корректно сравнивать производительность труда или продуктивность, структуру численности российских предприятий следует привести к «мировому стандарту», в первую очередь — вывести непрофильные подразделения. У нас выведение объектов социальной сферы из структуры предприятий воспринимается болезненно. Так как эта структура складывалась в России десятилетиями. Особенно тяжело это для крупных градообразующих предприятий, которые десятилетиями несли огромную социальную нагрузку, во многом подменяя государство в обеспечении основных социальных гарантий для работников (включая расходы на медицину, образование, социальную защиту и т. п.) и поддержании жизнедеятельности этих образований. Кроме того, за последние несколько лет значительно изменилась ситуация на рынке труда: трудовая иммиграция растет, рождаемость падает, количество людей работоспособного возраста уменьшается — уходят пенсионеры, а требования к работникам постоянно растут. Поскольку экономика развивается, то повышается и роль такого

фактора, как конкуренция работодателей на рынке труда, причем, в будущем конкуренция за кадры будет, только усиливаться.

В современном энциклопедическом словаре понятие оптимизации определяется, как процесс нахождения наилучшего (из множества возможных) варианта решения задач при заданных параметрах и требованиях. Термин оптимизация численности сотрудников начал широко использоваться в лексиконе управленцев в 90-х годах прошлого столетия, когда наблюдалось снижение объемов производства и ухудшение финансового положения многих крупных и средних предприятий промышленности (металлургия, машиностроение, строительство, транспорт и т. д.). Тогда многие предприятия нашей страны оказались на грани остановки, поэтому они не только прекращали прием новых работников, но и проводили сокращения, т.е. происходила минимизация численности персонала и снижение расходов на его содержание. В современных социально-экономических условиях, ухудшения демографической ситуации, нарастания дефицита высококвалифицированных специалистов, серьезных изменений трудовой мотивации, совершенно, неверно сводить проблему оптимизации к сокращению штатов. Сокращение численности за счет увольнения неизбежно влечет за собой массу негативных последствий, вплоть до судебных исков. Такой подход считается «жестким» методом оптимизации численности работников. Кроме того, специалисты утверждают, что уволить сотрудников еще и психологически сложно, даже обоснованные сокращения ухудшают имидж руководителя, создают неблагоприятную, напряженную обстановку в коллективе, зачастую, приводят к конфликтам. В этой связи необходимо искать новые подходы и способы эффективного использования финансовых и других стимулирующих факторов для оптимизации деятельности персонала. Мотивации труда персонала и качественная оценка результатов труда – один из решающих факторов этого процесса. Процесс оптимизации довольно сложно в настоящее время происходит в учреждениях бюджетной сферы: медицина, образование, культура, где эти вопросы сейчас особенно актуальны. Он включает в себя учет специфических особенностей планирования, финансирования, связанного с особым объектом воспроизводства, с его индивидуальными способностями и запросами, тесную связь педагогических и экономических процессов, большую, чем в отраслях материального производства.[3,с.342]. В последние годы вместо понятия сокращение рабочих мест (штатов сотрудников) широко используется понятие оптимизация численности работников. При этом предпочтение необходимо отдавать «мягким» методам: стимулирование досрочного выхода работников на пенсию, стимулирование увольнения лиц, достигших пенсионного возраста, за счет введения для них специальных льгот; перевод работников в другие (во вспомогательные подразделения, консультантами); стимулирование увольнения отдельных категорий сотрудников по собственному желанию (с выплатой им значительных премиальных сумм) и т. д. Повышение квалификации работников, переподготовка и их перераспределение внутри предприятия тоже можно рассматривать как вариант оптимизации численности. Но, поскольку рассчитать эффективность расходов на обучение достаточно сложно, то говорить об оптимизации в полном смысле этого слова не всегда оправданно. Особое внимание необходимо обратить на подготовительную работу: проведение мероприятий по оптимизации численности и снижению затрат на персонал. Для этого следует: выделить менее критичные для предприятия группы профессий; заменить нормы, установленные практическим путем, на научно обоснованные; расширить сферы совмещения профессий; повысить эффективность использования рабочей силы; обеспечить дальнейшее усовершенствование организации производства, оплаты труда.

Для менее болезненного проведения этих мероприятий руководители иногда вносят изменения и дополнения в коллективный договор, которые направлены на создание и развитие социальных стимулов к снижению численности персонала. Предлагается организация доплат за досрочный выход на пенсию, развитие системы дополнительного пенсионного и медицинского обеспечения, развитие корпоративной культуры, поддержка ветеранских организаций и др. Но для этого руководителям надо обладать высокой организационной и профессиональной культурой. Существует мнение исследователей, что, к сожалению, социальным феноменом России стали «новые бедные», к числу которых был отнесен каждый четвертый

работающий человек, но не зарабатывающий при этом на жизнь. К этой категории относятся, преимущественно, работники бюджетной сферы, научные кадры. Это тоже осложняет уже и так нестабильное положение работающих граждан и ужесточает последствия процессов оптимизации. Поэтому социальные последствия ее и кризисное состояние нынешнего общества требуют не только новых подходов к управлению, но и системы конкретных государственных мер, направленных на обеспечение соблюдения социально-экономических прав и социальной защиты. Внедряя новые технологии мотивации и стимулирования персонала, нельзя забывать о моральных аспектах, для того чтобы сотрудники чувствовали и защищенность, и профессиональное удовлетворение. [3,с.343]

Список использованной литературы

1.Авдеев, В.В. Управление персоналом. Оптимизация командной работы: Реинжиниринговая технология: Практикум / В.В. Авдеев. - М.: ФиС, 2008.

2. Блинова М.Г Содержание деятельности менеджера по работе с персоналом в социальной сфере и ее составляющие: Учебное пособие для слушателей институтов и факультетов повышения квалификации, преподавателей, аспирантов и других профессионально-педагогических работников / М.Г.Блинова, М-во образования и науки Российской Федерации, ФГАОУ ВПО "Российский гос. профессионально-пед. ун-т", Учреждение Российской акад. образования "Уральское отделение". Екатеринбург, 2011. "

3.Блинова М.Г Современные подходы к мотивации и стимулированию преподавательских кадров учреждений высшего образования: проблемы и решения - В книге: Университет XXI века: старые парадигмы и современные вызовы Материалы XVIII Всероссийской научно-практической конференции. 2015.". Екатеринбург, 2015.

© Блинова М.Г., 2016

УДК 330

Болдырева Антонина Сергеевна
студентка «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
(филиал в г. Пятигорске)
г. Пятигорск, РФ
E-mail: feolet1@yandex.ru
Шикунова Людмила Николаевна
доцент, к.э.н., доцент кафедры
бухгалтерского учета, управления и маркетинга
«РЭУ им. Г.В. Плеханова»
(филиал в г. Пятигорске)
г. Пятигорск, РФ
E-mail: L.Shik@mail.ru

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация

Управленческий анализ призван превратить экономическую и неэкономическую информацию в пригодную для принятия решения. Логическая обработка, изучение, обобщение фактов, их систематизация,

выводы, предложения, поиск резервов – все эти задачи решаются в рамках управленческого анализа, который призван обеспечить обоснованность управленческого решения и повысить его эффективность.

Ключевые слова

Управленческий анализ, информационное обеспечение управленческого анализа, методы управленческого анализа.

Естественная ограниченность ресурсов требуют от предприятия эффективных форм хозяйствования, управления производством и реализацией продукции, достижения конкурентоспособности производимой продукции и услуг, активизации инициативы и предприимчивости. Важная роль в реализации этих задач принадлежит анализу основных показателей производственно-экономической деятельности, а также позиционирования на внутреннем и внешнем рынках, конкурентоспособности и устойчивости предприятия. При этом формируется особый сегмент комплексного экономического анализа – управленческий анализ, результаты которого позволяют обосновать эффективные управленческие решения, включая стратегическое управление организацией [4, с. 6].

М.А. Вахрушина рассматривает управленческий анализ как элемент сразу двух экономических дисциплин: экономического анализа и управленческого учета. Она выделяет семь особенных признаков управленческого анализа [2, с. 11]:

1. ориентация на внутреннее потребление;
2. использование релевантной непубличной информации;
3. перспективная направленность результатов анализа;
4. основа для принятия управленческих решений;
5. конфиденциальный характер;
6. оперативность;
7. отраслевая ориентация.

С учетом приведенных признаков, управленческий анализ может быть определен как направление экономического анализа, ориентированное на внутреннее потребление, базирующееся на оперативной релевантной информации, носящее конфиденциальный характер и имеющее перспективную направленность. Проводится управленческий анализ с учетом отраслевой специфики деятельности анализируемой организации, результаты его используются руководством для выработки текущих и перспективных управленческих решений.

Круг задач управленческого анализа, выделяемых отечественными учеными, широк и разнообразен. Начиная от выбора системы показателей, описывающих конкретную проблему, аналитических процедур, наиболее подходящих для ее решения, их адаптации, выявления ограничений и путей их преодоления, до предоставления результатов ответственным лицам и выработки рекомендаций относительно выбора варианта решения поставленной проблемы [3, с. 14]. Кроме того, к задачам управленческого анализа относятся: анализ рынка, анализ состояния активов и пассивов с целью управления ими, анализ эффективности использования трудовых и материальных ресурсов; анализ и управление затратами, обеспечение контроля реализации управленческих решений и их результатов, оценка эффективности деятельности организации и ее подразделений. Можно обобщить все эти задачи, выразив их как информационное обеспечение процесса принятия управленческого решения [6, с. 5].

Рассматривая информационное поле управленческого анализа, следует отметить, что оно должно отвечать поставленным целям и задачам организации, но, в то же время, особенности информационного потока определяют способы достижения поставленных целей. Информационное поле управленческого анализа значительно шире, чем в финансовом анализе. Вся входящая информация характеризуется сложной структурой. Данные формируются как во внутренней, так и во внешней бизнес-среде и поступают через систему горизонтальных и вертикальных потоков со всей их сложностью и многообразием связей. На рисунке 1 представлено информационное поле управленческого анализа.

Рисунок 1 – Система информационного обеспечения процесса принятия управленческих решений

Наиболее значимая для целей проведения управленческого анализа информация поступает по горизонтальным каналам связи. Горизонтальными потоками следует считать информацию, передаваемую между структурными подразделениями организации, выполняющими различные функциональные задачи и не подчиненными друг другу [3, с. 15].

Вертикальные потоки аналитической информации, как правило, имеют два направления: сверху вниз и снизу вверх. Вертикальный поток снизу вверх передает информацию от управляющих более низкого уровня управляющим более высокого уровня. Таким образом, руководство организацией получает данные о деятельности организации из первых рук: из тех структурных подразделений и звеньев, где эта информация впервые появляется на свет. В то же время, общую картину происходящего видит лишь высшее руководство, где аккумулируются все информационные потоки деятельности организации, оно и определяет стратегию, приоритетные направления развития деятельности организации, и, через вертикальные потоки сверху вниз, посредством приказов, распоряжений, методологических указаний, эта информация поступает на места.

На рисунке 1 видно, что все эти горизонтальные и вертикальные потоки являются входящей информацией в системе управленческого анализа. Прежде, чем стать информацией, пригодной для принятия управленческих решений, эти данные должны быть подвергнуты обработке и предстать в виде аналитических материалов, отвечающих поставленной задаче и конкретной проблеме.

Кроме горизонтальных и вертикальных аналитических информационных потоков входящую информацию также принято различать по характеру и форме содержащихся в ней сведений.

Исходя из этого, входящая информация делится на три типа:

1. учетная информация;
2. внеучетная информация (внешняя и внутренняя);
3. нормативно-техническая информация (внешняя и внутренняя).

Учетная информация представляет собой преимущественно данные числового характера, формируемые в системе бухгалтерского, налогового, управленческого и статистического учета, а также данные оперативного производственного учета и отчетности. Как правило, учетная информация формируется по унифицированным формам, разработанным как на законодательном уровне, так и на уровне самой организации.

Данные бухгалтерского учета и отчетности являются основным источником информации, так как отражают комплексное финансово-хозяйственное состояние деятельности любой организации. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности помогает руководству организации всесторонне оценить платежеспособность, ликвидность, деловую активность, эффективность и рентабельность деятельности организации за отчетный период. Не обойтись и без планово-нормативной информации. Как правило, для оценки эффективности функционирования и развития организации текущие показатели деятельности организации сравнивают с показателями прошлых периодов, среднеотраслевыми и нормативными показателями [5, с. 36].

Эффективность управленческого анализа во многом определяется выбранными и использованными методами исследования. Один из главных принципов выбора методов исследования состоит в том, что их отбор происходит исходя из задач, которые необходимо решить в ходе исследования. Поэтому сначала формируется перечень задач исследования, который соотносится с методами, позволяющими эти задачи решить. Далее выбор метода осуществляется на основе следующих требований:

1) практическая применимость метода. Методы эффективны лишь при определенных условиях, в определенных ситуациях. Например, для достоверности результатов кластерного анализа объем выборки должен быть не менее двадцати элементов;

2) стоимость реализации метода. Стоимость использования метода должна быть меньше, чем стоимость получаемого с его помощью результата;

3) эффективность метода. Как правило, увеличение точности решения повышает стоимость метода быстрее, чем получаемые от его применения выгоды;

4) достоверность метода. Когда имеют дело с оценкой потенциально крупных выгод или потерь, наилучший подход состоит в выборе метода или набора методов, которые обеспечивают самую высокую достоверность оценки ожидаемой отдачи. Обычно погрешности применения метода оцениваются из опыта его применения;

5) стабильность результатов, получаемых с помощью метода. При выборе метода следует учитывать скорость изменения взаимосвязей системы с ее внешним окружением. Если ситуация очень динамична, то достаточно применения методов, дающих приближенные решения;

6) сбалансированность данного метода с другими методами. Например, если на этапе выявления проблем использовались примитивные методы сбора данных и отсутствовал контроль их достоверности, то на других этапах решения проблемы не имеет смысла применять сложные методы обработки статистических данных, например, регрессионный или факторный анализы.

Всю совокупность методов стратегического управленческого анализа можно разделить на три большие группы.

I группа – методы, основанные на выявлении и обобщении мнений опытных специалистов-экспертов: метод «мозговой атаки», метод типа «сценариев», метод экспертных оценок (включая SWOT-анализ), метод типа «Дельфи», методы типа «дерева целей», «деловой игры» и т.д.

II группа – методы формализованного представления системы управления, основанные на использовании математических, экономико-математических методов исследования:

1) аналитические (интегральное исчисление, дифференциальное исчисление, методы математического программирования, теории игр);

2) статистические (математическая статистика, теория вероятности, теория массового обслуживания, методы статистических испытаний и др.);

3) теоретико-множественные, логические, лингвистические представления;

4) графические (диаграммы, графики, гистограммы и др.).

III группа – комплексированные методы, представляющие собой интеграцию методов I и II групп: комбинаторика, ситуационное моделирование, топология и др.

В основе управленческого анализа лежит процесс принятия решения, поэтому целесообразно рассмотреть также классификацию методов исследования в зависимости от этапа принятия решения:

1. Определение целей организации: методы выявления потребностей (в основном, из области маркетинга), SWOT-анализ, анализ STEEP-факторов, социологические методы, методы теории ценностей (аксиологии), сбалансированная система показателей.

2. Выявление проблем по пути достижения целей: клинический метод; методы имитационного моделирования (в том числе деловые игры); методы экспертного опроса.

3. Выявление источников проблем: анализ истории фирмы (например, при использовании клинического метода); регрессионный и корреляционный анализы; факторный анализ; многоугольник конкурентноспособности.

4. Разработка вариантов решений, поиск решений: эвристические методы (например, метод «мозговой атаки»); морфологический анализ; линейное или динамическое программирование; моделирование деятельности организации и эволюции ее окружения, «Дом качества», методика Р. Коха, метрика стратегических процессов по И. Гуркову.

5. Отбор наилучших решений: линейное и динамическое программирование; методы оценки эффективности вариантов решений (например, «затраты – выгоды»); функционально-стоимостной анализ; методы статистики и методы сравнения (например, кластерный анализ), сбалансированная система показателей.

6. Согласование решений с персоналом: деловые игры, методы «внутреннего маркетинга», психологические методы взаимодействия в малых группах, оценка степени удовлетворенности интересов стейкхолдеров.

7. Утверждение решения: методы оценки риска и методы управления риском.

8. Подготовка решения к вводу в действие: сетевое планирование и управление, методы программирования деятельности подразделений.

9. Сопровождение применения решения: методы мотивации персонала, методы выборочных обследований, статистические методы, методы теории измерений, методы теории автоматического регулирования.

10. Проверка эффективности выполненного решения: методы выборочных обследований, социологические методы, методы контроля, анализ надежности, методы анализа эффективности [1, с. 14].

Таким образом, с целью повышения качества принятия управленческих решений, позволяющих учитывать требования всех заинтересованных сторон бизнеса, руководство организации должно уделять особое внимание организации информационных потоков, регламентировать процесс сбора, обработки и хранения аналитической информации, применять в своей деятельности методы управленческого анализа, которые ориентированные с одной стороны на проведение анализа текущей деятельности предприятия с целью выявления путей обеспечения его долгосрочной прибыльности, а с другой предполагают определение стратегических альтернатив и обоснование выбора успешной стратегии.

Список использованной литературы:

1. Акмаева Р.И. Стратегический управленческий анализ: учебно-методическое пособие / Р.И. Акмаева, Н.Ш. Епифанова. – Астрахань: Астраханский государственный университет, Издательский дом «Астраханский университет», 2013. – 221 с.
2. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения: монография / М.А. Вахрушина, Л.Б. Самарина. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. – 144 с.
3. Волкова, О.Н. Управленческий анализ: учеб. / О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2011. – 304 с.
4. Кундиус В.А. Управленческий анализ деятельности предприятий агропромышленного комплекса: учебное пособие / В.А. Кундиус. – М.: КНОРУС, 2016. – 392 с.
5. Полозова, А.Н. Управленческий анализ в отраслях: учеб. пособие / А.Н. Полозова, Л.В. Брянцева. – М.: КНОРУС, 2010. – 335 с.
6. Соколов, Я.В. Управленческий учет: учебник / Я.В. Соколов. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. – 720 с.

© Болдырева А.С., Шикунова Л.Н., 2016

УДК 631

Борисов Вячеслав Александрович
старший преподаватель ДГТУ,
г. Ростов-на-Дону, РФ
E-mail: kaf-qm@donstu.ru

ТОВАРООБОРОТ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ С НЕКОТОРЫМИ РЕГИОНАМИ РФ

Аннотация

В статье рассматриваются некоторые аспекты товарооборота Ростовской области с регионами РФ. Приводятся данные по 11 «основным» регионам России, товарооборот с которыми превышает 10 млрд. руб.

Ключевые слова

Товарооборот, регионы РФ, средний абсолютный прирост товарооборота, среднегодовой темп роста товарооборота

Идентификация и анализ процессов, происходящих на товарных рынках, финансовых результатов деятельности субъектов рынка необходимы для прогнозирования развития рынков и принятия корректирующих воздействий [1, с. 1256]. В этой связи целесообразным является рассмотрение статистических данных по товарообороту с основными регионами РФ [2, с. 42]. Анализ имеющейся статистической информации позволяет выделить 11 «основных» регионов РФ, с которыми Ростовская область имеет наибольший товарооборот (более 10 млрд. руб.). По данным 2014 года эти регионы находятся в 4 федеральных округах (ФО). В совокупности указанные 11 регионов обеспечивают 67,72% товарооборота в объеме РФ. При этом на долю Центрального ФО приходится 32,66%, на долю Южного ФО – 20,53%, на долю Приволжского ФО – 11,48%, на долю Северо-Кавказского ФО – 3,05%. Представляет интерес представительство рассмотренных регионов в группе «основных» за период с 2005 по 2014 годы (табл. 1).

Таблица 1

Регионы, входящие в список «основных» на протяжении 10 лет

Регионы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Московская область	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
г. Москва	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Белгородская область						+		+	+	+
Воронежская область			+	+	+	+	+	+	+	+
Ставропольский край	+	+	+	+	+	+	+	+		+
Краснодарский край	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Волгоградская область	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Астраханская область	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Саратовская область	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Самарская область	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Республика Башкортостан	+	+	+			+	+	+		+

Примечание. В табл. 1 символ «+» означает наличие данного региона в списке «основных». На основе базы данных и программной системы [3] рассчитаны статистические показатели динамики товарооборота: средний абсолютный прирост товарооборота (млрд. руб.) и среднегодовой темп роста товарооборота по этим регионам (табл. 2). Анализ расчетных и литературных данных показал, что наблюдается положительная тенденция роста товарооборота с указанными регионами [4, с. 400].

Таблица 2

Значения статистических показателей товарооборота

Регионы	Средний абсолютный прирост	Среднегодовой темп роста
Центральный ФО	11,77	1,15
Московская область	5,61	1,26
г. Москва	1,96	1,09
Воронежская область	1,42	1,23
Белгородская область	1,00	1,22
Северо-Кавказский ФО	1,18	1,13
Ставропольский край	0,81	1,13
Южный ФО	5,36	1,12
Краснодарский край	3,19	1,13
Волгоградская область	1,29	1,10
Астраханская область	0,75	1,12
Приволжский ФО	5,10	1,13
Саратовская область	1,41	1,19
Самарская область	1,08	1,13
Республика Башкортостан	0,80	1,15

Данные показывают, что Белгородская и Воронежская области, Ставропольский край и Республика Башкортостан в группу «основных» регионов входили не стабильно (см. табл. 1). Вместе с тем видно, что для данных регионов среднегодовой темп роста наиболее высокий. Таким образом, можно констатировать, что проводимая политика регионального сотрудничества направлена на развитие и укрепление экономических связей с регионами.

Список использованной литературы:

1. Борисова, Л. В. Некоторые аспекты анализа развития товарных рынков [Текст] / Л.В. Борисова, В.П. Димитров, Н.П. Семенюк // Вестник Дон. гос. техн. ун-та. – 2011. – Т11, № 8.- С. 1255 – 1260.

2. Борисова, Л.В. Статистический анализ товарооборота Ростовской области с регионами России [Текст]/ Л.В. Борисова, В.П. Димитров// Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2015.– 175 с.

3. Борисова, Л.В. Информационное обеспечение мониторинга товарных рынков [Текст]/ Л.В. Борисова, В.П. Димитров, Н.П. Семенюк// Научный журнал КубГАУ, 2011. – №7 (07) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ej.kubagro.ru/2011/07/pdf/48.pdf

4. Димитров, В.П. Анализ динамики товарооборота Ростовской области с субъектами РФ [Текст] / В.П. Димитров, Л.В. Борисова, Н.П. Семенюк, М.С. Зотова // Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: материалы 5 междунар. науч.-практ. конф., 29 февр. – 1 марта. – Ростов н/Д. – 2012. – С. 400 – 404.

© Борисов В.А., 2016

УДК 338.2

Борисова Дина Владимировна
ассистент ДГТУ,
г. Ростов-на-Дону, РФ
E-mail: kaf-qm@donstu.ru

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА СОСТАВЛЯЮЩИХ ТОВАРООБОРОТА С РЕГИОНАМИ С-КФО

Аннотация

В статье приводится краткий анализ товарооборота Ростовской области с регионами Северо-

Кавказского федерального округа. Приводятся статистические данные по товарообороту в целом, вывоз/ввоз продукции, а также данные для укрупненных видов продукции.

Ключевые слова

Товарооборот, укрупненные группы видов продукции, вывоз и ввоз продукции.

Для создания предпосылок успешной экономической интеграции между регионами РФ необходима оценка состояния региональных товарных рынков. Товарооборот Ростовской области с регионами Северо-Кавказского федерального округа (С-КФО) ежегодно увеличивается, что свидетельствует об укреплении межрегиональных связей и активизации процесса товарообмена, наполнения продукцией региональных рынков [1, с. 1255]. Товарооборот Ростовской области с С-КФО постоянно растет [2, с. 36]. В 2014 году он составил 15849,62 млрд. руб. (4,5% от общего товарооборота с регионами РФ). Средний абсолютный прирост товарооборота с Северо-Кавказским федеральным округом равен 0,91 млрд. руб. Среднегодовой темп роста товарооборота составляет 1,25. Представляет интерес анализ составляющих вывоз/ввоз товарообмена Ростовской области с регионами РФ. Соотношение вывоз/ввоз в объеме всего товарооборота с федеральными округами по годам в стоимостном выражении свидетельствует о преобладании ввоза товаров над вывозом. Например, в 2014 году вывоз составил 151,1 млрд. руб., а ввоз – 202,86 млрд. руб. Рассмотрим коэффициент $к_{выв}$, который характеризует соотношение вывоз/ввоз в общем объеме товарооборота [2, с. 86].

$$к_{выв.} = \frac{объем\ \ вывоза,\ \ млрд.руб.}{объем\ \ ввоза,\ \ млрд.руб.}$$

Соотношение вывоз/ввоз товаров является важной характеристикой товарообмена с федеральными округами. На рисунке 1 представлены данные о динамике составляющих вывоз/ввоз для С-КФО по годам. На рисунке 1 видно, что с регионами С-КФО вывоз товаров преобладает над ввозом. С 2006 года наблюдается тенденция роста данного соотношения. Далее рассмотрим данные о распределении укрупненных групп видов продукции [3, с. 400]: производственно-технического назначения (ПТН), продовольственного назначения (ПРН) и не продовольственного назначения (НПРН). В табл. представлены данные о «вывозе» и «ввозе» долей укрупненных видов продукции.

Рисунок 1 – Изменение соотношения вывоз/ввоз для С-КФО

Таблица 1

Доли (%) видов продукции в вывозе из РО и ввозе в РО

Виды продукции	Вывоз из РО	Ввоз в РО
ПТН	44,67	43,36
ПРН	38,96	51,67
НПРН	16,37	4,97

Видно, что продукция ПТН преобладает в вывозе в С-КФО. Продукция ПРН преобладает во ввозе в Ростовскую область, но и в вывозе занимает значительную часть. Доля продукции НПРН в вывозе из РО занимает примерно пятую часть, а во ввозе продукции достаточно мала [4, с. 359]. Представляют интерес данные о распределении товарооборота (в стоимостном выражении) по регионам С-КФО. Из 7 регионов округа на Ставропольский край, Карачаево-Черкесскую Республику и Республику Дагестан приходится

92,13% всего товарооборота. Наибольший объем товарооборота наблюдается со Ставропольским краем. Наибольший объем вывоза товаров из РО приходится на Ставропольский край (70% от общего «вывоза» в округ), а объем ввоза товаров в Ростовскую область составляет 66% от общего «ввоза» в РО. Анализ статистических данных за последние 18 лет, полученных с использование базы данных программной системы [5, с. 327], показывает, что для Ростовской области в товарообороте с С-КФР преобладает доля «вывоза» над «ввозом» продукции (в стоимостном выражении).

Список использованной литературы:

1. Борисова, Л.В. Некоторые аспекты анализа развития товарных рынков [Текст] / Л.В. Борисова, В.П. Димитров, Н.П. Семенюк // Вестник Дон. гос. техн. ун-та.– 2011.– Т11, № 8.– С. 1255 – 1260.
2. Борисова, Л.В. Статистический анализ товарооборота Ростовской области с регионами России [Текст] / Л.В. Борисова, В.П. Димитров// Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2015.– 175 с.
3. Димитров, В.П. Анализ динамики товарооборота Ростовской области с субъектами РФ [Текст] / В.П. Димитров, Л.В. Борисова, Н.П. Семенюк, М.С. Зотова // Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: материалы 5 междунар. науч.-практ. конф., 29 февр. – 1 марта.– Ростов н/Д.- 2012.– С. 400-404.
4. Борисова, Л.В. Анализ товарооборота по видам продукции [Текст] / Л.В. Борисова, В.П. Димитров// Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: сб. ст. 8-й междунар. науч.-практ. конф., 3 – 6 марта. – Ростов н/Д, 2015.– С.355 – 360.
5. Борисова, Л.В. Информационное обеспечение мониторинга товарных рынков [Текст] / Л.В. Борисова, В.П. Димитров, Н.П. Семенюк // Научный журнал КубГАУ, 2011. – №7 (07) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ej.kubagro.ru/2011/07/pdf/48.pdf (дата обращения 05.03.2016).

© Борисова Д.В., 2016

УДК 338.2

Борисова Людмила Викторовна
заведующий кафедрой ЭММ, доктор техн. наук, профессор ДГТУ,
г. Ростов-на-Дону, РФ
E-mail: borisovalv@mail.ru

АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ С РЕГИОНАМИ С-ЗФО

Аннотация

В статье рассматриваются некоторые аспекты товарооборота Ростовской области с регионами Северо-Западного федерального округа. Приводятся статистические данные по динамике товарооборота в целом. Определены показатели интенсивности изменения значений динамического ряда: базовый и цепной коэффициента роста, коэффициенты прироста. Проведенный анализ свидетельствует о положительной динамике объема товарообмена Ростовской области с регионами Северо-Западного федерального округа.

Ключевые слова

Товарооборот, базовый и цепной коэффициенты роста и прироста, регионы С-ЗФО.

Комплексный анализ, обобщение и оценка состояния региональных товарных рынков актуальны и способствуют созданию предпосылок для успешной экономической интеграции. Идентификация и анализ процессов, происходящих на товарных рынках, финансовых результатов деятельности субъектов рынка необходимы для прогнозирования развития рынков и принятия корректирующих воздействий [1, с. 1256]. В этой связи целесообразным является рассмотрение статистических данных по товарообороту с регионами Северо-Западного федерального округа (С-ЗФО) [2, с. 82]. Анализ данных за последние 18 лет с помощью

программной системы [3, с. 1] показал, что наблюдается положительная тенденция роста товарооборота с С-ЗФО (рис.). Это свидетельствует об укреплении межрегиональных связей и активизации процесса товарообмена. В табл. 1 представлены статистические показатели динамического ряда: базисный (БАП) и цепной (ЦАП) абсолютные приросты, базисный (БКР) и цепной (ЦКР) коэффициенты роста [4, с. 402]. Средний абсолютный прирост товарооборота равен 1,11 млрд. руб. Среднегодовой темп роста товарооборота равен 1,27. По объему товарооборота С-ЗФО стабильно занимает четвертое - пятое место среди федеральных округов.

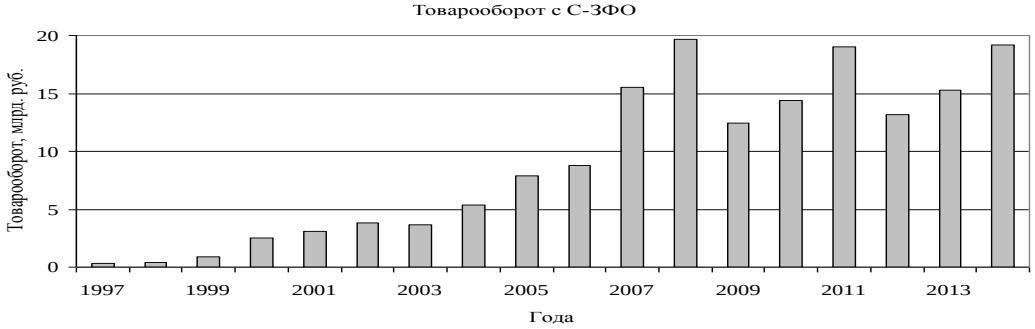


Рисунок 1 - Динамика товарооборота с С-ЗФО

Таблица 1

Статистические показатели динамического ряда

Показатели	Года								
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
БАП	0	0,04	0,53	2,17	2,74	3,51	3,34	5,03	7,55
ЦАП	0	0,04	0,49	1,64	0,57	0,77	-0,17	1,69	2,52
БКР	1	1,11	2,51	7,20	8,83	11,03	10,54	15,37	22,57
ЦКР	1	1,11	2,26	2,86	1,23	1,25	0,96	1,46	1,47
Показатели	Года								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
БАП	8,46	15,15	19,32	12,1	14,02	18,71	12,79	14,95	18,8
ЦАП	0,91	6,69	4,17	-7,22	1,92	4,69	-5,92	2,16	3,9
БКР	25,17	44,29	56,20	35,57	41,06	54,46	37,54	43,71	54,8
ЦКР	1,12	1,76	1,27	0,63	1,15	1,33	0,69	1,16	1,3

В табл. 2 представлены данные (в относительном выражении) о доли С-ЗФО в общем объеме товарооборота РО.

Таблица 2

Изменение доли С-ЗФО в общем объеме товарооборота РО

Год	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Доля, %	5,2	5,1	5,0	7,3	7,1	7,8	6,0	5,8	6,6
Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доля, %	6,4	8,3	8,3	7,0	6,7	7,0	4,5	5,0	5,4

Видно, что доля С-ЗФО в товарообороте Ростовской области находится примерно на одном уровне. Анализ данных показал, что продукция производственно-технического назначения преобладает во ввозе из С-ЗФО. Продукция продовольственного назначения преобладает во ввозе в Ростовскую область. Продукции непродовольственного назначения преобладает в вывозе из РО [5, с. 359]. Политика регионального сотрудничества направлена на развитие и укрепление экономических связей с регионами С-ЗФО, создание, сотрудничество в различных сфере деятельности и, как следствие, устранение административных барьеров, создающих препятствия в межрегиональном взаимодействии, укреплению единого экономического пространства.

Список использованной литературы:

1. Борисова, Л.В. Некоторые аспекты анализа развития товарных рынков [Текст] / Л.В. Борисова, В.П. Димитров, Н.П. Семенюк // Вестник Дон. гос. техн. ун-та.- 2011.- Т11, № 8.- С. 1255-1260.
2. Борисова, Л.В. Статистический анализ товарооборота Ростовской области с регионами России [Текст] / Л.В. Борисова, В.П. Димитров// Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2015.– 175 с.
3. Борисова, Л.В. Информационное обеспечение мониторинга товарных рынков [Текст] В.П. Димитров, Н.П. Семенюк// Научный журнал КубГАУ, 2011. - №7 (07) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ej.kubagro.ru/2011/07/pdf/48.pdf (дата обращения 05.03.2016).
4. Димитров, В.П. Анализ динамики товарооборота Ростовской области с субъектами РФ [Текст] / В.П. Димитров, Л.В. Борисова, Н.П. Семенюк, М.С. Зотова // Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: материалы 5 междунар. науч.-практ. конф., 29 февр.-1 марта.- Ростов н/Д.- 2012.- С. 400-404.
5. Борисова, Л.В. Анализ товарооборота по видам продукции [Текст] / Л.В. Борисова, В.П. Димитров// Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: сб. ст. 8-й междунар. науч.-практ. конф., 3-6 марта. – Ростов н/Д, 2015.- С.355 – 360.

© Борисова Л.В., 2016

УДК 330

Буракова Алина Витальевна
канд.экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
БУ ВО ХМАО-Югры «Сургутский государственный университет»
г.Сургут, РФ
E-mail: Aliv.08@mail.ru

ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ КОНСОЛИДИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Аннотация

В статье рассмотрены основные понятия консолидации финансовой отчетности. Представлена сущность принципов и методов консолидирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО, а также их краткая характеристика.

Ключевые слова

Консолидированная отчетность, полная консолидация, пропорциональная консолидация, гудвил.

Основное понятие в теории консолидации – это понятие группы компаний. Группа возникает в том случае, когда отдельные виды деятельности и направления бизнеса не объединяются в единую укрупненную компанию, а ведутся через несколько компаний, каждая из которых остается юридически самостоятельной. Но при этом юридическая самостоятельность каждой из компаний вовсе не означает их экономическую независимость. Например, если одна компания (материнская компания) владеет акциями другой компании в количестве, достаточном для обладания большинством голосов на акционерном собрании, то это означает возможность принятия любых решений в отношении второй компании (дочерней компании) вплоть до снятия и назначения ее директоров. Это дает материнской компании возможность полностью контролировать бизнес дочерней компании. В совокупности материнская компания и все ее дочерние структуры образуют группу, находящуюся под контролем материнской компании.

В соответствии с международными стандартами консолидированная отчетность должна базироваться на следующих принципах.

1. Принцип полноты. Все активы, обязательства, расходы будущих периодов, доходы будущих периодов консолидированной группы принимаются в полном объеме независимо от доли материнской компании.

2. Принцип собственного капитала. Поскольку материнская и дочерние компании рассматриваются как единая экономическая единица, собственный капитал определяется по балансовой стоимости акций консолидируемых организаций, а также по финансовым результатам деятельности этих организаций и резервам.

3. Принцип справедливой и достоверной оценки. Консолидированная отчетность должна быть представлена в ясной и удобной для понимания форме и давать правдивую и достоверную картину активов, обязательств, финансового положения, прибылей и убытков организаций, входящих в группу и рассматриваемых как единое целое.

4. Принцип постоянства использования методов консолидации и оценки и принцип функционирующей организации. Методы консолидации должны применяться продолжительное время при условии, что организация является функционирующей, т.е. не намеревается прекращать свою деятельность в обозримом будущем. Отклонения допустимы в исключительных случаях, причем они должны быть раскрыты в приложениях к отчетности с соответствующим обоснованием. Эти принципы распространяются как на формы, так и на методы составления консолидированной отчетности.

5. Принцип существенности. Данный принцип предусматривает раскрытие таких статей, величина которых может повлиять на принятие или перемену решения о финансово-хозяйственной деятельности компании.

6. Единые методы оценки. Активы, пассивы, расходы будущих периодов, прибыли и затраты консолидированной компании должны быть учтены во всей полноте. Не имеет значения, как они представлены в текущем учете и отчетности организаций, входящих в группу, поскольку материнская компания не налагает запрета и не осуществляет избирательные учетные подходы. Важно, чтобы при консолидировании активы и пассивы материнской компании и дочерних организаций были оценены по единой методологии, применяемой материнской компанией. Методы оценки по законодательству, которое соблюдает материнская компания, должны применяться при формировании консолидированной отчетности.

7. Единая дата составления. Консолидированная отчетность должна составляться на дату баланса материнской компании. Показатели отчетности дочерних организаций также должны быть пересчитаны на дату консолидированной отчетности.

Большая часть рассмотренных выше принципов, на которых строится консолидированная отчетность согласно международным стандартам, нашла отражение и в российских нормативных документах, регулирующих составление сводной бухгалтерской отчетности.

Формирование консолидированной финансовой отчетности группы основано на объединении информации, содержащейся в отчетности материнской и дочерних компаний. Но консолидация не сводится к построчному сложению аналогичных статей активов, обязательств, капитала, доходов и расходов, процесс консолидации предусматривает целый ряд специальных расчетов. При составлении консолидированной финансовой отчетности применяется МСФО 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность», МСФО 28 «Инвестиции в ассоциированные предприятия».

К числу наиболее общих шагов формирования консолидированной отчетности относятся:

- элиминирование внутригрупповых операций;
- расчет гудвилла;
- расчет накопленного капитала;
- расчет прав меньшинства;
- непосредственное формирование отчетов.
- Элиминирование внутригрупповых операций.

Консолидированная отчетность группы предприятий составляется так, как будто вся группа является единым предприятием. Следовательно, в консолидированную отчетность не следует включать показатели, характеризующие внутригрупповые операции, т.е. отношения элементов группы друг с другом.

Прослеживается аналогия с обычной финансовой отчетностью: она характеризует отношения компании с внешней средой, но никак не отношения между подразделениями, находящимися внутри компании.

Наиболее типичным примером внутригрупповой операции может служить реализация товаров одним из предприятий группы другому предприятию той же группы. Реализация отражается в финансовой отчетности (в балансе и отчете о прибылях и убытках) каждого из участников сделки, и это правильно характеризует экономическую сущность отношений между двумя самостоятельными организациями. Но если посмотреть с позиций группы в целом, то получается, что оба предприятия находятся внутри группы, и поэтому, с точки зрения группы, никакой реализации не было, произошло лишь простое перемещение запасов из одного подразделения в другое. Из этого следует, что все перечисленные выше последствия сделки должны быть исключены из консолидированной финансовой отчетности, но при этом должны сохраниться в отчетах каждой отдельной организации. Эту процедура называется элиминированием (исключением) внутригрупповых операций.

Элиминированию подлежат все долговые отношения между элементами группы: ведь, с точки зрения «единой организации», долг одного подразделения перед другим никак не должен сказываться на требованиях и обязательствах предприятия в целом.

- Расчет гудвилла. В общем случае гудвилл представляет собой разницу между стоимостью бизнеса в целом и агрегированной величиной его идентифицируемых чистых активов, оцененных по справедливой стоимости.

Сущность гудвилла состоит в оценке дополнительного экономического потенциала компании – когда в силу тех или иных причин предприятие способно получить дополнительные экономические выгоды, в дополнение к «обычной» прибыли от использования своих чистых активов. Причины возникновения гудвилла могут быть самыми разными: эффективная маркетинговая кампания («раскрученность» фирмы), наличие высококвалифицированной команды менеджеров, прогрессивная организация труда и эффективная мотивация персонала, преимущества географического расположения, устойчивая клиентская база и т.п. Все это повышает рейтинг компании, поэтому в России гудвилл часто называют деловой репутацией.

Гудвил может быть не только положительным, но и отрицательным, если сумма приобретения компании меньше справедливой стоимости чистых активов.

Рыночная стоимость компании и справедливая оценка ее чистых активов могут быть определены для любого предприятия, даже если оно никогда не продавалось и не продается. В этом случае получается внутренний гудвилл, который можно оценить, но не принято отражать в финансовой отчетности, так как база для расчетов является гипотетической, а не реальной. Но если продажа предприятия стала свершившимся фактом, и при этом за нее была уплачена сумма, превышающая стоимость чистых активов, то в этом случае гудвилл как бы материализуется и тоже становится объективным свершившимся фактом. Такой гудвилл называется покупным, и отражается в консолидированной финансовой отчетности группы (но при этом не фигурирует в отчетности материнской или дочерней компании). Покупной гудвилл подлежит амортизации (как правило, на основе линейного метода) и показывается в консолидированном балансовом отчете отдельной строкой.[1, с.146]

- Расчет накопленного капитала. В консолидированную отчетность полностью включается капитал материнской компании. Что же касается дочерней компании, то было бы неправильно включать его в отчетность целиком. Ведь некоторая его часть, а именно - та, которая существовала в момент приобретения, уже, по сути дела, вошла в консолидированную отчетность - через стоимость чистых активов, на основе которой рассчитывался гудвилл. Поэтому, во избежание двойного счета, в консолидированный баланс следует включить только ту накопленную прибыль, которая сформировалась уже после даты приобретения, причем только в той части, которая принадлежит материнской компании.

Так как при консолидации в балансе появляется новый актив - гудвилл, который рассчитывается по состоянию на момент приобретения и может быть переоценен, следовательно, консолидированная сумма накопленного капитала уменьшается на величину переоценки гудвилла за период между датой приобретения и отчетной датой.

Следовательно, расчет консолидированного капитала выглядит следующим образом: Капитал

материнской компании (полностью) + Доля группы в прибылях дочерней компании после даты приобретения – Переоценка гудвилла.

- Расчет прав меньшинства. Предположим, что материнская компания владеет 80 процентами голосующих акций своей дочерней компании, т.е. материнская компания владеет дочерней на 80% , но эта доля владения дает материнской компании полный (100%) контроль над всеми активами и обязательствами дочерней. А это означает, что материнская компания, владея неким количеством запасов на определенную сумму, контролирует консолидированные запасы на сумму, превышающую владение, согласно документации. Иначе говоря, она контролирует некоторое количество запасов, которые ей не принадлежат.

В данном случае очевиден принцип приоритета содержания над формой. В частности, этот принцип предусматривает приоритет отношений экономического контроля (содержания) над отношениями собственности (формой), и поэтому именно все количество запасов дочерней организации должны быть показаны в активе консолидированного балансового отчета. Но при этом «чужая» собственность, контролируемая группой, но принадлежащая акционерам дочерней организации, также должна найти отражение в балансе: она показывается в пассиве и носит название доли меньшинства. Таким образом, доля меньшинства, представленная в пассиве консолидированного балансового отчета, рассчитывается путем умножения стоимости чистых активов дочерней компании на долю владения акционеров.

Выделение доли меньшинства происходит и при формировании консолидированного отчета о прибылях и убытках. В этом случае, прежде всего, рассчитывается консолидированная прибыль после налогообложения, а затем (в отдельном разделе отчета) показывается, какая часть этой прибыли принадлежит материнской компании, а какая - акционерам.[1, с.150]

Непосредственное формирование отчетов. Консолидированная отчетность включает в себя формирование следующих консолидированных отчетов: о прибылях и убытках, о движении денежных средств, о движении капитала, об обязательных нормативах консолидированной группы, об открытых валютных позициях. А также отчет о составе участников, баланс и пояснительные примечания к консолидированной отчетности. Отчет о составе участников консолидированной группы представляется в обязательном порядке всеми головными организациями независимо от включения отчетности участников консолидированной группы в состав консолидированной отчетности.

В соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, можно выделить следующие основные методы консолидации: полная консолидация, пропорциональная консолидация и метод долевого участия.

Полная консолидация – это наиболее распространенный метод. В его основе лежит концепция «единого предприятия»: холдинг (группа) рассматривается как одно юридическое лицо, так как активы, обязательства, доходы и расходы контролируются всей группой. При этом методе показатели консолидированной отчетности получаются суммированием показателей отчетности всех дочерних компаний за исключением (элиминация) результатов внутригрупповых операций (взаимных задолженностей и расчетов), таких как: дебиторская и кредиторская задолженности; займы и финансовые вложения; уставный капитал. [3, с.154]

Пропорциональная консолидация применяется для консолидации отчетности по совместной деятельности (в МСФО — используется термин «совместно контролируемые компании»), в консолидированную отчетность включаются активы, обязательства, доходы и расходы пропорционально доле контроля над такими предприятиями. Этот так называемая пропорциональная консолидация. Суть метода достаточно проста: с одной стороны, инвестор имеет право на свою долю активов, а с другой стороны – отвечает по обязательствам также в размере своей доли.

Метод долевого участия предполагает, что доля инвестора в чистых активах объекта инвестирования отражается в балансе отдельной строкой, доля меньшинства в балансе не отражается. Используется для консолидации отчетности ассоциированных компаний.

Консолидирование должно обеспечить исключение повторного учета взаимных операций компаний группы. При составлении консолидированной отчетности данные отчетности материнской компании и

дочерних предприятий объединяют поэтапно, чтобы представить их как единую хозяйственную организацию. В этих целях сначала постатейно суммируют статьи отчетности компаний группы, а затем исключают взаимные инвестиции и операции.

Список использованной литературы:

1. Исаев Д.В. Автоматизированные системы формирования консолидированной финансовой отчетности [Текст]: Учебное пособие / Д.В. Исаев, Т.К. Кравченко. – М.: Государственный университет – Высшая школа экономики, 2006. – 366 с.
2. Кале В. Внедрение SAR R/3. Руководство для менеджеров и инженеров: Пер. с англ. П.А. Панов – М.: Компания АйТи, 2009. – 511 с.
3. Костюченко Н.С. Консолидированная отчетность группы [электронный ресурс] / Костюченко Н.С. // Журнал Рисковик. – 01.08.2013.

© Буракова А. В., 2016

УДК 336.259:658.1

Велиева Сабина Эмильевна
студентка 4 курса факультета экономики и финансов
Агеева Юлия Петровна
студентка 4 курса факультета экономики и финансов
Московский университет им. С.Ю. Витте
Научный руководитель: Доронина Фарида Хаметовна
к.э.н, доцент кафедры «Бухгалтерский учёт и налогообложение»
Московский университет им. С.Ю. Витте
г. Москва, РФ
E-mail: fdoronina@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ И ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Аннотация

В статье обоснована необходимость проведения анализа прогнозирования банкротства организаций; исследованы точки зрения различных авторов на соотношение понятий «несостоятельность» и «банкротство»; дан обзор подходов и моделей, используемых для диагностики вероятности банкротства, указаны их достоинства и недостатки.

Ключевые слова

Банкротство организации, несостоятельность, справедливая стоимость

Непрерывность финансовой деятельности организации заключается в недопущении возникновения неблагоприятных ситуаций для финансового состояния в текущем периоде, а также в стабильной работе компании в будущем. В этой связи, любая организация, работающая на рынке или только пришедшая на него, должна предвидеть её финансовую устойчивость [5]. Финансовая оценка риска банкротства организации позволяет спрогнозировать вероятность наступления кризисной ситуации, а также позволяет организации своевременно принять необходимые бизнес-решения для ее устранения.

Действующее российское законодательство термины «несостоятельность» и «банкротство» признает тождественно равнозначными [1]. Однако существует множество точек зрения на такое понятийное дублирование.

Так, В. Диденко отмечает, что «несостоятельность» и «банкротство» не равнозначны. Одно вытекает из другого, так как несостоятельность может привести к банкротству (ликвидации) или восстановлению платежеспособности должника.

По мнению О.И. Волкова, несостоятельность является неплатежеспособностью, а банкротство, в свою очередь, является результатом несостоятельности и представляет прекращение существования бизнеса. Несостоятельное положение организации может закончиться как банкротством, так и его оздоровлением.

С.Г. Беляев и В.И. Кошкин отождествляют понятие «несостоятельность» с понятием «неплатежеспособность», а банкротство организации относят исключительно к неспособности последней выполнить обязательства.

Для диагностики вероятности банкротства используются подходы, основанные на применении: анализа обширной системы критериев и признаков; ограниченного круга показателей; интегральных показателей.

Достоинством многокритериального подхода возможного банкротства является системный и комплексный подходы, а недостатком – более высокая степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи, субъективность прогнозного решения.

На применении ограниченного круга ключевых показателей (коэффициентов ликвидности, соотношения собственных и заёмных средств, оборачиваемости и рентабельности) основана методика многих банков.

Интегральная оценка финансовой устойчивости на основе скорингового анализа впервые была предложена американским экономистом Д. Дюраном в 40-х годах XX в. В зарубежных странах для оценки риска банкротства предприятий широкое распространение получили модели Альтмана, Таффлера, Тишоу и др, в отечественной практике - методики, предложенные экономистами Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой, О.П. Зайцевой, R – модель, разработанная в Иркутской государственной экономической академии др.

Попытки использовать различные зарубежные методики прогнозирования банкротства в Российской экономике приводили к противоречивым результатам. В большинстве моделей прогнозирования банкротства присутствуют коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости организации. Данные показатели, рассчитанные по МСФО, значительно отличаются от аналогичных показателей, рассчитанных по данным бухгалтерского баланса, составленного по РСБУ. Причина заключается в том, что активы и обязательства в балансе, составленном в соответствии с требованиями МСФО, оцениваются по справедливой стоимости [2, 3].

В последнее время для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий широкое распространение получили logit-модели. Основываясь на идее адаптации зарубежной logit-модели прогнозирования банкротства к специфике российской экономики, ученые – экономисты М.В. Евстропов и Г.А.Хайдаршина предложили модели, которые обладают достаточно высокой точностью прогнозирования банкротств отечественных компаний.

Оценивая положительные стороны данной модели, стоит отметить, что модель является комплексной, так как содержит ряд ключевых факторов, характеризующих деятельность организации с различных сторон, в том числе с точки зрения макроэкономической ситуации в стране, отраслевой специфики организации, динамики масштабов ее деятельности. Кроме того, она была изначально разработана для отечественных организаций и позволяет учесть их качественные показатели и специфику деятельности. Включение в модель такого фактора, как кредитная история организации, позволяет оценить риск банкротства не только с точки зрения прогноза деятельности анализируемой организации в обозримом будущем [4], но и, что очень важно, учесть его кредитоспособность в прошлом.

К спорным моментам данной модели можно отнести следующее: мало уделено внимания алгоритму выбора конечных параметров, их происхождению и целесообразности использования для всеобъемлющей характеристики и др.

Тем не менее, несмотря на имеющиеся недостатки, присущие отдельным logit-моделям, в целом можно заключить следующее: подход диагностики вероятности банкротства на основе использования logit-моделей

более универсален, ему присущи гораздо менее жесткие ограничения, и поэтому он имеет более широкую область применения.

Список использованной литературы:

1. ФЗ от 26.10.2002 №127 – ФЗ (ред. От 29.12.2014) «О несостоятельности (банкротстве)».
2. Доронина Ф.Х. Об оценке справедливой стоимости / Символ науки. 2015. - №10. – С. 38-40
3. Доронина Ф.Х. Особенности применения метода начисления и кассового метода в Российской и межународной практике учёта» // материалы Международной научно-практической конференции. Частное образовательное учреждение высшего образования «Московский университет им. С.Ю. Витте». 2015. – С. 186-194.
4. Доронина Ф.Х. Принцип непрерывности деятельности в международной и российской системах учёта и отчётности / Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2015. №1 (12). С. 107 – 113.
5. Доронина Ф.Х., Лущик И.В. Финансовая устойчивость предприятия и условия её сохранения в период кризисных ожиданий /Потенциал социально-экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях: материалы II Международной научно-практической конференции: 2 2-х частях. 2016. С.522-535.

© Велиева С.Э., Агеева Ю.П., 2016

УДК 330

Диммиева Алия Робертовна,
Студентка 4 курса,
Института управления, экономики и финансов,
Казанского федерального университета,
г. Казань, РФ.
E-mail: alia.dimmieva@mail.ru

АКТУАЛЬНОСТЬ ОЦЕНКИ РИСКОВ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье дана попытка показать, необходимость оценки рисков инвестиционных проектов в российской приборостроительной промышленности. Рассмотрены риски, характерные для каждой фазы жизненного цикла инвестиционного проекта и меры их предупреждения.

Ключевые слова

Оценка рисков, риски инвестиционного проекта, инвестиционные проекты предприятий приборостроительной отрасли, жизненный цикл инвестиционного проекта, риски на этапах фаз жизненного цикла инвестиционных проектов.

Функционирование хозяйствующих субъектов неразрывно связано с развитием инвестиционной деятельности в целях обновления материально-технической базы, развития и расширения производства, освоения развития новых технологий и видов деятельности. Производственная деятельность организаций связана с осуществлением ими инвестиционных вложений для развития и расширения производства.

Результаты исследований показали, что темпы развития инвестиционной деятельности предприятиями и организациями Российской экономики имеет положительную динамику (см. рис.1)[1].

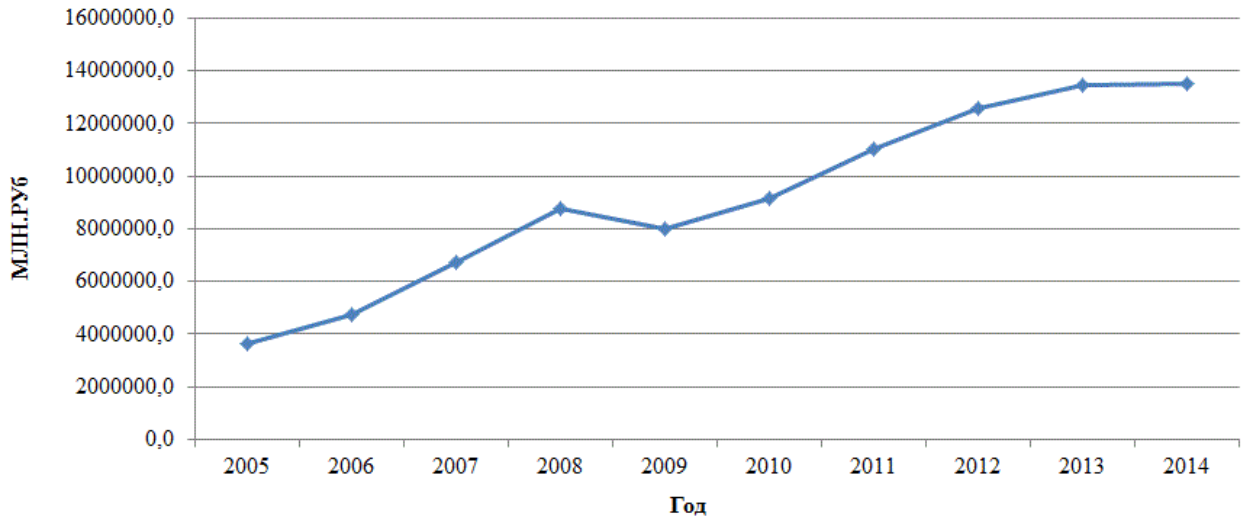


Рисунок 1 – Динамика инвестиций в основной капитал предприятий Российской Федерации.

Из рис. 1 видно, что инвестиции в основной капитал за 10 лет увеличились в 3,75 раз. Однако, из графика видно, что в РФ темп роста инвестирования в основной капитал в 2014 году снизился, по сравнению с предыдущими годами. Сравнительный анализ развития инвестиционной деятельности по регионам Поволжья показал, что Республика Татарстан занимает лидирующие позиции по индексу промышленного производства, наблюдается значительный рост инвестиций в основной капитал предприятий Республики (см. рис.2)[2].

Из рисунка 2 видно, что средний темп прироста по кварталам инвестиций в основной капитал за последние два года составляет11,72%.

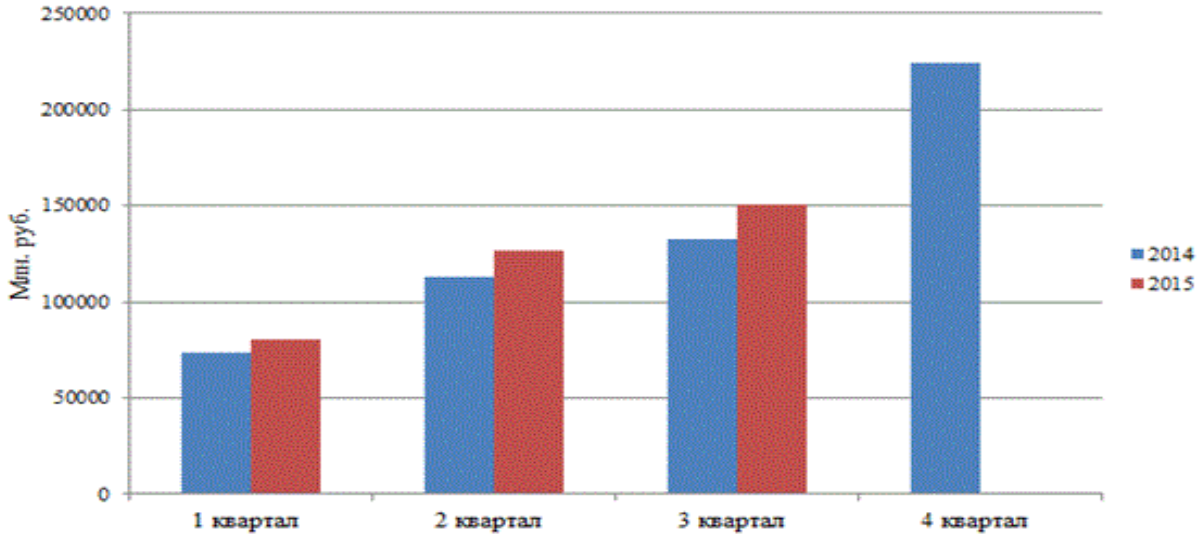


Рисунок 2 – Динамика инвестиций в основной капитал предприятий в республике Татарстан.

Оценка рисков инвестиционных проектов является актуальной проблемой дальнейшего развития организации. Предприятиям необходимо реализовывать инвестиционные проекты для дальнейшего развития организации в целом.

На рис. 3 представлены организации, на деятельность которых повлияли инвестиционные риски. [1]

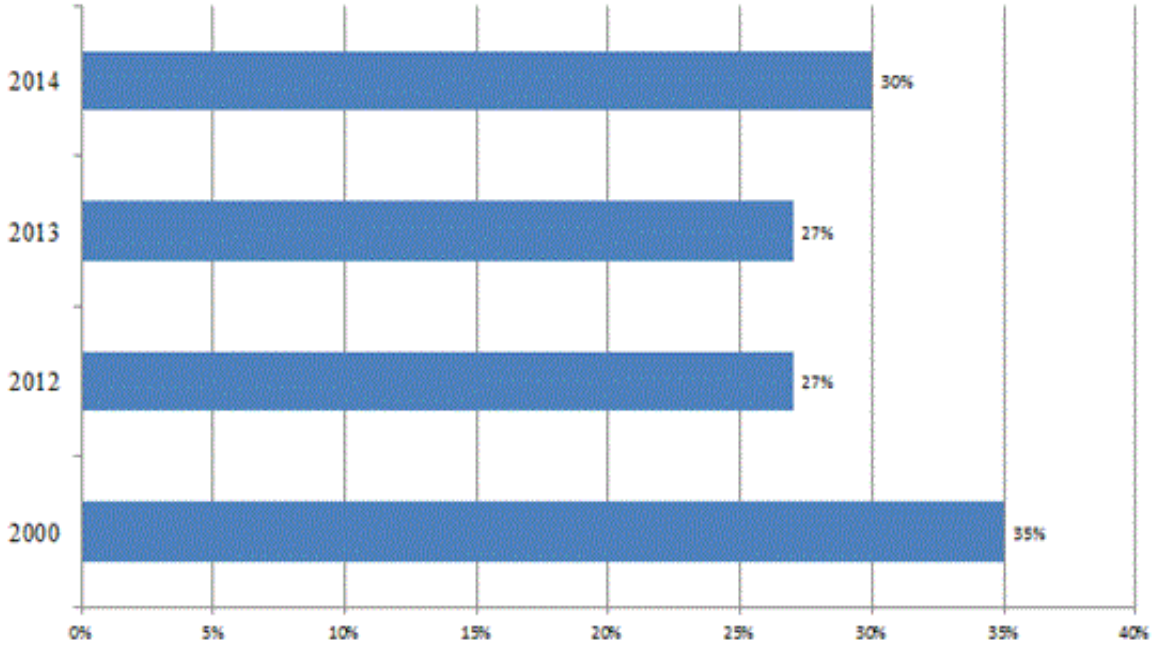


Рисунок 3 – Изменение количества организаций, подверженных инвестиционным рискам.

Из рисунка видно, что в 2014 количество организаций, деятельность которых изменилась под влиянием инвестиционных рисков, увеличилось на 10% по сравнению с 2012 и 2013 годами.

Следует отметить, что доля инвестиций в основной капитал на развитие приборостроительной промышленности в РТ, начиная с 2010 года, увеличивалась каждый год на 10 %. На динамику инвестиционного развития оказывают факторы, порождающие инвестиционные риски. Это наиболее характерно для предприятий, функционирование которых зависит от нарастающих требований импортозамещения. Для обеспечения устойчивого развития предприятий радиоэлектронной промышленности, в условиях постоянно меняющейся внешней среды, необходимо учитывать нарастающие требования к качеству принимаемых управленческих решений инвестирования в развитие производства, обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления капитальных вложений, а также описание практических действий по реализации инвестиций. Для обоснованности принимаемых управленческих решений, в задачах планирования инвестиционных проектов развития предприятия и их реализации, необходимо учитывать следующие составляющие оценки риска:

— обнаружить область повышенного риска;
— оценить степень риска;
— проанализировать приемлемость данного уровня риска;
— разработать меры по предупреждению или снижению риска.

В процессе реализации инвестиционного проекта и обоснованности принимаемых решений о предупреждении возникновения риска или нейтрализации возможного ущерба, актуальной проблемой является оценка уровня инвестиционного риска. Существует огромное количество количественных и качественных методов оценки уровня риска. Качественный анализ имеет целью определить (идентифицировать) факторы, области и виды рисков. Количественный анализ рисков должен дать возможность численно определить размеры отдельных рисков и риска проекта в целом.

Таким образом, оценка рисков инвестиционных проектов играет большую роль в процессе развития предприятия. Существует огромное количество методик анализа и оценки рисков. Их применение на практике приведет к принятию верных управленческих решений, к получению оптимального результата от реализации проекта, убедит инвестора в правильности тех или иных вложений. Обоснованность выбора методов оценки в конкретных экономических условиях – важный этап принятия инвестиционного решения для предприятия.

Список использованной литературы

1. ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений», от 17 июля 1998 года. [Электронный ресурс]URL- http://pravo.gov.ru/ipsdata/?docbody=&nd=102058332 (Дата обращения: 14.11.15)
2. Федеральная служба государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]URL- http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/
3. Риск-менеджмент: Учебное пособие / К.В. Балдин. — М.: Эксмо,2006. — 368 с.

© Диммиева А.Р., 2016

УДК 338.1

Дмирюков Максим Сергеевич
Аспирант 3-го курса ПНИПУ
г. Пермь, РФ
e-mail: dmitryukov.m@mail.ru

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

Аннотация

В статье рассмотрен зарубежный опят эксплуатации и управления памятниками истории и архитектуры, и на его основе предложена методика управления отечественным фондом объектов культурного наследия.

Ключевые слова

Объект культурного наследия, управление, проекты, прогнозирование.

Изучив материалы «Петербургского культурного форума: учится сохранению наследия на чужих ошибках», проходившего 24 декабря 2015 года, автором были сделаны следующие выводы. В России очень слабо развита система привлечения инвесторов, чьи денежные средства направлены на реконструкцию, восстановление или приспособления объектов культурного наследия (ОКН) для современного использования. В качестве подтверждения приводится пример управления ОКН коллегой из США Донованом Рипкема [5]. Во-первых 90% ОКН находятся в частной собственности, что в переводе на Российский рынок недвижимости, с учетом существующего законодательства, могло бы повлиять на состояние фонда ОКН в лучшую сторону, поскольку собственник ОКН обязуется поддерживать нормативное техническое состояние. Во-вторых Д. Рипкема оперирует понятием «ревитализация», за место «реставрация», что в большей, даже глобальной степени охватывает существующую проблему, опять же при переводе на Российский рынок. В-третьих самым существенным фактором при привлечении инвесторов является государственная программа tax-credit. По которой государство из двух источников (средства штата и федеральные средства) восполняет 40% от общего количество вложенных денежных средств на ревитализацию. Кроме того, система tax-credit, по заверениям спикера, выгодна государству: «На каждый доллар, потраченный на программу, государству возвращается 1,26 доллара». Однако, Д. Рипкема не уточнил, каким образом это происходит. Таким образом справедливо предположение о том, что текущее состояние фонда ОКН могло бы быть лучше, при условии наличия специальных льготных программ, направленных на привлечение инвесторов. Предлагается в рамках одного ОКН рассмотреть применение подобной программы. Объектом исследования является памятник архитектуры **«Городская клиническая больница. Поликлиника №1»,** расположенный по адресу: г. Пермь, ул. Лебедева, 11. Объект находится в частной собственности. В настоящее время не эксплуатируется. Для проведения вычислительного эксперимента на сегодняшний день ведутся активные работы по сбору данных по вышеуказанному объекту.

Для начала предлагается рассмотреть планируемую методику в общем виде. В ранее опубликованных работах, рассказывалось о механизме коллективных предпочтений [1,4,7], благодаря которым можно было

определить наиболее эффективный проект приспособления для современного использования конкретного ОКН. В рамках данной статьи предлагается рассмотреть методику привлечения инвесторов, с целью восстановления ряда ОКН (рис.1).

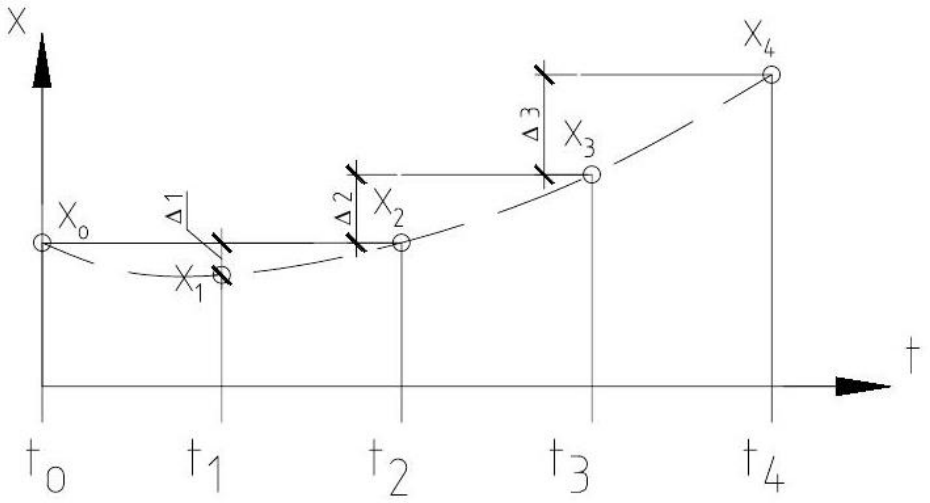


Рисунок 1 – График развития состояний ОКН по средствам применения к ним определенных проектов

Для этого введем абстрактное понятие времени «t», на протяжении которого мы сможем наблюдать стадии развития определенных отраслей деятельности ОКН как предмета хозяйствования. Поскольку ОКН прежде всего является объектом недвижимости за t_0 принимается непосредственно создание самого объекта, с учетом приложенных к нему управленческих решений. На графике, изображенном на рис. 1, проиллюстрированы несколько стадий развития ОКН (x_1,x_2,x_3,x_4), в определенные периоды времени (t_1,t_2,t_3,t_4), при условии применения к ним различных проектов. В зависимости от типа проекта и его оценивания экспертами определяется Δ - прогресс развития его состояния. Таким образом можно определить еще один критерий отбора проекта, наиболее подходящего для решения конкретной задачи. Кроме того, представленная методика может являться своеобразным контролем и может служить доказательством адекватности ее существования и прикладного применения, что неоднократно было показано в ранее опубликованных работах [1,2,3], однако в рамках конкретной прикладной задачи не рассматривалось. В момент времени t_1, значение состояния x_1 уменьшилось по сравнению с начальным (создание ОКН) это как раз таки свидетельствует о тех выводах, которые были сделаны в процессе изучения материалов форума. Так же на графике изображено состояние x_2 в момент времени t_2, которое показывает первоочередную задачу, а именно – восстановление начальных параметров ОКН, и только потом, при прошествии определенного срока (t_3-t_2) необходимость разработки новых проектов, направленных на улучшение его состояния.

При условии точных подсчетов, которые будут выполнены благодаря сбору данных на конкретном ОКН, можно будет говорить о прогнозируемых [6] стадиях возможных состояний объекта. Инструментом для достижения таких результатов может являться процедура интерполяции (например «Стилус»). На рис. 2 проиллюстрирована подобная процедура.

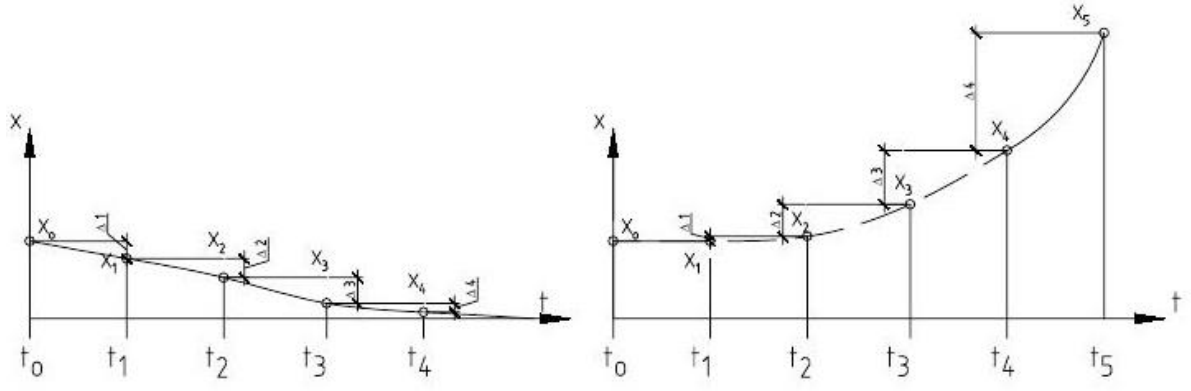


Рисунок 2 – Отрицательная динамика развития ОКН, положительная динамика развития ОКН

В варианте, изображенном слева, рассматривается эксплуатация объекта без каких либо проектов, даже по поддержанию его в нормативном состоянии. В варианте справа показана прогнозируемая динамика развития состояния ОКН в промежуток времени t_4-t_5.

Список используемой литературы.

1. А. О. Алексеев, А. А. Белых, И. Р. Винокур, К.А. Гуреев, И. В. Ёлохова, Е. А. Калошина, М. В. Лыков, В. И. Стаматин, В.А. Харитонов, Р. Ф. Шайдулин.// Интеллектуальные технологии обоснования инновационных решений – Пермь : Перм. гос. техн. ун-т, 2010. – 342 с.
2. Баронин С.А., Бижанов С.А., Бочкарев В.В., Грабовая О.Ф., Денисова Е.С., Кулаков К.Ю., Луняков М.А., Нуждин О.Н., Солнцев Е.А. Управление в развитии недвижимости учебное пособие / Москва, 2014. Сер. Высшее образование: Бакалавриат.
3. Бусов В.И., Поляков А.А. Управление недвижимостью: теория и практика // Учебник / Москва, 2015. Сер. 58 Бакалавр. Академический курс (1-е изд.)
4. Дмитрюков М.С. // Развитие современной науки: теоретические и практические аспекты: сборник статей студентов, магистрантов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей/ Под общ. ред. Т.М.Сигитова. – Пермь: ИП Сигитов Т.М., 2016. – 131 с.
5. Рипкема Д. Экономика исторического наследия. Практическое пособие для руководителей Пер. с англ. - М.: ЗАО «Билдинг Медиа Груп», 2006. -156 с.
6. Самуэльсон, Пол Э., Нордхаус, Вильям Д. Экономика, 18-е издание / Пер. с англ. – М.: ООО «ИД Вильямс», 2007. – 1360 с.
7. Харитонов В.А., Шайдулин Р.Ф. Конецепции интеллектуальной поддержки принятия решений в задачах управления сложными объектами (на примере городских лестничеств) // Управление экономическими системами: (электронный научный журнал) 2014. № 10. – URL: http://www.uecs.ru. (дата обращения: 29. 11. 2015).

© Дмитрюков М.С., 2016

УДК 334

Душин Евгений Андреевич
курсант 1 курса, СЮИ ФСИН России
г.Самара, РФ
e-mail: maloi-dushin@mail.ru

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Аннотация

Автор статьи рассматривает общую экономическую ситуацию в стране в условиях экономических санкций западноевропейских государств против России и отражение санкций на производстве в российской уголовно-исполнительной системе. Приводятся как исторические (из советской истории), так и современные примеры открытия востребованных производств в учреждениях, исполняющих наказание в местах лишения свободы. Отмечена сложность стоящей перед этими производствами задачи в связи с тем, что одним из требований к многим видам современной продукции является высокая технологичность.

Ключевые слова

Производство. Санкции. Продукция. Высокотехнологичный продукт. Модернизация.

Как заявил президент РФ Владимир Путин в интервью американскому журналисту Чарли Роузу для телеканалов CBS и PBS в преддверии участия в 70-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН, добровольный

уход с российского рынка ряда иностранных компаний даёт нашей стране шанс на развитие. «Россия, без сомнения, справится с санкциями», – подчеркнул глава государства. Более того: президент уверен, что в санкциях есть определённый плюс. Он заключается в том, что многие вещи — особенно это касается высокотехнологичных сфер — Россия раньше предпочитала просто покупать, используя нефтедоллары. Вместе с тем, внутренние рынки были заполнены иностранной продукцией, и в рамках ВТО было очень сложно поддержать своего собственного производителя. Теперь же, в условиях санкций, уход многих импортных производителей с российского рынка даёт нашей экономике шанс на развитие. Но начинается оно всего лишь с появления копий иностранной высокотехнологичной продукции. Это, к примеру, российские процессор и платёжная система, попытки разработать отечественные аналоги операционной системы, поисковика в интернете. По своему качеству они пока не заслужили доверия широкого потребителя [1].

Основываясь на этих высказываниях, можно сформулировать предложения по созданию высокотехнологичных продуктов и ПО на уровне учреждений, исполняющих наказание. Это оправданно, поскольку многие сотрудники УИС обладают не только юридическим образованием, но и инженерным. Опыт прошлых лет показывает, что такая практика уже применялась на территории нашей страны. Например, фотоаппарат «ФЭД» выпускался Харьковской трудкоммуной имени Феликса Эдмундовича Дзержинского, созданной из бывших беспризорников знаменитым педагогом Антоном Макаренко [2].

Впрочем, измеримые последствия пока имеют только контрсанкции. Вот они приводят к реальным сдвигам, например, к переменам в сельском хозяйстве. Как следует из данных Федеральной таможенной службы (ФТС), импорт продуктов в Россию из «санкционного списка» резко сократился в третьем квартале 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013-го: поставки молочных товаров в натуральном выражении упали на 26%, мясных – также на 26%, рыбных – на 48%, овощей – на 0,2% (в денежном выражении – на 6%), фруктов – на 8% [3].Но за первые 8 месяцев 2015 г. увеличилось производство свиней на убой в живом весе на 8,4%, птицы на убой – на 8,9%, яиц на 3,4%. В целом производство мяса и субпродуктов выросло на 13,7%, мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы – на 10,6%, сыров и сырных продуктов – на 25,1% [1].

Пока плюсы, перечисленные президентом, ощущаются весьма слабо. Положительные сдвиги наблюдаются в основном в секторе производства продуктов питания российского производства. В других секторах требуются значительные инвестиции или кредиты, циклы запуска импортозамещения там превышают 2-3 года [1]. Успехов можно ждать только в тех программах, где государство выступает инвестором или активно кредитует их. То есть речь идёт о весьма ограниченном объёме инвестиций.

При реализации нынешней политики инвестиций и финансирования (кредитования) можно ждать локальных успехов, в тех проектах, где участвует государство, в течение 2-3 лет.При этом в остальных проектах, где присутствия государства нет, будет наблюдаться стагнация или даже спад из-за недостатка финансирования и «дорогих» денег. Отрицательный эффект от санкций, по мнению эксперта, будет превышать положительный прежде всего из-за недостатка финансирования импортозамещающих проектов [1].

В связи с этим я предлагаю составление плана по модернизации производства в учреждениях УИС, а именно: 1) промышленных зон (центров трудовой адаптации осуждённых, учебно-производственных мастерских) в учреждениях, исполняющих наказания, следственных изоляторах; 2) федеральных государственных предприятий УИС. Так как инвестором будет выступать государство, это финансирование будет минимальным по сравнению с другими инвестиционными предложениями. Ведь эта модернизация будет произведена в основном силами самих осуждённых. Управление ими будет происходить либо под руководством имеющих техническое образование сотрудников, либо по опыту аутсорсинга в Минобороны, когда управление производственным процессом и иные бизнес-функции передаются по договору профессиональным предпринимателям. Речь идёт о производстве, например, мебели, контейнеров, одежды и обуви (в том числе форменной) и т.д. [4]. Таким образом, можно минимизировать затраты на реконструкцию некоторых отраслей экономики нашей страны в условиях санкций, ведь своё производство даст огромные возможности и множество рабочих мест для населения страны.

Список использованной литературы:

1. Королёва А. Путин: Россия справится с санкциями // Эксперт-Онлайн, 29 сентября 2015 г. – URL: http://expert.ru/2015/09/29/sanktsii-kak-istochnik-pozitiva (дата посещения ресурса 29.09.2015).
2. Лисицын Ф. Для прицельных кадров // «Foto&video» : журнал. — 2005. — № 5.
3. http://www.furazh.ru/review/pressa/?data=39548 – информационный портал «Фураж Он-Лайн»
4. http://фсин.рф/product/ - Перечень продукции, выпускаемой учреждениями УИС (по состоянию на 31.01.2016)

© Душин Е.А., 2016

УДК 339.5

Евдошенко Виктор Викторович
к.э.н., заместитель начальника кафедры
Социально-экономических и гуманитарных дисциплин
Ставропольского филиала
ФГКОУ ВПО «Краснодарский университет МВД России»
г. Ставрополь, Россия

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И РЕГИОНОВ В ВОПРОСАХ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПК

Аннотация

В статье рассмотрены основы механизма взаимодействия субъектов и федеральных властей в вопросах развития внешнеторговой деятельности предприятиями агропромышленного комплекса. Представлены изменения геополитического характера, способствующие выстраиванию хозяйственных отношений национального хозяйства с мировым.

Ключевые слова

Агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, внешнеторговая деятельность, регион, регулирование

Развитие системы рыночного хозяйствования привело к либерализации ВТД как на федеральном уровне, так и на уровне регионов. Одновременно наметились тенденции к усилению в развитии регионов их внешнеэкономических взаимодействий. Рассмотрение теоретико-методологических основ в складывающейся практике управления региональными экономическими процессами АПК объясняется тем, что равновесие национальной экономики напрямую зависит от ситуации в микроэкономике, а также повседневной деятельности товаропроизводителей АПК. В настоящее время указанные процессы представляют собой сложную экономическую конъюнктуру, характеризующуюся нестабильностью хозяйственных связей. В условиях дальнейшего развития рыночных отношений в России приоритетное значение приобретает решение проблем, связанных с определением роли и места регионов в развитии агропромышленного комплекса государства [2, 194].

Важнейшим аспектом, способствующем не только выживанию, но и динамичному росту хозяйственных структур регионального АПК является диверсификация их деятельности. При этом необходимо учитывать ряд изменений геополитического плана, способствующих налаживанию хозяйственных отношений мирового хозяйства с национальной системой:

1. изменилось рыночное пространство, в рамках которого формируются внешнеэкономические связи и интеграционные процессы, обеспечивающие взаимодействие экономики регионов с отечественными и зарубежными партнерами;

2. изменились условия ресурсообеспечения и формирования кооперационных связей хозяйственного комплекса России и её регионов. В результате сокращения экономического пространства многие источники сырья, поставщики машин оказались на территории иностранных государств;

3. в условиях становления новых экономических отношений и повышения самостоятельности субъектов РФ изменились роль и функции отдельных регионов в процессе территориального разделения труда, формирования единого экономического пространства, консолидации территориальных образований в федеративное государство;

4. изменился характер взаимоотношений между субъектами рынка. В условиях наличия дефицита и отсутствия самостоятельности производителей в выборе путей сбыта своей продукции, в связи с монополизацией их центральными ведомствами, появляется проблема сбыта произведенной продукции;

5. непосредственное участие регионов в развитии внешнеэкономических связей вызвано проведением курса на либерализацию ВЭД в России, позволившего заинтересованным производителям и потребителям самостоятельно выходить на мировой рынок [1, 25].

Хозяйственный комплекс субъекта РФ, как относительно самостоятельная система хозяйствования представляет собой взаимодействие двух структурно дополняющих себя составляющих:

1. внутренней составляющей, представляющей собой взаимодействие отдельных сельскохозяйственных предприятий и государственных структур в лице органов исполнительной власти субъектов федерации;

2. внешняя составляющая, включающая многостороннее взаимодействие субъектов РФ, федеральных органов власти, мировой экономики (отдельными субъектами мирового хозяйства), взаимодействующей с хозяйственными субъектами РФ [3, 183].

Взаимодействие государства и регионов в вопросах развития ВТД АПК должно быть построено на основе следующих принципов: последовательность реализации мер направленных на развитие ВТД АПК; равноправие между субъектами Российской Федерации в их отношениях с органами государственной власти Российской Федерации и доступу к финансовым ресурсам государства; согласование интересов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Совершенствованию механизма взаимодействия государства и регионов в вопросах развития ВТД АПК препятствуют реализуемые на уровне субъектов РФ мероприятия (программы), копирующие в том или ином виде программы федерального уровня без учета особенностей региона. Эти программы, как правило, отличаются более высоким уровнем субсидий. В этих условиях взаимодействие федеральных и региональных властей направленное на оздоровление неплатежеспособных сельскохозяйственных предприятий, а также на развитие экспортоориентированных подотраслей сельского хозяйства сводится к созданию схем, способствующих выводу активов несостоятельных хозяйств. Кроме этого, такое взаимодействие препятствует решению насущных проблем – расширения рынков сбыта товаров, произведенных региональными товаропроизводителями, поиску новых, в том числе иностранных, партнеров, внедрению инновационных методов и технологий в производство [6, 127].

Список использованной литературы

1. Лячин, В.И. Регион в системе внешнеэкономических связей: проблемы безопасности: монография / В.И. Лячин, Н.В. Фирюлипа, А.И. Смирнов - Красноярск, 2003.-С. 21-33.

2. Котенев А.Д., Евдошенко В.В., Оразалиев А.А. Стратегия организации внешнеэкономической деятельности предприятия // Актуальные проблемы науки: от теории к практике: материалы III Всероссийской научно-практической конференции / под. Ред. Ю.П. Кожаева, О.Ю. Зевеке. – Ставрополь: Изд-во СКФУ, 2016. – с. 190-196

3. Котенев А.Д., Евдошенко В.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятий газовой промышленности в условиях интеграции в мировое хозяйство // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической

конференции (29 октября 2015 года, г. Стерлитамак). / в 2 ч. Ч.1. – г. Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – с. 182-184

4. Котенев А.Д., Евдошенко В.В., Власов А.В. Институциональные формы эффективности для систем управления инновационной деятельностью // Актуальные проблемы науки: от теории к практике: материалы III Всероссийской научно-практической конференции / под. Ред. Ю.П. Кожаева, О.Ю. Зевеке. – Ставрополь: Изд-во СКФУ, 2016. – с. 130-136.

5. Котенев А.Д. Формирование концепции развития внешнеторговой деятельности агропромышленного комплекса региона // Вестник университета (Государственный университет управления) / 2012. - № 12. С. 68-72

6. Котенев А.Д., Евдошенко В.В., Максименко М.В. Государственное регулирование инвестиционных циклов в России // Актуальные проблемы науки: от теории к практике: материалы III Всероссийской научно-практической конференции / под. Ред. Ю.П. Кожаева, О.Ю. Зевеке. – Ставрополь: Изд-во СКФУ, 2016. – с. 123-130.

© Евдошенко В.В., 2016

УДК 336.645.2

Езангина Ирина Александровна,
к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВО «ВолГТУ», г. Волгоград, Россия
Чан Ван Тхань,
студент 4 курса ФГБОУ ВО «ВолГТУ», г. Волгоград, Россия
Григорян Анаид Самвеловна,
студент 3 курса ФГБОУ ВО «ВолГТУ», г. Волгоград, Россия
E-mail: ezanginaia@rambler.ru

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Аннотация

В статье проводится анализ динамики дебиторской задолженности российских хозяйствующих субъектов по направлениям деятельности. Освещаются вопросы образования просроченной задолженности. Обозначены направления ее оптимизации в рамках финансовой политики современной организации. Актуализирована роль факторинга как инструмента управления дебиторской задолженностью предприятия.

Ключевые слова

дебиторская задолженность, просроченная дебиторская задолженность, контрагент, скидка сконто, факторинг

В настоящем в процессе экономической деятельности у предприятия постоянно возникает потребность в оптимизации дебиторской задолженности, проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. Отгружая произведенную продукцию или оказывая некоторые услуги, предприятие, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, то есть по сути оно кредитует покупателей [4, С.64].

Анализируя динамику дебиторской задолженности российских хозяйствующих субъектов, отмечаем ее существенный рост за период 2000 -2014гг. Так, в 2000г. суммарная задолженность составляла 2450755 млн. руб., в 2005г. – 6331251 млн. руб., в 2013г. – 26263685 млн. руб., в 2014г. – 31013596 млн. руб. Наглядно

динамика показателя за 2004-2014гг., в том числе по просроченной задолженности, отражена на рисунках 1-2 [2].

В 2014г. наибольшая задолженность сложилась в следующих направлениях: производство и распределение электроэнергии, газа и воды, оптовая торговля, добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства. Существенный удельный вес организаций, имевших просроченную задолженность, встречается в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых, производстве кокса и нефтепродуктов, металлургическом производстве, производстве транспортных средств и оборудования, управлении эксплуатацией жилого фонда, связи (таблица 1).

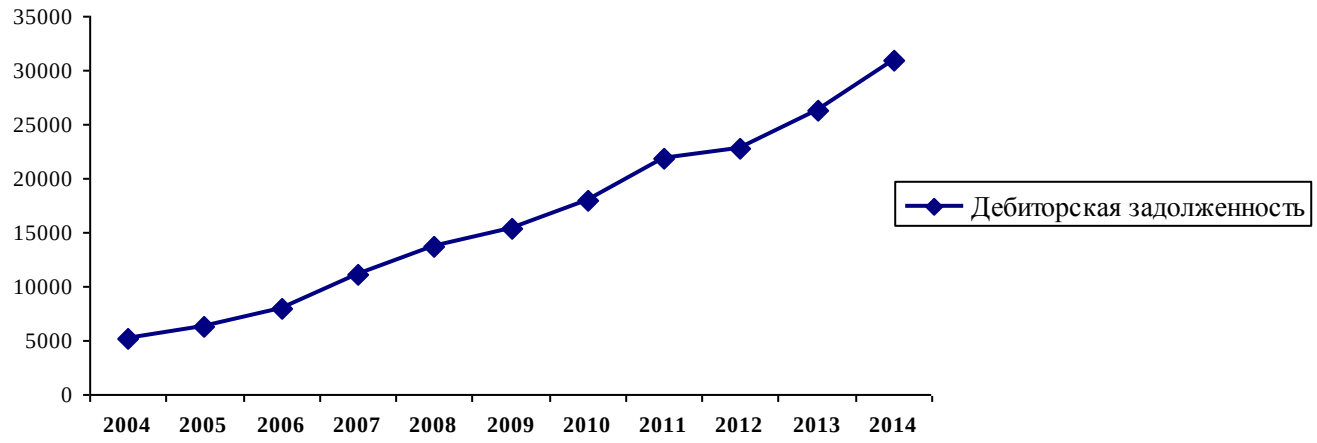


Рисунок 1 –Динамика дебиторской задолженности российских хозяйствующих субъектов в 2004-2014гг., млрд. руб.

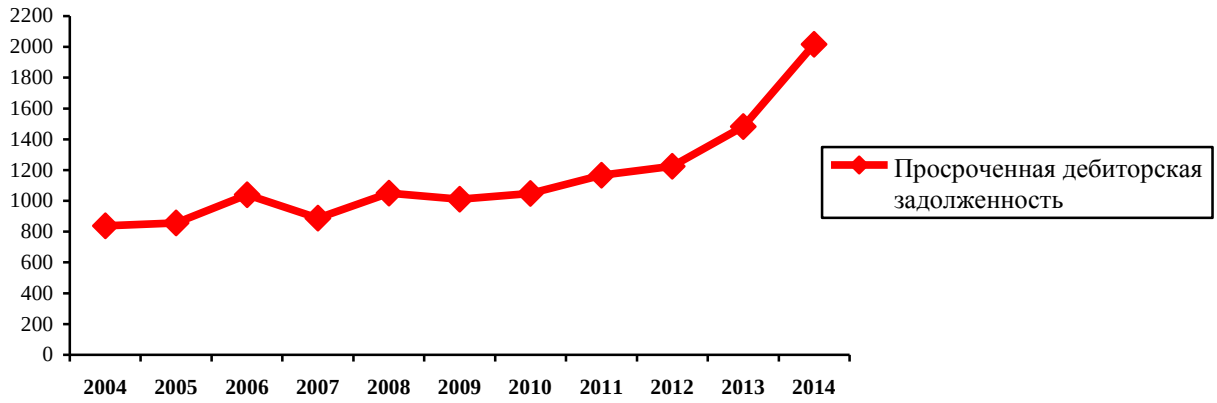


Рисунок 2 – Динамика просроченной дебиторской задолженности российских хозяйствующих субъектов в 2004-2014гг., млрд. руб.

Размер просроченной кредиторской задолженности на конец ноября 2015г. составил, по предварительным данным, 2395,3 млрд. рублей (126% от величины аналогичного показателя ноября 2014г.) [8].

В современных условиях многие предприятия для планирования, оценки и управления дебиторской задолженностью продолжают применять лишь некоторые известные им стандартные методики, нередко не обобщая их, и не используя в своей деятельности системный подход [5, С.166]. Также отмечается отсутствие контроля над уровнем дебиторской задолженности. В связи с этим, встает вопрос о разработке научно обоснованного инструментария управления дебиторской задолженностью, который позволит оперативно

определять внутренние и внешние возможности для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью.

Таблица 1

Распределение организаций, имевших максимальную просроченную задолженность покупателей и поставщикам, по видам экономической деятельности в 2014г. [10]

	Число организаций, имевших просроченную задолженность		Удельный вес организаций, имевших просроченную задолженность, в общем числе организаций, процентов	
	покупателей	поставщикам	покупателей	поставщикам
Всего в экономике	13615	8722	23,7	15,2
Добыча полезных ископаемых	388	313	31,9	25,7
из нее:				
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	239	199	35,4	29,4
Обрабатывающие производства	3107	2064	24,3	16,2
из них:				
производство кокса и нефтепродуктов	46	35	43,0	32,7
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	361	267	28,5	21,1
из них металлургическое производство	124	108	32,6	28,4
производство транспортных средств и оборудования	255	209	31,6	25,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2481	1810	56,2	41,0
Транспорт и связь	1353	859	27,4	17,4
из них связь	257	137	32,9	17,5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1920	976	23,2	11,8
из них:				
управление эксплуатацией жилого фонда	638	450	39,7	28,0

Дебиторская задолженность - следствие нормальных рыночных отношений. Она не приводит к отрицательным результатам и снижению устойчивости, если взаимные долги сбалансированы, и существующие инструменты планирования на предприятии позволяют их регулировать. Подробный анализ причинно-следственных связей образования дебиторской задолженности позволяет авторам выделить некоторые актуальные направления ее оптимизации, а именно:

- совершенствовать работу с контрагентами предприятия, берущими продукцию на условиях реализации;
- ужесточить условия работы с поставщиками;
- качественно улучшить систему взаимодействия с покупателями продукции предприятия.

В рамках первого направления рациональными, по мнению авторов, являются следующие предложения:

- внедрить в организационную структуру организации дополнительную штатную единицу, ответственную за периодический контроль оборота контрагентов по продукции, взятой у предприятия на реализацию;
- создать условия, в которых менеджеры нацелены не столько на реализацию, сколько на гарантирование оплаты в результате продаж [9];
- получить доступ к информационному сопровождению товарооборота контрагента в части реализованной продукции хозяйствующего субъекта посредством открытости программного обеспечения партнера.

В рамках второго направления, наряду с продолжительным сроком поставки материалов, следует обозначить и еще одну характерную проблему, - высокую степень брака, сложность возврата комплектующих по времени, возникновение кредиторской задолженности по причине некачественного характера продукции, изготовленной предприятием из материала поставщиков. В условиях ориентации на

стратегию импортозамещения, подчеркиваем объективность поиска преимуществ воспроизводства связей с поставщиками из России и стран Ближнего зарубежья.

Наконец, в рамках оптимизации взаимоотношений с покупателями продукции представляется важным использование скидки «сконто» (скидки при досрочном платеже). Например, в контракте на поставку товаров может быть оговорено, что покупатели должны оплатить товар в течение двух месяцев, при этом получит скидку в 5%, если полностью расплатится за товар в течение первых десяти дней после заключения контракта [3, С.77].

В качестве нормативной базы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии можно рекомендовать «Положение о кредитной политике», определяющее регламент работы и состав комиссии по управлению дебиторской задолженностью, порядок и форматы ее анализа методику оценки контрагентов, расчета лимитов задолженности [6, С. 182].

В контексте настоящего исследования факторинг может быть не только способом финансирования, но и инструментом управления дебиторской задолженностью. Ситуация в настоящем такова, что современная кредитная организация в рамках факторинга не просто приобретает переуступку прав требования (оформленную дебиторскую задолженность), а оказывает комплекс услуг для предприятий, ведущих деятельность на условиях отсрочки платежа: осуществление контроля за состоянием задолженности дебитора по поставкам, информирование о наступлении сроков оплаты, мониторинг платежной дисциплины дебитора и организация прямого взаимодействия с дебитором [7].

В Топ10 крупнейших факторов России традиционно входят: ОАО «Промсвязьбанк», ОАО «Альфа-Банк», ООО «РБ Факторинг», Группа компаний НФК ОАО БАНК «ФК ОТКРЫТИЕ», ООО «ГПБ-факторинг»/ГПБ (ОАО), ЗАО ЮниКредит Банк, «Сетелем Банк» ООО, ОАО АКБ «Металлинвестбанк» [11]. Занимающий первое место в рэнкинге РА «Эксперт» «ВТБ Факторинг» имеет следующие показатели деятельности: 441млрд руб. оборот уступленных денежных требований в 2015г.; 100млрд руб. факторинговый портфель в 2015г.; 3млн поставок профинансировано за 5 лет; 1500 поставок обрабатывается ежедневно. По данным Ассоциации факторинговых компаний рыночная доля ВТБ Факторинг по итогам 2015 года составляет более 30% [1].

Таким образом, для построения инструментария системы управления дебиторской задолженностью предприятия важной является разработка эффективных механизмов управления ими. Предложенный перечень способов управления дебиторской задолженностью, позволят вооружить руководство предприятия инструментарием для ее оценки и оптимизации. Однако необходимо учитывать, что выбор оптимального уровня дебиторской задолженности непосредственно зависят от специфики деятельности каждого предприятия, отрасли хозяйства и сферы бизнеса.

Список использованной литературы:

1. ВТБ Факторинг - надежная и успешная компания, с которой легко работать http://www.vtbf.ru/about/
2. Динамика дебиторской задолженности организаций без субъектов малого предпринимательства) РФ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dindz.htm
3. Евдокимова С.С. Езангина И.А. Ценовая политика фирм и государства в условиях рыночной экономики: учебное пособие / С. С. Евдокимова, И. А. Езангина ; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Всероссийский заочный финансово-экономический ин-т", Волгоградский фил.. Москва, 2007.
4. Езангина И.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: учебное пособие / И. А. Езангина, С. С. Евдокимова ; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Всероссийский заочный финансово-экономический ин-т", Волгоградский фил.. Волгоград, 2007.
5. Езангина И.А. Современные технологии планирования: гибкое бюджетирование// Вопросы экономических наук. 2007. № 5 (27). С. 165-167.
6. Мурикова А.Р., Гимранова Э.Р. Управление дебиторской задолженностью как элемент эффективной финансовой политики организации // Молодой ученый. - 2012. - №5. - С. 181-183.
7. Преференции факторинга http://sberbank-factoring.ru/factoring/#preference

8. Просроченная кредиторская задолженность организаций (на конец ноября 2015 года) http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/
9. Раева И. В., Разумова К. В. Совершенствование механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии телекоммуникационной отрасли // Молодой ученый. - 2014. - №12. - С. 175-178.
10.Распределение организаций, имевших просроченную задолженность покупателей и поставщикам, по видам экономической деятельности в 2014г. http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d02/24-30.htm
11.Факторинг в России http://raexpert.ru/ratings/factoring/2014-1/

© Езангина И.А., Чан Ван Тхань, Григорян А.С., 2016

УДК 659

Елисеева Анна Владимировна
ФГБОУ ВО «НВГУ»,
г. Нижневартовск, РФ
E-mail: anna-eliseeva00@rambler.ru
Долгина Екатерина Станиславовна
канд.культурологии, доцент ФГБОУ ВО «НВГУ»,
г. Нижневартовск, РФ
E-mail: ekaterina290482@ya.ru
Безбородова Юлия Владимировна
канд.филол.наук, доцент ФГБОУ ВО «НВГУ»,
г. Нижневартовск, РФ
E-mail: ybezborodova@ya.ru

ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ PR В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ PR-СПЕЦИАЛИСТА

Аннотация

Статья посвящена инструментам PR, которые обеспечивают эффективное взаимодействие компании и общественности. В современном информационном обществе в связи с развитием Интернет-технологий PR-специалист обязан обеспечивать присутствие компании в мировой сети.

Ключевые слова

Средства массовой информации. Public relations. Инструменты PR. Пресс-конференция. Благотворительность.

Public relations (PR, связи с общественностью) предполагают формирование хороших отношений предприятия сервиса с общественностью, получение благоприятной известности и создания положительного имиджа фирмы, а также препятствование распространению негативных слухов, историй, мнений о деятельности фирмы [4, с.10.].

Public relations является особой формой маркетинговых коммуникаций, основанной на формировании определенных отношений в управлении различными аудиториями. Связи с общественностью организуют отношения взаимодействия предприятия и социума, направлены на установлении доверия и позитивного отношения к источнику информации, значительно повышая эффективность коммуникационных

инструментов, в то время как реклама, что и является их главным отличием, направлена на построение отношений вокруг предлагаемого товара или услуги и стимулирование эффективного сбыта.

К функциональным составляющим public relations относятся:

- эффективное взаимоотношение со средствами массовой информации и структурами государственной службы;
- построение отношений с инвесторами;
- создание и управление имиджем предприятия;
- организация и проведение PR-мероприятий;
- внутрикорпоративное взаимодействие с персоналом;
- управление кризисными ситуациями.

Построение отношений со СМИ – это, в первую очередь, разработка концепции и стратегии взаимоотношений со СМИ, формирование пула изданий и журналистов, инициирование информационных поводов и новостей, предоставление информации прессе (выпуск и распространение пресс-релизов, организация и проведение мероприятий для прессы), а также организация и проведение медиа-тренингов для официальных спикеров компании, анализ и мониторинг прессы и другое.

Для эффективной работы со СМИ необходимы систематизированные и постоянно обновляемые сведения о них. Запуск новой продукции, в первую очередь, требует строгой регламентации временных сроков: период освещения продукта в средствах массовой информации, запуска рекламных роликов и наружной рекламы, информирование пунктов продажи о выпуске новой продукции и сроков поступления товара в продажу. Информация о новой продукции должна поступить в средства массовой информации до выпуска рекламной продукции ввиду того, что для журналиста первоочередной является новость, а разрекламированный товар таковым не является и требует усилий для привлечения интереса читателей. Таким образом, средствам массовой информации требуется время для ознакомления с новой продукцией, для чего организовываются пресс-туры и специальные мероприятия для создания информационного повода [1, с. 222.].

Каждый инструмент PR в общей PR-кампании выполняет главную задачу – это формирование доверия к источнику информации, что в значительной степени усиливает эффект от применения других инструментов маркетинговых коммуникаций. Соответственно для достижения конечного результата следует использовать все ключевые инструменты PR.

К инструментам PR относятся:

- фирменный стиль;
- лоббирование;
- работа со СМИ;
- благотворительная деятельность;
- живой PR;
- интерактивный бум.

Фирменный стиль – или корпоративный стиль – является одним из основных и эффективных инструментов PR, так как обеспечивает единство представления товаров и услуг, любых проявлений деятельности компании и всей исходящей любых проявлений деятельности компании и всей исходящей информации.

Фирменный стиль имеет своей целью обеспечение отличительных свойств объекта, его визуальное выделение за счет особых черт: логотипа, шрифта, цветового оформления, специальной фирменной одежды и др.

Фирменный стиль направлен на обеспечение единого рабочего пространства, продукции и рекламных мероприятий предприятия посредством совокупности графических, цветовых, видео- и аудиоприемов. Фирменный стиль направлен на отличие корпоративного имиджа от имиджа конкурентов, позволяет

предприятию быть узнаваемым, позитивно влияет на восприятие сотрудников, партнеров и общества. В узком понимании, фирменный стиль – совокупность товарного знака, цветовой гаммы и принципов графического оформления деловых бумаг [6, с. 136.].

В широком понимании фирменный стиль – это использование единых принципов оформления, цветовых сочетаний и образов для всех видов рекламы, документации, а также максимального числа элементов окружающего пространства, которые имеют или могут иметь отношение к организации или проекту.

Фирменный стиль призван выступать в качестве:

- средства формирования индивидуального и неповторимого имиджа организации;
- системы идентификации, определенного маркера, информационного носителя, позволяющего потребителю находить предлагаемые на рынке товары и услуги;
- инструмента формирования у потребителя положительного отношения как к организации или проекту в целом, так и к отдельным товарам и услугам.

Эффективная индивидуальность предприятия является длительным и непростым процессом. В первую очередь стоит найти среди множества идей одну – самую приемлемую и оригинальную – и преобразовать ее практическое использование. Для этого задействуются различные приемы достижения узнаваемости: разработка логотипа и фирменной одежды персонала, сувенирной продукции, наружной рекламы, печатного корпоративного издания, web-сайта, фирменных бланков организации и др. фирменный стиль предприятия должен быть узнаваемым, выдержан в единообразии во всех структурных подразделениях предприятия [6, с. 137].

К основным элементам фирменного стиля относятся:

- логотип предприятия;
- цветовой образ организации;
- набор фирменных шрифтов, использующихся в документации предприятия;
- рекламный слоган, послание потребителям и партнерам;
- фирменный блок, включающий все перечисленные выше или некоторые элементы фирменного стиля, а также почтовый адрес, банковские реквизиты, web-адрес [3, с. 133].

Еще одним эффективным инструментом PR является лоббирование – деятельность предприятия, в основе которой лежит попытка влияния на государственные структуры и решения правительства в управленческой области бизнеса. Термин происходит от английского «lobby» – «коридор, так как попытки давления на законодателей часто проводились в коридорах, связанных с законотворческой палатой» [1, с. 278]. Лоббирование предполагает построение отношений с государственными структурами и является одной из самых старых сфер деятельности PR.

Необходимость лоббирования обусловлена неизбежностью расхождения мнений и позиций различных групп по всем возможным вопросам жизни общества. Различия возможны по многим критериям – партийному, территориальному, отраслевому.

Лоббирование может вестись: открыто, когда все вопросы выставляются на публичное обсуждения перед законодательными комитетами, и на личных встречах представителей общественности и лоббистов.

Основным направлением деятельности PR-специалиста является работа со средствами массовой информации: сбор и анализ статей, опубликованных в СМИ, и предоставление информации для СМИ.

Одно из самых эффективных инструментов взаимодействия со СМИ – пресс-конференция. Это мероприятие, на которое приглашаются журналисты для оглашения одной или нескольких новостей и их обсуждения. Традиционными мотивами создания пресс-конференции являются: подведение итогов года, слияние предприятий, начало выставки, конференции, конфликт среди акционеров или с государством, сдача в эксплуатацию чего-то большого и весомого, вывод на рынок новых, инновационных продуктов [3, с. 170].

Специалисты по связям с общественностью в своем взаимодействии со СМИ используют информационные материалы.

- Пресс-релиз: краткое информационное послание компании обществу. Он содержит следующую информацию: об изменениях в руководстве компании; о выпуске нового продукта или услуги; о предстоящем событии; новую информации о фирме и ее деятельности [5, с. 213].

- Медиа-кит или пресс-кит – второе по значимости средство PR после пресс-релиза. Содержит несколько средств коммуникации для потенциального использования газетой или журналом. Кит предназначен для ответа на все наиболее вероятные вопросы прессы по поводу заявления организации [1, с. 160].

- Бэкграундер – информация базового характера, не являющаяся новостью или сенсацией: о профиле деятельности, планах, истории организации; изложение содержания документов, описание товаров и услуг; статистические данные и т.д. [6, с. 276]

- Именная статья - статья, написанная специалистом и издаваемая под именем руководителя компании, представляющая его как эксперта в какой-либо области;

- Обзорная статья - посвящена масштабным проблемам, в их написании принимают участие все публичные лица компании, где они дают свои предложения по решению этих проблем.

Среди форм работы с общественными организациями главенствующее место занимает благотворительность – это акт свободной воли, акт дарения. Оказание благотворительной помощи не связано с конкретной социально-экономической обстановкой. Благотворительность – финансовая или иная поддержка общественных объединений, культурных и спортивных организаций и их программ, осуществляемая коммерческими структурами на безвозмездной основе.

К видам благотворительности относятся: патронаж – организационное или финансовое покровительство, оказываемое на постоянной основе [2, с. 207], и спонсорство – вклад физического или юридического лица, не участвующего в осуществлении проекта, в прямое или косвенное финансирование для поощрения полезных начинаний инициативных групп и отдельных лиц; чаще всего разовая акция.

В современном информационном обществе в связи с развитием Интернет-технологий PR-специалист обязан обеспечивать присутствие компании в мировой сети. Таким образом, можно выделить как инструмент PR блог – личный журнал в сети Интернет, который ведется в режиме реального времени и содержит всю информацию по интересующим вопросам. Блоги являются мощным средством коммуникации, направленным на прямое общение с социумом. Они являются новым видом рекламы, имеющим практический характер, так как основан на живом человеческом общении, вызывающим доверие со стороны социума.

Сегодня появился ещё один источник «дополнительной ценности» продуктов – SMS-коммуникации. SMS – технологии открывают современным компаниям новые возможности по продвижению своих товаров и услуг. Рост интереса компаний к проектам на базе мобильных технологий объясняется, прежде всего, их высокой эффективностью.

Список использованной литературы:

1. Алешина И.В. Паблик Рилейшнз для менеджеров. – М., 2006.
2. Варакута С.А, Егоров Ю.Н. Связи с общественностью: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Касьянов Ю.В. PR-кампания своими силами. Готовые маркетинговые решения. – СПб: Питер, 2008.
4. Морозова Н.С.., Морозов М.А. Реклама в социально-культурном сервисе и туризме: учебник для студентов ВУЗов/ Н.С.Морозова. – 4-е изд. М.: Академия, 2008.
5. Почепцов Г.Г. Паблик рилейшнз для профессионалов. – М.: «Рефл-бук», Киев: «Ваклер», 2002.
6. Романов А.А., Панько А.В. Маркетинговые коммуникации. – С.234.
7. Чумиков А.Н., Бочаров М.П. Связи с общественностью: теория и практика: Учеб.пособие. – М.: Дело, 2003.

© Елисеева А.В., Долгина Е.С., Безбородова Ю.В., 2016

УДК 338.

Железовская Ольга Сергеевна
Полякова Алина Вячеславовна
Степаненко Виктория Андреевна
Студенты ЗФ РАНХиГС
Научный руководитель: О.В. Крылова
Преподаватель дисциплины: «Экономика организации»
г.Калининград, РФ
E-mail:j.anna2010@yandex.ru

ПУТИ И СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В данной статье рассматривается понятие конкурентоспособности и ее значение для предприятия, пути и способы повышения конкурентоспособности. Также рассматриваются факторы, влияющие на данный показатель, влияние маркетинговой деятельности на развитие предприятия посредством разработки стратегии повышения конкурентоспособности, а также освещаются различные конкурентные преимущества как основа конкурентоспособности организации.

Ключевые слова

конкурентоспособность, предприятие, пути повышения конкурентоспособности, способы повышения конкурентоспособности, маркетинг.

На сегодняшний день понятие «конкурентоспособность» стало одним из наиболее часто используемых в научной литературе. Люди, деятельность которых связанна с экономикой, бизнесом и политикой также очень часто его применяют, когда речь идет о необходимости объединения экономики страны в современную систему мирового хозяйства. Повышение конкурентоспособности организации в частности и национальной экономики в целом является важнейшим условием для объединения страны в глобальную экономику. Одной из самых сложных и важнейших задач предприятия является создание концепции комлексного подхода повышения конкурентоспособности организации.

На сегодняшний день нереально добиться стабильного успеха в бизнес-сфере без планирования его развития, аккумуляции информации о его возможностях и перспективах, о положении конкурентов на целевом рынке, его состоянии и о конкурентоспособности своей фирмы.

Так что же такое конкурентоспособность предприятия? Это свойство данного предприятия, которое характеризуется степенью потенциального или реального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на целевом рынке.

Высокая конкурентоспособность предприятия зависит от таких факторов, как готовность потребителей повторно приобрести вашу продукцию, отсутствие каких-либо претензий к предприятию со стороны общества, престижность работы на этом предприятии.

Понятие конкурентоспособности предприятия невероятно многогранно, и включает в себя не только лишь ценовые и качественные составляющие выпускаемой продукции, но и зависит от уровня управления данным предприятием и от системы управления финансовой деятельностью. Также на конкурентоспособность оказывает влияние степень конкуренции на целевом рынке, внедрение технических инноваций в работу предприятия, финансовая устойчивость и уровень квалификации персонала. [1]

При равных условия важной ролью является маркетинговая составляющая предприятия. Маркетинг позволяет выявить наиболее важные потребности клиента, проводит калькуляцию изменений потребительских предпочтений, оценивает перспективность сегментов рынка, разрабатывает стратегию для повышения конкурентоспособности.

Обязательное условие для определения конкурентоспособности предприятия – присутствие конкуренции. Конкурентоспособность товара – способность продукции быть лучше по сравнению с

аналогичными товарами. Она определяется соотношением цены и качества товара. Так же на конкурентоспособность воздействует мода, реклама, имидж производителя.

Установление конкурентоспособности предприятия - это более сложная процедура, которая предполагает осуществлять деятельность на рынке и при этом получать прибыль, достаточную для улучшения производства, качества, а также стимулирования работников.

Основные силы предприятия, как правило, направляются на цели:

1. Улучшение качественных свойств товара
2. Уменьшение производственных издержек
3. Стимулирование рекламной деятельности

Основа конкурентоспособности предприятия – система конкурентных преимуществ. Конкурентные преимущества должны быть:

• значимыми, т. е. приметно выдаваться на фоне соперников;

• видными, т. е. различимыми клиентами;

• важными для покупателя, т. е. приводить ему чувствуемую выгоду;

• надежными, т. е. предохранять свою значимость в критериях конфигураций среды, невоспроизводимыми соперниками;

• неповторимыми, т. е. предоставляемую выгоду невозможно заполучить у остальных производителей продукта;

• прибыльными для фирмы.

Все факторы преимуществ в области конкуренции предприятия делятся на внутренние и внешние. Внутренние полностью определяются руководством предприятия, а проявление внешних зависит от предприятия в малой степени.

Управление конкурентоспособностью необходимо на предприятии , так как она имеет важное значение для поддержания конкурентоспособности организации. Задачей специалистов по рекламной деятельности заключается в заблаговременном создании модели показателей конкурентоспособности, цены, качества и сервиса. [2]

В управлении конкурентоспособностью предприятия стратегический подход играет особенную роль в повышении конкурентоспособности. Из них выделяют:

1. силовую;
2. нишевую;
3. соединяющую;
4. пионерскую.

Компания, которая не замечает потребителей, добивается в меньшей степени маркетинговых преимуществ, чем фирма, которая ориентирована на потребителя.

Оценивая эффективность деятельности в области маркетинга конкурирующих фирм можно применить критерии:

1. Продукция: бренд товара, разнообразие товара, его качество, степень подготовки перед продажей.

2. Стоимость: уровень стоимости, гибкость ценовой политики, установление стоимости на новейшие продукты.

3. Рассортировывание продукции: распределение объема поставок по различным точкам сбыта, количество работников и уровень их квалификации, использование инструментов прямой рекламной деятельности

4. Вклад в развитие продукции (уровень маркетинга): сумма финансов, затраченных на маркетинг, различная реклама, СМИ, улучшение сбытовой политики

Для достижения конкурентоспособности предприятия нужно:

1. Обеспечить конкурентоспособность издаваемой продукции в целевых секторах рынка. Под конкурентоспособностью продукта предполагается свойство продукта, на базе которого этот продукт превышает в установленный момент времени сообразно высококачественным и ценовым чертам аналоги в конкретном секторе рынка без вреда для производителя.

2. Увеличить потенциал конкурентоспособности компании, а так же и его подразделения, до уровня глобальных производителей в предоставленной отрасли. Этот показатель охарактеризовывает вероятность удачной работы организации в будущем.

Для снабжения конкурентоспособности предприятия обязано владеть определенным комплектом внутренних конкурентных превосходств, количественную оценку факторов можно представить в виде:

1. конкурентоспособность изделия;
2. финансовое положение предприятия;
3. эффективность рекламной деятельности;
4. имидж предприятия;
5. рентабельность продаж.

Следовательно, мы можем сделать вывод, что конкурентоспособность предприятия - это возможность эффективной деятельности в области хозяйства и прибыльной практической реализации данной деятельности в конкурентной среде рынка. С помощью всех имеющихся на предприятии компонентов маркетинговых средств обеспечивается высокий уровень конкурентоспособности предприятия.

Производство и реализация конкурентоспособных продуктов и услуг - обобщающий показатель жизнестойкости компании, его умения отлично применять свой производственный, финансовый, трудовой потенциал. [3]

Список использованной литературы:

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М., 2000. С. 223. [1]
2. Данько Т.П. Управление маркетингом. М., 2004. С. 206 [2]
3. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Основы управления конкурентоспособностью. Саратов, 2005. С. 23-24. [3]

© Железовская О.С., Полякова А.В., Степаненко В.А., 2016

УДК 681.518:657

Журба Анастасия Константиновна,
Продан Екатерина Андреевна,
Сушкова Мария Сергеевна
студенты 3 курса факультета информационных технологий и управления
Южно-Российский государственный политехнический университет (Новочеркасский политехнический институт)
г. Новочеркасск, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗОМ: ФОРМАЛИЗОВАННЫЙ АНАЛИЗ ПО КРИТЕРИЮ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛНОТЫ

Аннотация

Приведен сравнительный анализ информационных систем по критерию функциональный полноты на примере функционала управления учебным процессом и работы приемной комиссии ВУЗа.

Ключевые слова

Анализ функциональной полноты, информационные системы, учебный процесс, приемная комиссия.

Характерной особенностью российских вузов является многоплановость видов их деятельности, региональная и индивидуальная специфика в организации учебного процесса, управлении научной деятельностью, административно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью. Управление

современным вузом невозможно в современных условиях без их полной информатизации и создания инфраструктуры управления развитием образования. Несмотря на наличие практически во всех вузах значительного опыта автоматизации и наличия на рынке ряда программных продуктов для автоматизации вузов, нет единой типовой комплексной системы автоматизации высших учебных заведений, рекомендованной Министерством образования и науки РФ для внедрения во всех вузах страны.

Вопросы автоматизации бухгалтерского учета в вузах исследовались в работах [1-9]. На основе анализа функциональной полноты информационных систем бухгалтерского учета для вузов [3], исследования статистических характеристик информационных потоков [4,6,7], UML-моделирования информационных процессов в бухгалтерии вуза [5,8] было сформировано информационное обеспечение построения и выбора систем автоматизации бухгалтерского учета в ВУЗах [9]. В данной статье представлены результаты анализа функциональных возможностей систем автоматизации управления работой приемной комиссии и управления учебным процессом. Анализ по критерию функциональной полноты позволяет количественно сопоставить между собой информационные системы и оценить их соответствие требованиям пользователя [10-12].

Пусть $Z = \{Z_i\}\ (i = 1,2,3,4,5)$ – множество сравниваемых информационных систем, реализующих управление ВУЗом: Z_1 – 1С:Университет; Z_2 – Парус: Управление ВУЗом; Z_3 – Галактика: Управление ВУЗом; Z_4 – *Naumeni University*; Z_5 – *REDLAB:* Университет. Тогда $R = \{R_j\}\ (j = 1,2,\dots,109)$ – это множество, составляющее словарь реализуемых системами $\{Z_i\}$ функций (таблица 1).

Таблица 1

Перечень функций информационных систем

Обозначение	Наименование функции
R_1	Вывод на печать учебных планов.
R_2	Закрепление дисциплин учебного плана за кафедрами и подразделениями ВУЗа.
R_3	Вывод на печать рабочего учебного плана (РУП).
…	…
R_{74}	Учет корректности проведения документов.
	Работа приемной комиссии.
R_{75}	Проведение вступительных испытаний и зачисление.
R_{76}	Формирование рейтингов и списков абитуриентов, рекомендованных к зачислению.
R_{77}	Возможность перезачета результатов олимпиад в качестве результатов вступительных испытаний.
…	…
R_{109}	Формирование личного дела абитуриента.

Исходную информацию представим в виде таблицы $\{X_{ij}\}$ (табл. 2).

Таблица 2

Результаты оценки функциональной полноты систем Z_i

Наименование программной системы	Обозначение выполняемой функции								
	R_1	R_2	R_3	R_4	R_5	R_6	…	R_{109}	$\sum_{j=1}^{109} X_{ij}$
Z_1	1	1	1	1	1	1	⋯	0	99
Z_2	1	0	1	0	0	1	⋯	0	42
Z_3	0	1	0	1	1	1	⋯	1	51
Z_4	1	1	1	0	0	1	⋯	0	25
Z_5	1	1	0	1	1	1	…	1	35
$\sum_{i=1}^{5} X_{ij}$	4	4	3	3	3	5	⋯	2	

Элементы таблицы $\{X_{ij}\}$ определяются по следующему правилу:

$$X_{ij} = \begin{cases} 1, \text{если } j-\text{я функция реализуется } i-\text{ой системой;} \\ 0, \text{если не выполняется.} \end{cases}$$

По данным таблицы 2 вычислим матрицы $P^{(01)}$, G и H, где:

$P_{ik}{}^{(01)}$–число функций, выполняемых системой Z_k и не реализуемых Z_i.

$$P_{ik}{}^{(01)} = \begin{vmatrix} 0 & 0 & 8 & 1 & 2 \\ 57 & 0 & 32 & 10 & 14 \\ 57 & 24 & 0 & 10 & 10 \\ 75 & 27 & 35 & 0 & 20 \\ 66 & 21 & 25 & 10 & 0 \end{vmatrix}$$

Величина H_{ik} используется для оценки функций, выполняемых системой Z_i, а также реализуемых в системе Z_k.

$$H_{ik} = \begin{vmatrix} 1 & 0{,}424 & 0{,}424 & 0{,}242 & 0{,}333 \\ 1 & 1 & 0{,}428 & 0{,}357 & 0{,}5 \\ 0{,}84 & 0{,}36 & 1 & 0{,}3 & 0{,}5 \\ 0{,}96 & 0{,}6 & 0{,}6 & 1 & 0{,}6 \\ 0{,}942 & 0{,}6 & 0{,}714 & 0{,}428 & 1 \end{vmatrix}$$

Взаимосвязь между системами Z_i и Z_k оцениваются по значениям $P_{ik}{}^{(11)}$ и G_{ik}.

$$G_{ik} = \begin{vmatrix} 1 & 0{,}424 & 0{,}392 & 0{,}24 & 0{,}326 \\ 0{,}424 & 1 & 0{,}243 & 0{,}288 & 0{,}375 \\ 0{,}392 & 0{,}243 & 1 & 0{,}25 & 0{,}416 \\ 0{,}24 & 0{,}288 & 0{,}25 & 1 & 0{,}333 \\ 0{,}326 & 0{,}375 & 0{,}416 & 0{,}333 & 1 \end{vmatrix}$$

Выбирая различные пороговые значения ε элементов матриц $P^{(01)}$, G и H, построим логические матрицы поглощения $P_0{}^{(01)}$, G_0 и H_0.

Построим граф превосходства (рис. 1), используя в качестве порогового значения $\varepsilon_p = 14$.

$$P_0{}^{(01)} = \begin{vmatrix} 0 & 1 & 1 & 1 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \end{vmatrix}$$

Граф превосходства показывает, как и насколько выбранная и сравниваемая системы превосходят друг друга. Как видно из рисунка 1, наименьшую функциональную полноту имеет система 4 – ее превосходят остальные системы (1,2,3,5).

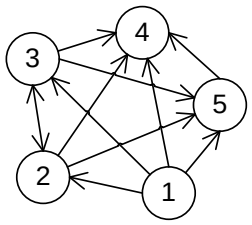
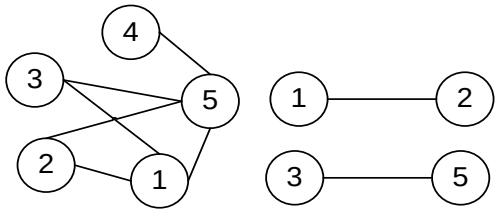


Рисунок 1 – Граф превосходства при $\varepsilon_p = 14$

Задавая пороговые значения ε_g, получим матрицу поглощения G_0.

$$G^0 = \begin{vmatrix} 0 & 1 & 1 & 0 & 1 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 1 & 1 & 1 & 1 & 0 \end{vmatrix} \text{ при } \varepsilon_g = 0{,}3; \; G^0 = \begin{vmatrix} 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 \end{vmatrix} \text{ при } \varepsilon_g = 0{,}4.$$

На рис. 2 приведены графы подобия, построенные по матрицам G_0. Как видно из рис. 2, группы схожих систем составляют системы 1,2 и 3,5. По графу наглядно видно, например, что если заинтересовала система 1, то следует обратить внимание и на 2.



а) б)

Рисунок 2 – Граф подобия при а) $\varepsilon_g = 0{,}3$; б) $\varepsilon_g = 0{,}4$.

Построим матрицу поглощения H^0, выбрав пороговое значение $\varepsilon_н = 0{,}7$.

$$H^0 = \begin{vmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 1 & 0 & 0 \end{vmatrix}$$

По результатам матрицы H_0 построим граф поглощения (рис. 3).

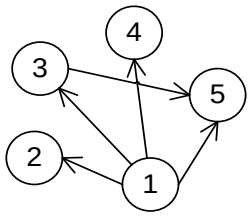


Рисунок 3 – Граф поглощения при $\varepsilon_н = 0{,}7$

В результате проведенного анализа можно отметить следующее: наиболее функционально полной системой является система 1. Система 4 показала наиболее низкие результаты, из-за отсутствия реализации некоторых основных функций в системе. Исследование, показывающее наиболее функционально полные системы, позволило выявить базовые функции, которые должны быть предусмотрены при проектировании новых информационных систем [13].

Список использованной литературы:

1. Широбокова С.Н. Об особенностях автоматизации бухгалтерского учета в образовательных учреждениях // Экономико-организационные проблемы проектирования и применения информационных систем: Материалы III Межгос. науч.-практ. конф., г.Ростов н/Д, 25-26 ноября 1998г./ Рост. гос. экон. академия.– Ростов н/Д, 1999.– С.69-72.
2. Широбокова С.Н. Информационные системы бухгалтерского учета для образовательных учреждений // Экономико-организационные проблемы проектирования и применения информационных систем: Материалы III Межгос. науч.-практ. конф., г.Ростов н/Д, 25-26 ноября 1998г./ Рост. гос. экон. академия.– Ростов н/Д, 1999.– С.183-188.
3. Широбокова С.Н. Содержательный анализ функциональной полноты некоторых вузовских информационных систем бухгалтерского учета // Информационные системы, экономика, управление трудом и производством: Уч. записки/ Рост. гос. экон. академия.– Ростов н/Д, 1999.– Вып.4.– С. 121-127.
4. Широбокова С.Н. Статистические характеристики информационных систем бухгалтерского учета для вузов // Экономико-организационные проблемы проектирования и применения информационных систем: Материалы IV Межгос. науч.-практ. конф., г.Ростов н/Д, 25 ноября 1999г./ Рост гос. экон. академия.– 2000. С. 187-191.
5. Широбокова С.Н. Моделирование информационных процессов в бухгалтерии бюджетной организации с использованием унифицированного языка UML // Экономико-организационные проблемы проектирования и применения информационных систем: материалы VI Всероссийской науч.-практ. конф., г.Ростов н/Д, 2 ноября 2001г. / Рост. гос. экон. ун-т «РИНХ».– Ростов н/Д, 2004.– С.39-42.

6. Широбокова С.Н. Регрессионные модели для анализа и прогнозирования характеристик информационных потоков в бухгалтерии вуза // Многофакторное развитие транзитивной экономики: Межвуз. сб. науч. тр./ Рост. гос. ун-т путей сообщения.– Ростов н/Д, 2002.– С. 224-231.
7. Широбокова С.Н. Имитационное моделирование для оценки законов распределения времени выполнения функциональных операций в бухгалтерии вуза // Современные аспекты экономики.– 2002.– №10.– С.156-167.
8. Хубаев Г.Н., Широбокова С.Н. Статические и динамические UML-модели информационных процессов в бухгалтерии бюджетной организации // Информационные системы на железнодорожном транспорте: Межвуз. сб. науч. тр. /Рост. гос. ун-т путей сообщения.–Ростов н/Д, 2002.– С. 25-31.
9. Широбокова С.Н. Формирование информационного обеспечения для построения и выбора систем автоматизации бухгалтерского учета в бюджетных организациях (на примере высших учебных заведений): диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ростов-на-Дону, 2002.– 253с.
10.Хубаев Г.Н. Сравнение сложных программных систем по критерию функциональной полноты// Программные продукты и системы (SOFTWARE&SYSTEMS).– 1998.– №2.– С.6-9.
11.Хубаев Г. Н., Широбокова С.Н., Журба А.К., Продан Е.А., Сушкова М.С. Сравнительный анализ функциональной полноты информационных систем управления учебным процессом // Роль науки в развитии общества: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф., г. Казань, 20 дек. 2015 г.– Уфа : Аэтерна, 2015.– Ч. 1.– С. 286-292.
12.Широбокова С.Н., Журба А.К., Продан Е.А., Сушкова М.С. Анализ функциональной полноты информационных систем управления приемной комиссией вуза // Наука третьего тысячелетия: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф., 20 янв. 2016 г., г. Курган. – Уфа: Аэтерна, 2016.– Ч. 1.– С. 169-173.
13.Воробьев С.П., Черноморова Т.С., Широбокова С.Н. Информационные системы и технологии: выпускная квалификационная работа: учеб. пособие для бакалавров по направлению 230400 (09.03.02) «Информационные системы и технологии»/ Юж.-Рос. гос. политехн. ун-т (НПИ) имени М.И. Платова.– Новочеркасск: ЮРГПУ, 2014.– 258с.

© Журба А.К., Продан Е.А, Сушкова М.С., 2016

УДК 330.2

Завгородний Александр Федорович
доктор ист. наук, профессор СПбГЭУ
Степанова Радмила Геннадьевна
студентка 4 курса СПбГЭУ
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация
E-mail: svetlanamargo@mail.ru

АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация

Развитие малого и среднего предпринимательства рассматривается как одна из основных задач экономики страны. Несмотря на активную позицию государственных структур по реализации существующих мер, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса, нерешенным остается ряд проблем, оказывающих негативное влияние на готовность молодых людей создавать самостоятельный бизнес.

Ключевые слова

Малое и среднее предпринимательство, развитие экономики, современные экономические стратегии, предпринимательская деятельность.

Развитие малого и среднего предпринимательства в России заметно активизировалось в последнее десятилетие. Невзирая на негативные последствия мирового экономического кризиса, отметим возрастающую потребность общества в воспитании и формировании нового поколения молодых предпринимателей, способных играть активную роль в экономике, бизнесе и обществе в целом. Развитие молодежного бизнеса должно способствовать успешному переходу страны на инновационный путь развития.

Сегодня актуальной задачей стало построение инновационной экономики, которую невозможно представить без молодых, инициативных, креативно мыслящих предпринимателей. Новое поколение бизнесменов должно стать ведущих элементом современной экономической стратегии. Однако к настоящему времени еще не сформирована единая комплексная система, позволяющая воспитывать российских предпринимателей нового времени. Несмотря на активную позицию государственных структур по реализации существующих мер, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса, нерешенным остается ряд специфических проблем, оказывающих негативное влияние на готовность молодых людей создавать самостоятельный бизнес. К таким проблемам следует отнести [1]:

1. Слабую социальную мотивацию молодежи в формировании «предпринимательского духа», предполагающего готовность к риску.
2. Искаженное восприятие предпринимательства как явления массовым сознанием в нашем обществе. Как известно, молодое поколение ассоциирует предпринимательскую деятельность с бесконечным преодолением трудностей, которое далеко не всегда приводит к успеху.
3. Расхождение содержания образования с практикой. В учебных заведениях даются теоретические знания, но не формируются поведенческие компетенции, необходимые для предпринимательской деятельности.
4. Низкие стартовые условия. Меры поддержки малого бизнеса для молодежи как социальной группы, пока не дают ощутимого результата.
5. Недостаточная информированность молодежи об организациях, осуществляющих государственную поддержку малого предпринимательства.

Торговля и общественное питание, сельское хозяйство, промышленность и строительство продолжают оставаться основными сферами деятельности малого и среднего бизнеса. К сожалению, лишь около 10% современных предпринимателей занято в сфере производства. Аналогичная цифра – в сфере оказания транспортных, строительных и бытовых услуг населению. Невелика доля предпринимателей, занимающихся переработкой сельскохозяйственной продукции. Рынок информационных, медицинских и риэлтерских услуг также нельзя назвать насыщенным предприятиями малого и среднего бизнеса. Массовыми потребителями товаров и услуг малого и среднего предпринимательства является местное население, а также частные фирмы, государственные учреждения, торгово-посреднические организации.

Важно осознать, что малый и средний бизнес в современных условиях развития рыночной экономики обеспечит большое число рабочих мест, насытит рынок новыми товарами и услугами, удовлетворит многочисленные нужды крупных предприятий, а также существенно расширит ассортимент товаров и услуг. Сегодня в России малое и среднее предпринимательство представляет собой одну из перспективных форм хозяйствования. К сожалению, у нас малый и средний бизнес не занимает того места, которое им отводится в экономически развитых странах. Известно, что доля малого и среднего бизнеса за рубежом составляет свыше 80% от общего числа предприятий и представляет две трети трудящегося населения, силами которого производится более половины ВВП. У нас доля малого предпринимательства в ВВП составляет 10-11%, а стоимость основных фондов промышленности – около % [2].

Частный бизнес сталкивается с рядом трудностей, в числе которых высокие налоги, дороговизна материально-технических средств, отсутствие кредитных ресурсов. Эти проблемы негативно отражаются на финансовом результате и общем состоянии бизнеса. Серьезным сдерживающим фактором является также низкий платежеспособный спрос населения, являющегося основным потребителем продукции услуг малого предпринимательства. Отсутствие четкого механизма реализации государственных мер по поддержке малого предпринимательства, затруднения в получении кредитов, производственных помещений и материальных ресурсов поставили малые и средние предприятия в неравное положение с крупными

компаниями. Это привело к сокращению роста предприятий малого бизнеса и к ориентации преимущественно на торгово-закупочную и посредническую деятельность.

Важной проблемой, препятствующей развитию малого и среднего предпринимательства в России, является низкая квалификация самих предпринимателей и наемных работников. Некомпетентность управляющих или недостаточная способность персонала принимать решения стала существенной проблемой и причиной разорения малых фирм.

В России существуют федеральные и местные фонды финансовой помощи, основной задачей которых является стимулирование развития приоритетных производственных видов деятельности малых и средних предприятий. Ежегодно проводятся различные экономические форумы, посвященные проблемам малого бизнеса на федеральном и местном уровнях. Сегодня вопросы поиска эффективных форм и методов государственной поддержки, не подрывающих основ предпринимательства и интересов частного собственника, сохраняют свою актуальность. Прогноз социально-экономического развития будет благоприятным, если основными приоритетами современной экономической политики станут:

- социальное развитие и инвестиции в человеческий капитал;
- развитие реального сектора экономики;
- улучшение инвестиционного климата.

Малое и среднее предпринимательство играет значительную роль в социально-экономическом развитии общества, в решении важнейших задач по обеспечению занятости населения, сохранению стабильности на рынке труда, насыщению рынка товарами и услугами.

Список использованной литературы:

1. Бутова Т.В., Ерхов М.В. Власть и бизнес в современном обществе / Т.В. Бутова, М.В. Ерхов. – М. : Маросейка, 2013, 192 с.

2. Никитина Л.Н., Худилайнен М.И. Становление малого бизнеса в России / Л.Н. Никитина, М.И. Худилайнен // Инновации. – № 9. – 2014. – С. 63-67.

© Завгородний А.Ф., Степанова Р.Г., 2016

УДК 332.146:339.138

Зайцева Олеся Викторовна
ведущий специалист-эксперт отдела бюджетного планирования и финансирования, Управление финансов администрации г. Железногорска,
Курской области, РФ
E-mail:elliess@mail.ru

МАРКЕТИНГ ГОРОДА И ПРОЦЕССНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ОСНОВЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

Статья раскрывает проблемы стратегического развития муниципальных образований. Внедрение принципов маркетинга территорий, в частности, маркетинга города, рекомендуемые для применения в управлении муниципальными образованиями, позволит перевести средние города на новый уровень развития.

Ключевые слова

Ключевые слова. Маркетинг города, маркетинг муниципального образования, процессный подход, целевая ориентация.

В условиях непрерывных изменений и нестабильности рыночной экономики существует необходимость в процессе стратегического планирования перед муниципальными образованиями организации детальности в соответствии с основными целевыми рынками с их ресурсным потенциалом и финансовыми возможностями. Средним городам следует разрабатывать собственные стратегии развития, выделяя приоритеты с целью активизации на инвестиционном рынке. Для этого следует ориентироваться на принципы маркетинга территории или маркетинга города.

Основой маркетинга муниципального образования должно быть создание и распространение общественного признания образа среднего города, которое основано на создании и совершенствовании ранее созданных преимуществ территории и их пропаганде. Инструментами маркетинга города на начальном этапе его реализации являются коммуникационные мероприятия, направленные на демонстрацию открытости города для контактов и позволяющие внешним субъектам получить информацию о существовании имеющихся у среднего города преимуществах.

Разработка программы дальнейшего развития среднего города может быть основана на развитии «уникальных» элементов города, что позволит учесть его индивидуальные особенности. Маркетинг города предусматривает популяризацию и развитие особенностей, обеспечивающих преимущества в конкуренции городов [6, с.204]. Маркетинг города должен стремиться повысить социальные конкурентные преимущества привлекательности города для человека, т.е. его следует сориентировать на человека, на учет стилей жизни, поведения и потребностей различных категорий потребителей. Общей чертой привлекательности для средних городов является достаточно уравновешенный стиль жизни, что в настоящее время очень высоко ценятся в современном мире.

В результате грамотного развития и популяризации потенциала инфраструктуры средних городов, их правового, научно-технического и кадрово-организационного обеспечения для жителей средних городов будут доступными товары широкого ассортимента, которые ранее можно было приобретать только в крупных городах. Для этого следует повышать инвестиционную привлекательность средних городов.

Социальная направленность развития средних городов позволит привлечь в город высокообразованную, высококвалифицированную рабочую силу, а это обеспечит развитие и популяризацию потенциала занятости, уровня образования, личной и общественной безопасности, рациональности, удобства проживания и реализации других специфических потребностей потребителей.

Отличительное свойство формирования и реализации стратегии развития муниципального образования на основе принципов маркетинга города выражается в том, что рост коммерческих и некоммерческих организаций и учреждений позволяет разноуровневым субъектам управления соединять организационные, маркетинговые, инновационные, экономические, финансовые, инвестиционные преимущества крупных, средних и малых хозяйствующих субъектов в целевой ориентации на получение наибольших экономических, финансовых и социальных результатов.

В рамках реализации целевой ориентации маркетинг территорий должен быть выработан комплексы мер, обеспечивающих [2, с.71]: формирование и улучшение имиджа и престижа территории; обеспечение деловой и социальной конкурентоспособности муниципального образования; расширение участия территории и ее субъектов в реализации международных, федеральных, региональных, муниципальных программ; привлечение на территорию государственных и иных заказов; повышение инвестиционной привлекательности территории; стимулирование использования собственных ресурсов территории в том числе и за ее пределами в интересах данной территории. Для реализации вышеперечисленных целей, прежде всего, должно быть эффективно организовано управление муниципальным образованием.

Одной из проблем, тормозящих развитие средних городов, является доминирование функционального управления муниципальных образований. Многие ключевые процессы муниципальных образований имеют межфункциональную природу, поэтому концепция использования бизнес-процессов при моделировании и управлении на местном уровне актуальна.

Процессный подход к управлению муниципального образованиями должен позволить свести к минимуму негативное влияние недостатков функционального управления, так как он управляет всей цепочкой по созданию социально-значимых благ для общества, а также сформировать эффективную

стратегию экономического и социального поведения и определить конкретные параметры социально-значимой деятельности муниципального образования.

Организация эффективных бизнес-процессов даст возможность решить ряд важнейших задач - от наиболее полного использования ресурсов на базе оптимальной организации работы и управления на основе полной, точной и своевременной информации в единой информационной системе муниципального образования до оптимальной организации процессов распределения бюджетных и внебюджетных средств [4, с. 67].

Процессный подход к управлению муниципальным образованием должен обеспечить эффективную разработку политики городского развития, создавая условия, в которых средние города смогут повышать свою конкурентоспособность и направлять усиления на конкурентного преимущества города путем манипуляции отдельными атрибутами, которые увеличивают ценность территории города для размещения разнообразных видов деятельности.

Список использованной литературы:

1. Князева И.В., Шевцова Е.В. Маркетинг территорий. - Новосибирск: Сибагс, 2007. - 200 с.
2. Маркетинг персонала на рынке труда /Ершова И.Г./ В сборнике: Провинция: экономика, туризм, гостеприимство, экология, архитектура, культура III Всероссийская научно-практическая конференция, посвященная 10-летию кафедры "Маркетинг" Пензенского государственного университета. Пенза, 2009. С. 70-73.
3. Репин В. Елиферов В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 544 с.
4. Организационные особенности маркетингового исследования рынка труда /Ершова И.Г./ В сборнике: Современный российский менеджмент: состояние, проблемы, развитие XI Международная научно-методическая конференция: сборник статей. Общество "Знание" России, Приволжский Дом знаний и др.; Под редакцией Б. Н. Герасимова. 2009. С. 66-68.
5. Романенко В.Ю., Черкасова В.Ю. Сложная система городского развития имиджа посредством территориального маркетинга // Вопросы управления, 2007, №1, с. 18-20
6. Сачук Т. В. Территориальный маркетинг. СПб.: Питер, 2009. 368 с.

© Зайцева О.В., 2016

УДК 658

Казьмина Ирина Владимировна
канд. экон. наук, старший преподаватель
ГОУ ВПО «Воронежский государственный технический университет»
Воронеж, РФ
E-mail: artemidas@rambler.ru

СОДЕРЖАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ «БЕРЕЖЛИВОЙ ЛОГИСТИКИ»

В современной экономической ситуации одной из востребованных стратегических методологий управления является система бережливого производства, которая активно осваиваемая на отечественных высокотехнологичных предприятиях. Однако добиться успешного внедрения системы бережливого производства чрезвычайно трудно. Причина кроется в критически важном аспекте системы — в отсутствии бережливого управления и его важнейшей составляющей, бережливой логистики. Бережливая логистика является составной частью концепции бережливого производства, базирующейся на развитие способности

предприятия систематически повышать производительность труда, снижать себестоимость продукции, уменьшать сроки поставок, снижать прочие издержки и потери производства. Принципы бережливой технологии распространяются на сферы материально-технического снабжения, управления складами, запасами и транспортом в рамках предприятий, а затем и на управление внешними по отношению к заводам потоками. Бережливая логистика использует принцип совокупной логистической стоимости, что позволяет: сократить запасы по всей цепи; снизить затраты на транспортировку и хранение; наладить логистическое сотрудничество.

Бережливая логистика требует четкой координации деятельности всех категорий персонала, участвующих в потоке создания ценности — основных и вспомогательных производственных рабочих, обслуживающего и управленческого персонала. Организация трудовой деятельности предполагает соединение в едином производственном процессе во времени и пространстве — предметов, средств труда и исполнителей, таким образом, чтобы в результате получился требуемый на рынке продукт, требуемого качества и в требуемые сроки. Бережливая логистика руководствуется практически теми же требованиями: нужного продукта, требуемого качества, в необходимом количестве, в нужное время, в нужном месте, нужному потребителю с требуемым уровнем затрат.

На рисунке 1 представлены ключевые аспекты построения бережливой логистической системы на предприятиях.

Рисунок 1 – Содержание элементов бережливой логистической системы

Проектируя логистическую систему предприятия, прежде всего, необходимо фокусироваться на устранении четырех основных факторов потерь, возникающих в условиях производства. К этим четырем факторам относят: избыточные производственные ресурсы (избыточные рабочая сила, производственные мощности и запасы); перепроизводство; избыточные запасы; излишние капитальные вложения.

Все четыре фактора потерь связаны с управлением запасами. Если эти элементы потерь существуют, все, к чему они приводят, — это повышение затрат и создание нулевой ценности для процесса производства.

Следовательно, эти факторы способствуют тому, что кривая предельных затрат предприятия резко идет вверх. Кроме того, все эти факторы потерь переплетаются между собой. избыточные ресурсы ведут к перепроизводству. Перепроизводство ведет к избыточным запасам, которые, в свою очередь, требуют дополнительной рабочей силы, оборудования и площадей.

Таким образом, эффективное фокусирование на указанных ключевых компонентах по всей цепочке поставок, позволяет бережливому производителю достичь своей цели минимизации уровней запасов, сглаживания потока сырья, повышения гибкости и, наконец, сокращения затрат.

Список использованной литературы

1. Анализ угроз экономической безопасности предприятия и содержания организационно-технических мероприятий по её обеспечению. Казьмина И.В.//Территория науки. 2014. № 4. с. 77-86.
2. Логистический подход к организации снабженческо-сбытовой деятельности в интегрированных производственных структурах. Щеголева Т.В., Белоусова Ю.Г.//Вестник воронежского государственного технического университета. 2010. т. 6. № 2. с. 29-31
3. Механизмы повышения инновационной активности промышленных предприятий региона. Казьмина И.В.//Организатор производства. 2013. № 4 (59). с. 50-56.
4. Организация реинжиниринга производственных процессов на промышленном предприятии. Маслова И.В.Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Воронеж, 2007.
5. Разработка методики логистической поддержки авиационно-технического имущества с учетом создания на него микроклиматической нагрузки. Аведян Э.В., Качалкин Ю.В., Щёголева Т.В.//Организатор производства. 2015. № 3 (66). с. 98-103.
6. Развитие классификационных критериев и показателей рисков при формированиии стратегии инновационной продукции Хватов К.Ю.// Вестник белгородского университета кооперации, экономики и права.2015.№ 4.с.332-336

© Казьмина И.В., 2016

УДК 338.24

Киселев Александр Александрович
канд. пед. наук, профессор, зав кафедры ЯГТУ
г. Ярославль, РФ
E-mail: aakiselev56@mail.ru
Карпов Дмитрий Сергеевич
канд. экон. наук, доцент кафедры ЯГТУ
г. Ярославль, РФ

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Аннотация

Сегодня в России достаточно проблемными являются вопросы повышения эффективности взаимодействия государства и отечественного бизнеса. Особенно актуальными эти вопросы стали в условиях экономических санкций против России со стороны США и ряда стран Евросоюза. Все это потребовало пересмотра взаимоотношений государства и бизнеса применительно к новым условиям с целью стабилизации экономики России и прогностического ее развития.

Ключевые слова

Государство, отечественный бизнес, взаимоотношения, взаимодействие, проблемы, экономические санкции, отечественная экономика

В настоящее время в отечественной экономике появилось много новых проблем. Одной из таких проблем стало объявление России экономических санкций со стороны США и ряда стран Евросоюза. Это связано с тем, что США как никогда озабочены обеспечением своих лидирующих позиций в мире, и именно в России они видят угрозу для своей позиции «господина» в современном мироустройстве. Как отмечал русский царь Александр III, они боятся «огромности России» [3]. США продолжают попытки организаций новых экономических санкций против России лишить ее экономической и политической самостоятельности, усиливающегося политического авторитета на мировой арене [2]. США рассчитывали, что сделав Россию зависимой от поставщиков иностранной продукции во многих отраслях экономики, в том числе производстве оборудования для газо- и нефтедобывающих отраслей, в производстве сельскохозяйственной продукции, военной техники и вооружений и др., они смогут диктовать ей свои условия поведения в политике и экономике. Но «Россия в такой системе отношений существовать не может», – подчеркнул Президент РФ В.В. Путин 16 апреля 2015 года на «Прямой линии» [3]. Несомненно, что в этих условиях руководство страны активно ищет выходы из сложившейся ситуации. Президент Владимир Путин 24 марта 2016 года встретился на съезде Российского союза промышленников и предпринимателей с крупнейшими бизнесменами, где похвалил бизнес за более «ответственную и зрелую» работу и заверил, что власть думает над тем, как снизить фискальную нагрузку на бизнес в сегодняшних условиях. В тоже время он подчеркнул, что всем нужно думать о том, как государству выполнять социальные обязательства и роль в решении этой задачи отечественного бизнеса. Несомненно, что, несмотря на то, что экономические санкции против России должны были сыграть негативную роль в развитии отечественной экономики, можно отметить, что они дали дополнительный «толчок» в развитии государства и отечественного бизнеса. Во-первых, «они показали, что нельзя надеяться на других, необходимо самим развивать свою отечественную экономику и обеспечивать продовольственную, промышленную, технологическую безопасность. Санкции позволили активизировать реализацию программ импортозамещения отечественными организациями, повысили их возможности по своему развитию и повышению конкурентоспособности, были приняты меры по вопросу возвращения капиталов из-за рубежа в Россию и др., что уже начинает давать свой положительный результат» [3]. Во-вторых, отечественный бизнес активно включился в решение государственной задачи по «импортозамещению», что позволило развивать предприятия оборонного комплекса, а через него и других отечественных организаций различных отраслей экономики, в том числе организаций нефтегазового комплекса. В-третьих, у отечественного бизнеса изменились условия конкуренции, в силу чего они получили больше возможностей для своего развития и достижения требуемого уровня своей конкурентоспособности при условии снятия с России экономических санкций. Однако негативное влияние на развитие взаимодействия государства и отечественного бизнеса несет то, что в условиях предоставления бизнесу большей свободы повысило коррупционную составляющую и бизнеса, и ряда отечественных руководителей государственного уровня. Об этом свидетельствуют, например, уголовные дела о коррупции ряда бывших губернаторов, преступная деятельность представителей крупного бизнеса даже при выполнении таких крупных государственных заказов, как строительство олимпийских объектов в Сочи и космодрома «Восточный». Следовательно, государство должно не только перестраивать взаимодействие с бизнесом, но и активно влиять на него через различные структуры гражданского общества. О возможностях такого воздействия свидетельствует опыт активистов общероссийского народного фронта (ОФН), которые сумели предотвратить возможность использования многих коррупционных схем и со стороны бизнеса, и со стороны государственных руководителей Президент Р.Ф. В.В. Путин, ключевые направления деятельности ОНФ связаны с тем, что нам нужны ускоренное развитие и модернизация производств, нам нужно переводить на инновационные рельсы экономику. Как отмечал и при этом эффективно и справедливо решать социальные

задачи. И этот механизм должен и дальше развиваться как связующий элемент взаимодействия государства и бизнеса в интересах становления России как мировой экономической державы и развитой отечественной экономики, способной обеспечить все потребности российского общества.

Таким образом, для подъема отечественной экономики и успешного преодоления условий, созданных для России объявлением экономических санкций, необходимо четкое государственное регулирование деятельности бизнеса и организации взаимодействия с ним с позиций и под контролем гражданского общества.

Список используемой литературы:

1. Киселев А.А. Двойные стандарты в политике США как фактор экономической и политической нестабильности в мире / Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы IX международной научно-практической конференции (9 октября 2015 года). – Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o., 2015. – С. 134-135.
2. Киселев А.А. Политические аспекты экономических санкций против России / Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы VII международной научно-практической конференции (30 декабря 2014 года). – Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o., 2015. – С. 37-38.
3. Киселев А.А. Проблемы и перспективы современного предпринимательства в России / Актуальные проблемы развития современной науки и образования: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 апреля: в 5 частях. Ч.2. – М.: ООО «АР-Консалт». 2015. – 2015, С. 28-30.
4. Киселев А.А. Государственное регулирование рынка как фактор развития отечественной экономики в современных условиях / Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы IV международной научно-практической конференции (27 декабря 2013 года). – Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o., 2014.– С. 72-74.

© Киселев А.А., Карпов Д.С., 2016

УДК 33

Коршунова Элла Тимофеевна,
Главный специалист ОАО «Завод РЭТО», г.Москва
alikor98@yandex.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация

В статье приведена авторская модель комплексного метода оценки эффективности управления внутрифирменной стратегией устойчивого экономического развития предприятия газовой промышленности, применительно к газораспределительному предприятию. Данная модель является универсальной для оценки эффективности стратегии устойчивого экономического развития промышленного предприятия.

Ключевые слова

стратегия устойчивого экономического развития промышленного предприятия, модель, газовая промышленность

Korshunova Ella
Chief Specialist of JSC «Zavod RETO», Moscow
alikor98@yandex.ru

Assess the effectiveness of the strategy of sustainable economic development of the gas industry enterprises

Abstract

The article describes the author's model of a complex method of evaluating the effectiveness of intra strategy for sustainable economic development of the gas industry, in relation to the gas distribution company. This model is to evaluate the effectiveness of universal strategy for sustainable economic development of the industrial enterprise.

Keywords

strategy for the sustainable economic development of the industrial enterprise, model, gas industry

Базовые положения метода оценки эффективности управления внутрифирменной стратегией устойчивого экономического развития предприятия газовой промышленности основаны на принципах общей парадигмы становления и развития комплексной системы управления рисками, качеством и культурой безопасности эксплуатации предприятий газовой отрасли. Управление внутрифирменной стратегией устойчивого экономического развития предприятия газовой промышленности определяется как оригинальная интегральная система теоретических, методологических и аксиологических установок и априорно принятых научных положений, принципов, которые апробированы членами научного сообщества в качестве основ методологии экономики, организации и управления предприятиями для решения следующих научных задач:

– изучения причин возникновения и установления значимых факторов, закономерности проявления и развития исходных событий нарушения проектных пределов безопасности и событий негативного экономического характера для газовых предприятий;

– создания и верификации методов, информационных и инструментальных средств управления стратегией устойчивого экономического развития предприятия газовой промышленности;

– создания и реализации интегральных инженерно-экономических, организационных и иных систем мониторинга и управления рисками устойчивого экономического развития предприятия газовой промышленности.

Принципиальной особенностью угроз и событий негативного экономического характера для газовых предприятий является их вероятностная природа, проявляющаяся в неопределенности места, времени и масштабов реализации в современных условиях национального регионального рынка природного газа.

Систематизация возможных исходных событий и сценариев развития этих угроз, интегрированная с энергетическими аспектами национальной безопасности страны, становится возможной только при совершенствовании концептуальных подходов управления рисками, качеством и культурой экономической безопасности, надежности и экологической приемлемости производственных процессов промышленного газового предприятия. Таким образом, вектор построения комплексного метода оценки эффективности и качества внутрифирменного управления стратегией устойчивого экономического развития предприятия газовой промышленности рассматривается как задание на обоснование дискретных уровней полноты энергетической безопасности промышленных отраслей и регионов при соблюдении следующих принципов:

– обеспечение сбалансированных интегральных показателей промыш-ленной, экономической и энергетической безопасности;

– приоритет потребностей потребителя газа перед ее производителем и/или поставщиком (ориентация на конечного потребителя);

– раскрытие достигнутого качества экономических, управленческих, инженерно-технической решений с помощью четырех типов информации: детерминированной, вероятностно-определенной, нечетко-определенной, неопределенной с соответствующим аппаратом измерительно-информационной обработки;

– приоритетного использования системного планирования мероприятий превентивного предупреждения угроз и рисков при управлении стратегией устойчивого экономического развития предприятия газовой промышленности;

– реализации перехода на инновационную превентивную диагностическую схему развития потенциала программно-целевого управления стратегией устойчивого экономического развития предприятия газовой промышленности.

С учетом вышесказанного информационную модель и порядок пошаговых действий комплексного метода оценки эффективности и качества внутрифирменного управления стратегией устойчивого экономического развития предприятия газовой промышленности поясняет рисунке 1.

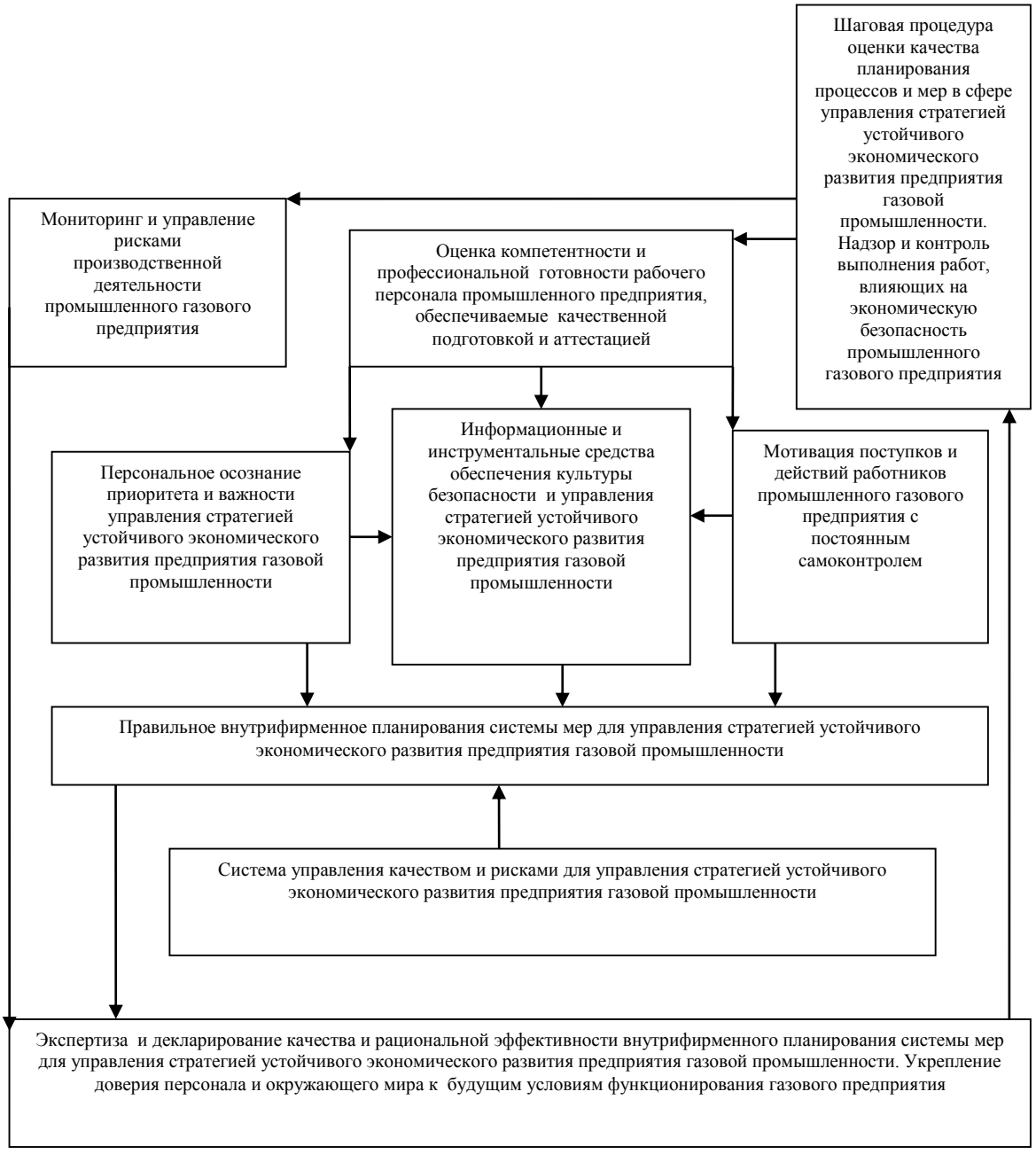


Рисунок 1 – Информационная модель комплексного метода оценки эффективности управления внутрифирменной стратегией устойчивого экономического развития предприятия газовой промышленности

Любая модель - это упрощённое представление устройства и (или) протекающих в системе процессов, явлений.

Шаговая процедура оценки качества планирования процессов и мер в сфере управления стратегией устойчивого экономического развития предприятия газовой промышленности подразумевает, прежде всего, надзор и контроль выполнения работ, влияющих на экономическую безопасность промышленного газового предприятия. Газораспределительная система, расположенная на обширной территории, должна работать на максимально возможном безрисковом уровне. Очевидно, что достижение нулевого риска невозможно. Соответственно, встает вопрос об обеспечении риска социально и экономически допустимого. Под риском газораспределительной системы предлагается понимать вероятность наступления в газораспределительной системе аварийной ситуации, приводящей к гибели и травмам людей, как в территориальном окружении, так и в самой газораспределительной системе, нарушению непрерывности газоснабжения, и, соответственно, неизбежно, к материальному ущербу.

На уровень промышленной, а, в конечном итоге, и на уровень экономической безопасности газораспределительных предприятий, наибольшее влияние оказывают следующие факторы:

– техническое состояние основных производственных средств;

– качество проектных, строительно-монтажных и экспертных работ;

– обеспечение нормативного технологического режима работы газораспределительной системы;

– состояние комплексной системы технического обслуживания и диагностики оборудования, машин, механизмов;

– эффективность производственного контроля;

– уровень развития информационных технологий;

– наличие статистической информации об аварийных ситуациях и ее анализ, реализация превентивных мер по предупреждению их повторений;

– уровень противоаварийной готовности;

– своевременное материально-техническое снабжение;

– реализация комплекса мероприятий по охране труда, промышленной и экологической безопасности.

Мониторинг и управление рисками производственной деятельности промышленного газового предприятия осуществляется посредством сбора и обработки соответствующей информации.

В макроэкономике широко известна модель кругооборота доходов и продуктов – модель потока товаров и услуг между домохозяйствами и фирмами, с уравновешиванием потоками денежных платежей, осуществляемых в обмен на эти товары и услуги. Эта модель была впервые разработана Кейнсом, предложившим представлять экономику в виде «чёрного ящика», перерабатывающего исходный набор ресурсов (факторов производства) в готовую продукцию на уровне государства. Аналогичный подход можно применить на уровне промышленной организации.

По результатам проведённых исследований разработана модель воспроизводственного цикла в промышленности.

Модель воспроизводственного цикла в промышленности представляет собой сложную паутину принятия взаимосвязанных решений и экономических действий в пределах одного воспроизводственного цикла.

Для запуска производства необходимо наличие ресурсов – факторов производства (земля, капитал, труд, предпринимательские способности, информация). На выходе из системы по результатам первого этапа – производства - получают готовую продукцию (товары, работы, услуги), которая попадает на следующем этапе в систему распределения.

Система распределения представляет собой путь, по которому готовая продукция (товары, работы, услуги) от производителя может достигать конечного потребителя и в дальнейшем реализуется. Т.е. основная задача данного этапа - создание системы договоров и преобразование готовой продукции в необходимый объем складских или товарных запасов.

На следующем этапе происходит процесс обмена. Обмен - движение права собственности на готовую продукцию от производителя (продавца) или уполномоченного посредника к потребителю (покупателю). Таким образом, физически, на данном этапе происходит процесс реализации части готовой продукции. В результате обмена организация-производитель (продавец) получает выручку в той или иной форме (наличные или безналичные деньги, дебиторская задолженность, другие активы по бартеру), а также оставшиеся нереализованными запасы готовой продукции. На этапе обмена необходимо признать доходы и расходы, связанные с производством и реализацией продукции, а также (в зависимости от применяемой методики учёта затрат) управленческие расходы. Т.е. именно на данном этапе будет сформирована прибыль от продаж продукции как финансовый результат по обычным видам деятельности организации.

Следующий этап – этап потребления. Потребление, в общем случае, это распределение организацией чистых доходов для удовлетворения внутренних (индивидуальных) потребностей.

Здесь обслуживается прочая деятельность – уплачиваются проценты по кредитам и займам, признаются прочие доходы, прежде всего от операций, связанных с эксплуатацией активов. Кроме того, здесь необходимо удовлетворить потребности персонала организации в материальных поощрениях (сверх основной заработной платы), если это предусмотрено стратегией развития организации и планом управления персоналом. На этапе потребления заинтересованные лица получают либо дивиденды, либо проценты от участия в капитале рассматриваемой организации, а внешние кредиторы имеют возврат суммы ранее предоставленного долга. В то же время принимается решение о реинвестировании части чистой прибыли вновь в производственный процесс. Таким образом, круг замыкается, и оборот повторяется заново.

Очевидно, что чем дольше эта система способна сохранять в заданных пределах основные параметры финансово-хозяйственной деятельности при изменении факторов внутренней и внешней среды, тем она устойчивее. Как мы уже отмечали, устойчивость как экономическая категория, отражает уровень эффективности функционирования организации на краткосрочный период.

Список использованной литературы:

1. Зельднер А.Г., Осипов В.С. Системные дисфункции государственного управления: институциональный подход // Экономика и предпринимательство. 2015. № 8-2 (61-2). С. 127-131.
2. Осипов В.С., Бражевская М.В. Исследование операций в экономике. Москва, 2005.
3. Осипов В. Стратегия управления сетевой структурой на основе конкурентного взаимодействия // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2013. № 4. С. 62-65.
4. Осипов В.С. Аудит эффективности исполнения функций государственного управления // Вестник АКСОР. 2014. № 4. С. 168-175.
5. Осипов В.С. Теория конкурентного взаимодействия. Москва, 2013.
6. Осипов В.С., Рагулина Ю.В. Экономические санкции в системе промышленной политики // Вестник АКСОР. 2015. № 1 (33). С. 48-55.
7. Осипов В.С., Халтурин Р.А. Интенсивному развитию отечественной экономики системный подход // Экономические науки. 2013. № 100. С. 7-10.
8. Осипов В.С. О единстве цепочки ценности и цепочки стоимости // Глобальный научный потенциал. 2013. № 10 (31). С. 120-123.
9. Осипов В.С. О формировании системы управления кластера // Научное мнение. 2013. № 12. С. 366-369.
10. Осипов В.С. Дисфункции государственного управления и направления их преодоления // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2015. № 1. С. 74-84.
11. Осипов В.С. Внутренние угрозы экономической безопасности России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5-2 (58-2). С. 176-179.
12. Осипов В.С. Теория конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов. Москва, 2014.

© Коршунова Э.Т., 2016

УДК 336.663

Кравченко Валентина Сергеевна
к.э.н., старший преподаватель
E-mail: kvsfnf@mail.ru
Мурашкин Роман Николаевич
ассистент
E-mail: murashkin@mail.ru
Рогозин Михаил Викторович
ассистент
E-mail: Mike8000@ya.ru
кафедра финансов и кредита, Институт экономики и предпринимательства,
Нижегородский государственный университет им. Н.И Лобачевского
г. Нижний Новгород, РФ

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье исследована возможность управления дебиторской задолженностью коммерческой компании на основе совмещения методов ABC- и XYZ-анализа, дополненных методом «дерева целей». Представленный в работе анализ проведен на основе предприятия ООО «Национальная фруктовая компания». Результаты проведенного исследования демонстрируют эффективность применения предложенной методики для формирования кредитной политики рассматриваемой организации. Предложенный подход позволяет разработать дифференцированные условия взаимодействия с различными группами покупателей.

Ключевые слова

Дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, кредитная политика, расчеты с покупателями, дифференциация покупателей, ABC-анализ, XYZ-анализ.

Введение

Управление дебиторской задолженностью является одним из наиболее важных направлений финансового менеджмента любых для предприятий. Принятие корректных решений в данной сфере может с одной стороны сократить потребность в источниках финансирования и повысить платежеспособность организации, а с другой стороны позволяет увеличивать объемы продаж и уровень рентабельности деятельности за счет предоставления выгодных условий покупателям.

Одной из основных задач финансового менеджмента в данной сфере является анализ динамики дебиторской задолженности в разрезе отдельных контрагентов и контроль ее состояния в каждом конкретном периоде. Очевидно, что несвоевременный анализ состояния расчетов с дебиторами или отсутствие такого анализа могут привести к нерациональному распределению оборотного капитала или к недостатку денежных средств, необходимых для погашения текущих обязательств компании. В то же время руководство многих российских предприятий не уделяет достаточного внимания работе с дебиторами, что приводит к бесконтрольному росту объема дебиторской задолженности, замораживанию средств в расчетах и, в итоге, к возникновению существенных убытков (значение данной проблемы особенно очевидно в рамках анализа дивидендной политики российских компаний [7]). Данные факторы определяют необходимость исследований в данной сфере, которые позволяют разработать научно-обоснованные модели и подходы, обеспечивающие повышение эффективности расчетов с покупателями.

Анализ состояния расчетов с дебиторами компании позволяет разработать дифференцированную кредитную политику для разных групп покупателей, учитывающую влияние каждого из контрагентов на объем продаж компании и стабильность погашения обязательств каждого из них [2, с. 844]. В мировой практике существует ряд моделей, позволяющих решить задачу группировки покупателей для разработки условий предоставления кредита (среди данных моделей следует выделить методы ABC- и XYZ-анализа). Однако возможность непосредственного использования этих подходов в российских условиях вызывает

определенные сомнения. В представленном сообщении исследуется возможность совместного применения для управления дебиторской задолженностью предприятия методов ABC-анализа и XYZ-анализа, дополненных «деревом целей». Представленный анализ проведен на примере расчетов с дебиторами конкретной торговой компании, что позволяет оценить эффективность применения предложенной модели для управления корпоративными финансами российских предприятий.

Результаты исследования

Определение термина «дебиторская задолженность» не находит единого подхода среди российских и зарубежных авторов. Некоторые ученые, рассматривая данное понятие в качестве экономической категории, определяют дебиторскую задолженность как сумму долгов физических и юридических лиц, причитающаяся организации [4]. Другие авторы акцентируют внимание на природе возникновения дебиторской задолженности в результате взаимодействия компании с покупателями [5]. Все вышеперечисленные подходы рассматривают дебиторскую задолженность как экономическую категорию, но также существует еще один подход, по которому дебиторская задолженность является правовой категорией. Она считается обязательством, субъектами которого становятся кредитор и должник, а объектом – обязательства (должник) и права требования (кредитор) (статья 307 ГК РФ) [1].

Рассматривая дебиторскую задолженность в качестве правовой категории, можно сделать вывод, что если право на изъятие дебиторской задолженности является имущественным правом, то дебиторская задолженность – это часть имущества юридического или физического лица [3], т.е. она выступает в качестве разновидности активов организации. Данное толкование понятия нашло свое отражение в бухгалтерском балансе, где дебиторская задолженность сгруппирована по видам обязательств; источникам их образования; характеру задолженности и отношению к кредитору. Исходя из этого, процесс управления дебиторской задолженностью должен рассматриваться как составной элемент политики управления активами компании [2, с. 844].

Вопрос управления дебиторской задолженностью все также остается острой проблемой для ведения современного бизнеса [6]. От результатов работы с дебиторской задолженностью может зависеть прибыть предприятия, его рентабельность и экономическая безопасность [9]. От выбора системы управления дебиторской задолженностью будет зависеть стабильность и эффективность данного предприятия.

С целью рационализации управления дебиторской задолженностью предлагается использовать «дерево целей» оптимизации дебиторской и кредиторской задолженностей (Рисунок 1), а также использовать ранжирование покупателей по результатам ABC - анализа.

Основой данного метода является закон Парето-эффективности, по которому 80% дебиторской задолженности может числиться за 20% должников. То есть всего 20% крупных клиентов предприятия обеспечивают 80% его дебиторской задолженности [8, с. 603].

Рисунок 1 – Дерево целей рационализации дебиторской задолженности

Авторами была изучена применимость метода АВС-анализа для исследования состояния дебиторской задолженности конкретного предприятия – ООО «Национальная фруктовая компания». Результаты проведенного анализа представлены в Таблице 1.

Таблица 1

АВС – анализ дебиторской задолженности
ООО «Национальная фруктовая компания»

№	Наименование	Продажи за год, тыс. руб.	Доля, %	Накопительный итог,%	Категория
1	2	3	4	5	6
1	ООО «Продукт-Сервис»	87523	38,84	38,84	A
2	ООО«Сладкая Жизнь НН»	31483	13,97	52,82	A
3	ООО «Лента»	27831	12,35	65,17	A
4	ООО «Свит лайффудсервис»	15467	6,86	72,03	A
5	ООО «Фрутпрайм»	15326	6,80	78,83	A
6	Франшиза	10424	4,63	83,46	B
7	ОАО «Седьмой континент»	8621	3,83	87,29	B
8	ООО «Бахетле»	7461	3,31	90,60	B
9	ООО «Райентр НН»	6359	2,82	93,42	B
10	ЗАО «Тандер»	6019	2,67	96,09	C
11	ООО «Стандарт»	5712	2,54	98,63	C
12	ООО «Точка»	1769	0,79	99,41	C
13	ООО «Актион»	1326	0,59	100,00	C
14	Итого	225321			

Дальнейшие этапы анализа дебиторской задолженности позволяют выявить тенденции изменений взаимоотношений с клиентами. Для этого используется метод XYZ-анализа, основанный на определении коэффициента вариации по следующей формуле (1) [3, с. 462]:

$$v = \left(\frac{S}{Rcp}\right) * 100\% \quad (1);$$

где *S* – среднеквадратическое (стандартное) отклонение объемов реализации за период;

R ср – средний объем реализации за этот же период.

Результаты применения метода XYZ-анализа для исследования дебиторской задолженности рассматриваемого предприятия представлены в таблице 2.

В группу X вошли следующие покупатели ООО «Продукт-сервис», ООО «Свит лайффудсервис», ООО «Райцентр НН», т.е. стабильность потребления, незначительные колебаниями в их расходе и высокая точность прогноза (менее 10%.).

Таблица 2

XYZ – анализ дебиторской задолженности
ООО «Национальная фруктовая компания»

Покупатель	Реализация за квартал, тыс. руб.				R ср, тыс.руб.	S, тыс. руб.	v, %	Группа
	I	II	III	IV				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Продукт-сервис	22347	21428	19672	24076	21880,75	1590,6	7,27	X
Сладкая жизнь НН	7541	6823	6391	10728	7870,75	1700	21,60	Y

Продолжение таблицы 2

Лента ООО	6931	7024	5872	8004	6957,75	754,75	10,85	Y
Свит лайффудсервис	4226	3941	3526	3774	3866,75	254,6	6,58	X
Фрутпрайм ООО	2762	3199	5783	3582	3831,5	1163,45	30,37	Z
Франшиза	3911	2279	2691	1543	2606	858,36	32,94	Z
Седьмой континент ОАО	1384	1295	2605	3337	2155,25	856,39	39,74	Z
Бахетле ООО	1782	1831	1653	2195	1865,25	201,17	10,79	Y
Райцентр НН	1529	1583	1497	1750	1589,75	97,49	6,13	X
Тандер ЗАО	1462	1874	1295	1388	1504,75	221,24	14,70	Y
Стандарт ООО	1093	948	1123	2548	1428	650,01	45,52	Z
Точка ООО	343	496	385	545	442,25	81,51	18,43	Y
Актион ООО	385	371	298	272	331,5	47,66	14,38	Y

В группу Y – ООО «Сладкая жизнь НН», ООО «Лента», ООО «Бахэтле», ЗАО «Тандер», ООО «Точка», ООО «Актион», т.е. известные тенденции определения потребности (например, сезонные колебания) и средние возможности их прогнозирования (от 10% до 25%.).

Остальные попали в группу Z: нерегулярное потребление ресурсов, тенденции отсутствуют, точность прогнозирования низкая(более 25%.).

Следующий этап предлагаемой методики анализа результатов расчетов с дебиторами предполагает совмещение результатов ABC- и XYZ-анализа. Применение данного подхода к исследованию дебиторской задолженности рассматриваемой компании позволяет получить следующую товарную матрицу (Таблица 3).

Таблица 3

Матрица совмещения ABC и XYZ-анализа дебиторской задолженности

	X	Y	Z
A	1, 4	2,3	5
B	9	8	6,7
C	0	10,12,13	11

Получается, что покупатели категорий AX, BXотличаются высоким товарооборотом и стабильностью. Закупка покупателей этой группы стабильна и хорошо прогнозируется.

Покупатели категории AY являются постоянными клиентами с небольшой задержкой платежа. Для работы с ними достаточно «мягкого» напоминания им о задержке.

Покупатели категории AZ имеют нестабильные закупки. Организовывая работы с такими клиентами, достаточно ввести такому клиенту более низкого лимита по объему отгрузки либо перевод его на частичную предоплату

Покупатели категории BY обеспечивают стабильный объем продаж с длительными сроками оборачиваемости платежей. Покупатели категории BZ, это клиенты со стабильными продажами, но срывающие сроки оплаты. Необходимо подписание акта сверки и графика предстоящих платежей.

Покупатели категории CX, относятся к благонадежным клиентам, но для увеличения товарооборота можно предложить таким потребителям оптовые ценовые скидки.

К покупателям категории CY, как правило, относятся мелкие начинающие магазины. Можно попробовать наладить отношения, стимулируя продажи. Покупатели категории CZ, это клиенты с низкими продажами и оборачиваемостью. Целесообразно или отказаться от работы с ними или работать только по предоплате.

Таким образом, основная часть контрагентов рассматриваемой компании относится к группе CY, что говорит о недостаточной эффективности управления дебиторской задолженностью. Применение предлагаемой методики анализа расчетов с покупателями ООО «Национальная фруктовая компания» позволяет заключить, что рассматриваемая организация нуждается в оптимизации процесса расчетов с покупателями.

Заключительные положения

Результаты использования предложенной методики для анализа кредитной политики ООО «Национальная фруктовая компания» позволяют понять, что существует сложность в выборе ясной стратегии взаимодействия с покупателями. Соответственно, компания не имеет каких-либо стандартов кредитоспособности, эффективной политики инкассации и других форм управления расчетами с дебиторами. Перечисленные факты требуют изменения ряда показателей и выработки адекватной текущему состоянию дел кредитной политики фирмы.

Результаты проведенного исследования демонстрируют очевидную возможность повышения эффективности управления дебиторской задолженностью рассматриваемого предприятия на основе применения подхода, сформулированного авторами сообщения. Данный факт позволяет сделать вывод о том, что совмещенное использование методов ABC- и XYZ-можно считать вполне целесообразным для целей оптимизации процесса управления дебиторской задолженности российских компаний. Применение предложенной методики способно существенно повысить стабильность расчетов с покупателями, а также может обеспечить повышение платежеспособности и улучшение финансового состояния российских предприятий, что в итоге может содействовать процессу оздоровления российской экономики в целом.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015 №75-ФЗот 05.05.2014 N 129-ФЗ,от 05.05.2014 N 129-ФЗ,) (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.10.2015) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов [Текст] / Ричард Брейли, Стюарт Майерс ; пер. с англ. Н. Барышниковой. – М. : Олимп-бизнес, 2008. – 1008 с.
3. Ван Хорн Дж. Основы финансово менеджмента, 12-е издание. [Текст] / Джеймс Ван Хорн, Джон М. Вахович мл.; пер. с англ. – М.: ООО «ИД Вильямс», 2008. – 1232 с.
4. Горбулин В.Д. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета. [Текст] / В.Д. Горбулин, О.Н. Фокина – М.: ГроссМедиаФерлаг: РОСБУХ, 2009. — 127 с.
5. Ивашкевич В.Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. [Текст] / В.Б. Ивашкевич, И.М. Семенова – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2003. — 192 с.
6. Кемаева С.А., Кравченко В.С. Особенности формирования учетной политики в малых инновационных предприятиях [Текст] / С.А. Кемаева, В.С. Кравченко// Аудит и финансовый анализ. 2014. № 2. с. 18-26.
7. Петров С.С. и др. Диагностика рыночного оценивания фондовых активов с использованием моделей фундаментального анализа [Текст] / С.С. Петров, Д.А. Бархатова, О.И. Кашина, Р.Н. Мурашкин // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №6. с. 324-331.
8. Росс. С. Основы корпоративных финансов [Текст] / Стивен Росс, Рэндольф Вестерфилд, Брэдфорд Джордан; пер. с англ. под. ред. Ю.В.Шленова. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2001. – 719 с.
9. Яшина Н.И. и др. Совершенствование методологических аспектов управления дебиторской задолженностью [Текст] / Н.И. Яшина, М.В. Рогозин, Е.В. Безрукова, О.В. Петрова О.В.,Ю.С. Каленова // Экономика и предпринимательство. 2014. №9 (50). С. 636-641.

© Кравченко В.С., Мурашкин Р.Н., Рогозин М.В., 2016

УДК 331

Кристалинская Ольга Михайловна
студент 4 курса кредитно-экономического факультета
Финансовый университет при Правительстве РФ
Г. Москва, Российская Федерация
E-mail: kristalinskayaolga@mail.ru

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА И СТИМУЛЯЦИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация

Статья посвящена проблеме мотивации сотрудников двух сфер труда – здравоохранение и образование. Рассмотрены возможные причины понижения притока квалифицированных кадров в сферы. Приведены возможные методы мотивации персонала и стимуляции труда работников сферы здравоохранения и образования.

Ключевые слова

Мотивация персонала, эффективность медицинской системы, здравоохранение, образование.

Мотивация персонала является основным способом оптимального использования ресурсов, мобилизации имеющегося кадрового потенциала. Основная цель процесса мотивации - это повышение отдачи от работников, повышение общей результативности и прибыльности деятельности предприятия. Впервые термин «мотивация» употребил в своей статье А. Шопенгауэр в девятнадцатом веке. Однако мы понимаем, что и у самого первого человека был мотив взять в руки камень и заточить его, этим мотивом было выживание.

Рассмотрим наиболее близкие и понятные обычному человеку сферы – сферы здравоохранения и образования. Здравоохранение в России находится на низком уровне, а здоровье нации ухудшается с каждым годом. По оценке Всемирной организации здравоохранения, Россия оказалась на 127-м месте в мире по показателю здоровья населения и на 130-м – по эффективности медицинской системы. Однако причина такой драматической статистики не только в недофинансировании, но и в недостаточно эффективном управлении и организации оказания медицинской помощи, утверждает «Ъ – Здравоохранение». В сфере образования России также наблюдаются тенденции деградации**.** Устаревшие модели управления учебным процессом, нехватка в системе образования современных кадров**,** в том числе управленческих, ведут к снижению качества образования в нашей стране. В связи с этими фактами особенно остро стоит вопрос о необходимость улучшения качества контроля за работниками этих сфер, создание стимулов, повышающих результативность труда.

Давайте представим цепочку, все звенья которой проходит человек перед тем как стать специалистом в своей области. В возрасте 5-6 лет ребенок знакомится с существующими профессиями и получает первое представление о них. Его формирует в первую очередь детская литература. В большинстве книг, предназначенных для детей, такие профессии как врач и учитель представляются наиболее ценными для общества. Но что же видят современные дети на практике? И телевидение, и люди на улицах постоянно осуждают как и нынешние реформы, проводимые в этих сферах, так и самих работников. Приходя в поликлинику на традиционную диспансеризацию ребенок сталкивается с огромными очередями, путаницей, и желание врачей побыстрее расписаться в нужном месте, зачастую и не взглянув на пациента. А родитель, который идет со своим ребенком к врачу, любо начинает разговор с доктором с белого конверта, либо сразу записывается в хорошую частную клинику. Что же происходит в школах? Каждый праздник ассоциируется у ребенка с необходимостью разносить преподавателям подарки, которые были вручены заботливыми родителями дома вместе с четкими указаниями. Ребенок прекрасно понимает, что эта «благодарность»

необходима, чтобы без проблем получать бесплатное образование. Конечно, и в наше тяжелое время все еще остались и врачи, и преподаватели, которые работают по своему призванию и отказываются от подобных взяток. По данным опроса, который был проведен в 2013 году среди 3500 детей в возрасте от 10 до 14 лет, в рейтинге по популярности профессии на 8 месте учитель, на 9 - врач. Если учитывать, что первые места занимают профессии, связанные с шоу-бизнесом, то показатели очень даже неплохие. В возрасте 16-17 лет ребенок вместе с родителями выбирает кем ему все-таки стать. И тут уже мы видим большие различия между профессией врача и педагога. Наиболее явно это отслеживается в конкурсной ситуации при поступлении в вузы. Наблюдается исключительно низкий конкурс в педагогические вузы, и очень высокий в медицинские. Рассмотрим по отдельности ситуации, сложившиеся в этих сферах.

Для повышения результативности труда каждого сотрудника и, обеспечения систематического роста квалификации кадров, стабилизации коллектива необходимо наличие и материальные, и нематериальных стимулов к труду. В действительности существуют небольшие материальные стимулы в этих сферах. Зарплата педагогов зависит и от квалификации, и от стажа работы, и от их профессиональных заслуг и достижений, и от количества часов и ставок. Безусловно, разница в зарплате преподавателей разных категорий мотивирует педагога развиваться как специалиста. Но на размер заработной платы учителей влияют и условия работы. Престиж этих профессий также стремительно падает.

На мой взгляд необходимы:

- введение жестких методов борьбы с коррупцией на всех ее уровнях;
- проведение успешного внутришкольного и внутрибольничного контроля, создание контролирующего аппарата, который бы следил за добросовестностью работы врачей и педагогов;
- освобождение от необходимости заполнения сотен бумажных документов, отвлекающих людей от их прямых обязанностей;
- «чистое» проведение аттестаций врачей и преподавателей, а также честные проверки контрольных работ учеников, по которым оценивается качество образования;
- увеличение заработной платы работников;
- введение широко развитой системы премий и других вознаграждений и поощрений (льготы на получение квартир, бесплатные путевки в санатории и детские лагеря и т.д.);
- повышение престижа данных профессий путем пропаганды их значимости в СМИ, различных печатных изданиях и фильмах;
- улучшение технического обеспечения, оснащение современным оборудованием последнего поколения медицинских учреждений и школ с целью повышения заинтересованности молодых специалистов к выбранной профессии и реализации полученных знаний.

В нашей жизни мы можем никогда не встретиться с человеком, который построил дом, в котором мы живем, с инженером, который его проектировал, с человеком, который собирал зерна для нашей утренней каши, но каждый из нас связан в своей жизни со школьными педагогами и врачами. Именно эти люди должны помогать нам становиться развитыми личностями и быть здоровыми людьми. От них зависит будущее нашей страны. Грамотное и последовательное введение и материальных, и нематериальных стимулов к труду поможет нам существенно поднять уровень работников здравоохранения и образования в нашей стране.

Список использованной литературы:

1. Гаудж П. Исследование мотивации персонала. Баланс Бизнес Букс. 2008. – 272с.
2. Мерманн Э. Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации. Изд-во ХГЦ. 2002. – 184с.
3. Независимое педагогическое издание «Учительская газета» - http://www.ug.ru/
4. Российская газета - http://www.rg.ru/
5. "HR-Portal" - сообщество HR-менеджеров - http://hr-portal.ru/

© Кристалинская О.М., 2016

УДК 330

Кубасова Кристина Андреевна
Студент РЭУ им. Плеханова,
г. Оренбург, РФ
E-mail: kristina_kubasova@mail.ru
Коське Маргарита Семеновна
к.э.н., доцент РЭУ им. Плеханова
г. Оренбург, РФ
E-mail: koske@mail.ru

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРА ПРИ РАСЧЕТАХ С РАЗНЫМИ ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ

Аннотация

В статье поднимается проблема о роли профессионального суждения бухгалтера по вопросам расчетов с разными дебиторами и кредиторами. Автор поднимает вопрос о росте дебиторской задолженности и обозначает проблему, что в бухгалтерском законодательстве есть лишь общие правила создания резерва, конкретного порядка расчета суммы резерва оно не содержит.

Ключевые слова

Профессиональное суждение, дебиторская задолженность, резерв по сомнительным долгам, резерв под обесценение дебиторской задолженности.

Интеграция России в мировое экономическое сообщество привела к тому, что современный бухгалтер должен учитывать особенности и использовать возможности как нормативного, так и профессионального регулирования для формирования достоверной информации, на основании которой пользователи смогут принимать обоснованные экономические решения. Таким образом, в связи с реформированием системы бухгалтерского учета в Российской Федерации и ее приближением к международным стандартам возник вопрос о роли профессионального суждения бухгалтера.

Вопросы профессионального суждения бухгалтера рассматриваются в трудах многих ученых и специалистов-практиков в области бухгалтерского учета, аудита и международных стандартов.

По мнению Коське М.С. и Мишучковой Ю.Г. профессиональное суждение реализуется как обобщенное, подкрепленное квалификацией, личным практическим опытом и теоретическими знаниями мнение специалиста в сфере бухгалтерского учета, на основе которого принимается ответственное решение, но даже обладая необходимыми знаниями, бухгалтер должен принимать решения и осознавать свою профессиональную ответственность за их выполнение [6, с. 23].

Профессиональное суждение должно применяться и там, где необходимо учитывать отраслевую направленность, и при организации системы внутреннего контроля за правильностью оформления хозяйственных операций [4, с. 17].

При формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности к профессиональному бухгалтерскому суждению относится выбор наиболее предпочтительных вариантов учета, оказывающих влияние на показатели финансового состояния организации. Основная цель финансового учета – сформировать внешнюю финансовую отчетность необходимую внутренним и внешним пользователям [5, с. 704].

Одна из наиболее актуальных проблем в современной учетной практике – рост дебиторской задолженности. Низкая платежеспособность предприятий часто приводит к большим объемам дебиторской задолженности, т.е. отвлечению значительных средств из оборота предприятия.

В практике организации бухгалтер часто сталкиваются с просроченной дебиторской задолженностью покупателей, заказчиков, а возможно и других дебиторов. Здесь и встает вопрос о создании резерва по сомнительным долгам. Резерв создается для того, чтобы в бухгалтерской отчетности организации данные о ее дебиторской задолженности были достоверны. Поэтому при наличии сомнительного долга нужно создать резерв.

В бухгалтерском законодательстве есть лишь общие правила создания резерва, конкретного порядка расчета суммы резерва оно не содержит.

По правилам бухгалтерского учета размер резерва определяется на основании данных инвентаризации по каждому сомнительному долгу. При этом нужно учитывать платежеспособность дебитора и вероятность погашения им задолженности. Таким образом, конкретную методику расчета резерва по сомнительным долгам бухгалтер должен разрабатывать самостоятельно, опираясь на свой опыт, профессиональное суждение и отразить, данную разработанную методику, в бухгалтерской учетной политике.

Формируя резерв по сомнительным долгам, бухгалтер должен учитывать, что правила его создания в бухгалтерском и налоговом учете имеют отличия, которые отражены в таблице 1.

Чтобы максимально сблизить бухгалтерский и налоговый учет, бухгалтер может создавать резерв по сомнительным долгам в том порядке, который установлен статьей 266 Налогового кодекса РФ.

В МСФО также существует несколько методов формирования резерва по сомнительной задолженности.

МСФО (IAS) 36 вводит термин «резерв под обесценение дебиторской задолженности». По МСФО начисление резервов под обесценение дебиторской задолженности - способ приведения суммы задолженности, отражаемой в отчетности, к ее справедливой стоимости. Определение суммы резерва входит в сферу ответственности руководства компании.

Таблица 1

Правила формирования резерва для бухгалтерского и налогового учета

Правила	Для целей бухгалтерского учета	Нормативное регламентирование	Для целей налогового учета	Нормативное регламентирование
По праву создания	Создание резерва по сомнительным долгам является обязанностью	Абзац 1 п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности	Создание резерва является правом, с учетом того, что организация применяет метод начисления	Пункт 3 ст. 266 НК РФ
По предмету задолженности	Резервы создаются по любой дебиторской задолженности, признаваемой организацией сомнительной	Пункт 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности	Резервы создаются только по задолженности покупателей и заказчиков за продукцию, товары, работы и услуги	Абзац 1 п. 1 ст. 266 НК РФ
По сроку возникновения задолженности	Сомнительной может быть признана не только задолженность с наступившим сроком погашения, но и задолженность, срок погашения которой еще не наступил	Абзац 2 п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности	К сомнительной задолженности относится задолженность, которая не погашена в сроки, предусмотренные договором	Пункт 1 ст. 266 НК РФ

Согласно МСФО мы можем выделить несколько методов формирования резерва по сомнительной дебиторской задолженности. Методы формирования резерва отражены на рисунке 1.

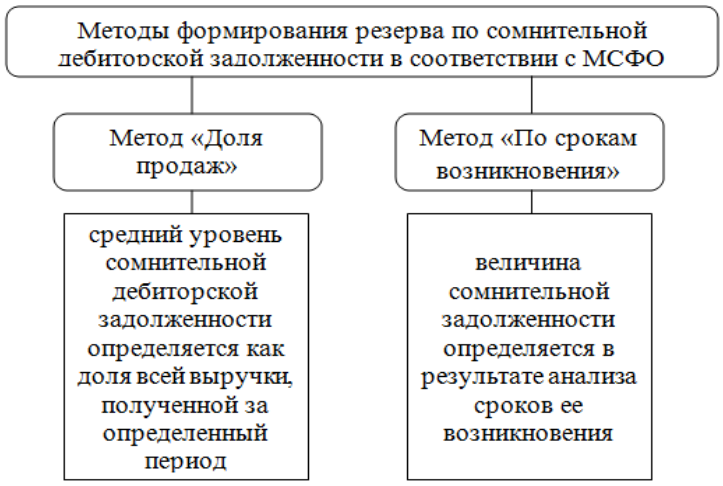


Рисунок 1 – Методы формирования резерва по сомнительной дебиторской задолженности в соответствии с МСФО

На рисунке 2 отражены способы определения суммы резерва по сомнительным долгам в соответствии с МСФО.

Наиболее распространенным является последний из приведенных на рисунке 2 способов, его еще называют смешанным способом.

Для выбора того или иного способа расчета резерва по сомнительным долгам бухгалтер должен опираться на свое профессиональное суждение. Выбранный способ и методику расчета резерва по сомнительным долгам необходимо закрепить в учетной политике для целей бухгалтерского учета. Например, если выбран способ расчета резерва в зависимости от периода просрочки каждого сомнительного долга, то в учетной политике нужно установить соответствующие процентные значения отчислений в резерв (они могут совпадать с применяемыми в налоговом учете, а могут и не совпадать).

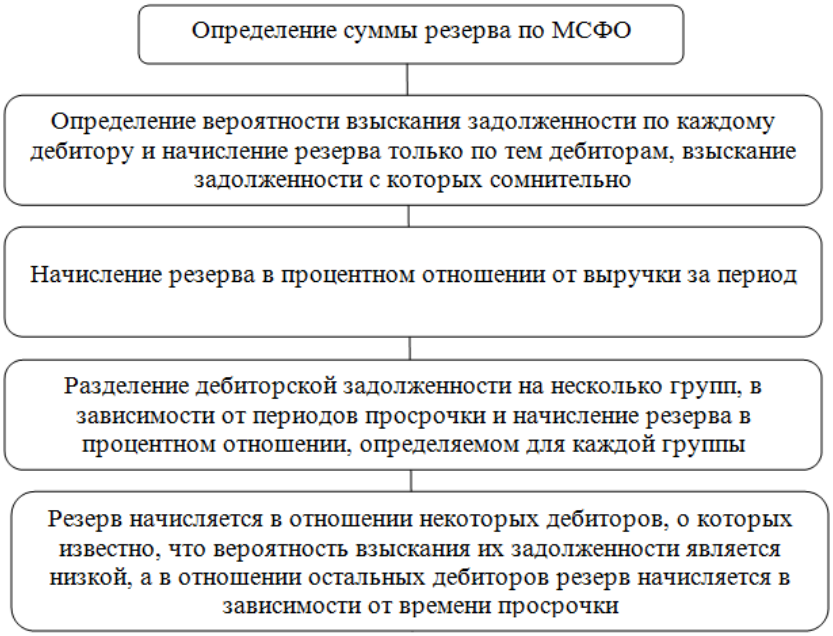


Рисунок 2 – Способы определения суммы резерва по сомнительным долгам в соответствии с МСФО

Выбирая конкретный способ определения величины резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете, бухгалтер должен учитывать особенности организации, а также цели создания резерва и влияние его величины на показатели отчетности.

Список используемой литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (действующая редакция от 05.02.2016)
2. Федерального закона от 06.12.11 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов» от 25.11.2011 N 160н (действующая редакция от 26.08.2015)
4. Коськe М.С., Мишучкова Ю.Г., Воюцкая И.В. Внутренний контроль как трудовая функция главного бухгалтера // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 6 (348). С. 14-27;
5. Коськe М.С., Воюцкая И.В., Мишучкова Ю.Г. Информация о затратах экономического субъекта в финансовом и управленческом учете//Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-1 (57-1). С. 703-705;
6. Коськe М.С., Мишучкова Ю.Г. Оценка и учет возвратных отходов как объект профессионального суждения бухгалтера//Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения. Материалы региональной научно-практической Материалы региональной научно-практической конференции г. Иркутск 28 ноября 2012 г. под науч. ред. Г.В. Максимовой, Г.Г. Шильниковой. -Иркутск, 2012. -С. 21-27.

© Кубасова К.А., Коськe М.С., 2016

УДК 338.45

Кузьменко Наталья Ивановна
Канд. геогр. Наук, доцент ФГБОУ ВПО «ВГПУ»
г. Воронеж, РФ
E-mail:diasku@mail.ru

ВАЛОВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы стратегирования регионов РФ. Реализация стратегического планирования в регионах России неоднозначна. Вопросы стратегического планирования позволяют увеличить показатели социально-экономического развития регионов. Данное условие подтверждают данные ВРП Нижегородской области.

Ключевые слова

Стратегирование, регион, планирование развитие региона, валовый внутренний продукт

В настоящее время перед научным дискурсом остро стоят проблемы стратегирования. Во многом от качества управления территорией зависит социально-экономическое развитие любого региона. К числу наиболее важного современного инструментарий территориального управления, безусловно, относится стратегическое планирование (стратегический подход) [1, с. 17]. Эффективное использование данного инструментария позитивно сказывается как на темпах роста экономики страны и её регионов, так и на социально-экономических показателях жизнедеятельности населения [2, с. 204]. Следует отметить, что за последние десятилетия возросла практическая значимость стратегического планирования в регионах РФ. В некоторых регионах России благодаря стратегическому планированию растут многие показатели, в том числе и такой важный показатель как валовый региональный продукт.

7 мая 2012 года Президент РФ принял ряд указов, на основе которых власти каждого региона страны, при поддержке экспертов в разных областях экономики, политики и др. разработали Стратегию социально-экономического развития до 2020 года. Согласно этому условию регионы РФ разработали долгосрочные стратегии. Рассмотрим данную ситуацию на примере одного из субъекта РФ -Нижегородская область.

Нижегородская область относится к числу крупнейших индустриальных центров России с высокой долей промышленности в экономике. По объему отгружаемой обрабатывающими предприятиями произведенной продукции область уверенно входит в первую десятку российских регионов (по итогам 2012 года занимала 7 место).

Индекс промышленного производства по итогам 2013 года составил +4,2%. Это втрое больше, чем в среднем по стране — +1,4%. Как следствие, российский ВВП в 2013 году подрос лишь на 0,4%, а в Нижегородской области результат в 13 раз выше — экономика за год выросла на 5,2%. Положительным фактом в реализации стратегии области выступают увеличение показателей производства отдельных видов продукции (рис. 1).

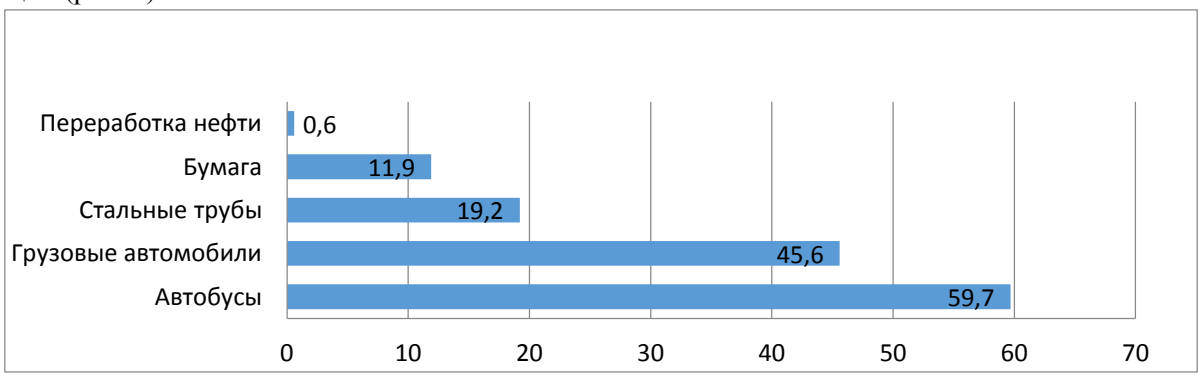


Рисунок 1 – Доля Нижегородской области в российском производстве отдельных видов продукции, в % за 2014 год

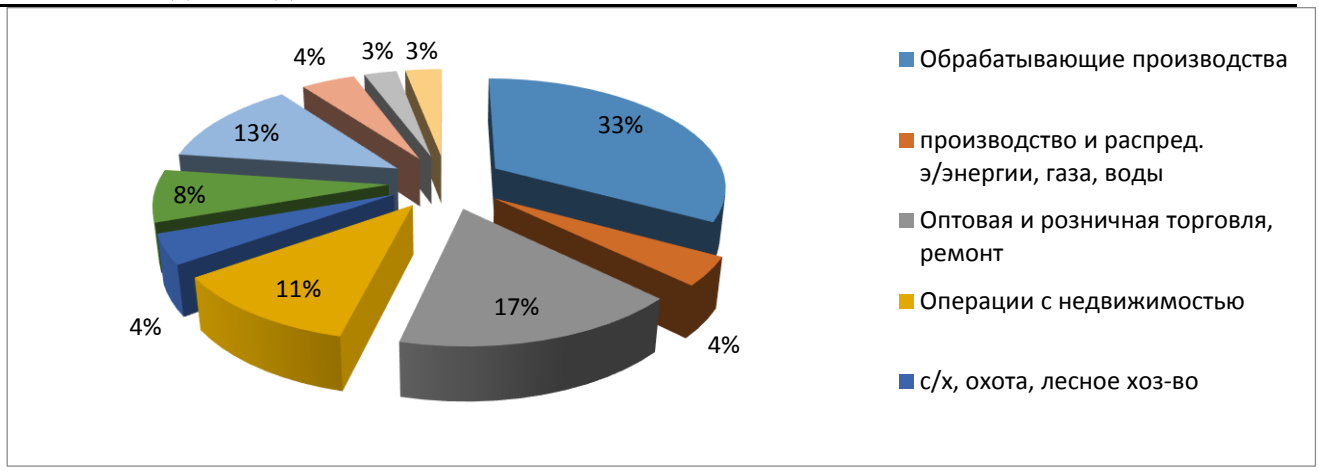


Рисунок 2 – Структура ВРП Нижегородской области за 2013 г.

Как показывает рис. 2 обрабатывающая промышленность области, которая формирует более 30% ВРП, в основном представлена производством нефтепродуктов (29,1% от объема отгрузки), изделий из металлов (16,5%), транспортных средств (17,8%). Также заметная доля в промышленности принадлежит пищевому (8.9%) и химическому (9.1%) производствам. По данным регионального минпрома, общий объем отгруженной продукции собственного производства всех промышленных предприятий Нижегородской области (включая малые) составил в январе-декабре 2013 года 1 034,7 млрд. рублей. По объему отгруженной продукции обработки Нижегородская область среди регионов России занимает 7-е место, среди регионов, входящих в Приволжский федеральный округ,— 2-е место. При этом доля Нижегородской области в общероссийском объеме отгрузки обработки— 3,7%, в объеме ПФО— 16,6%. (рис. 3).

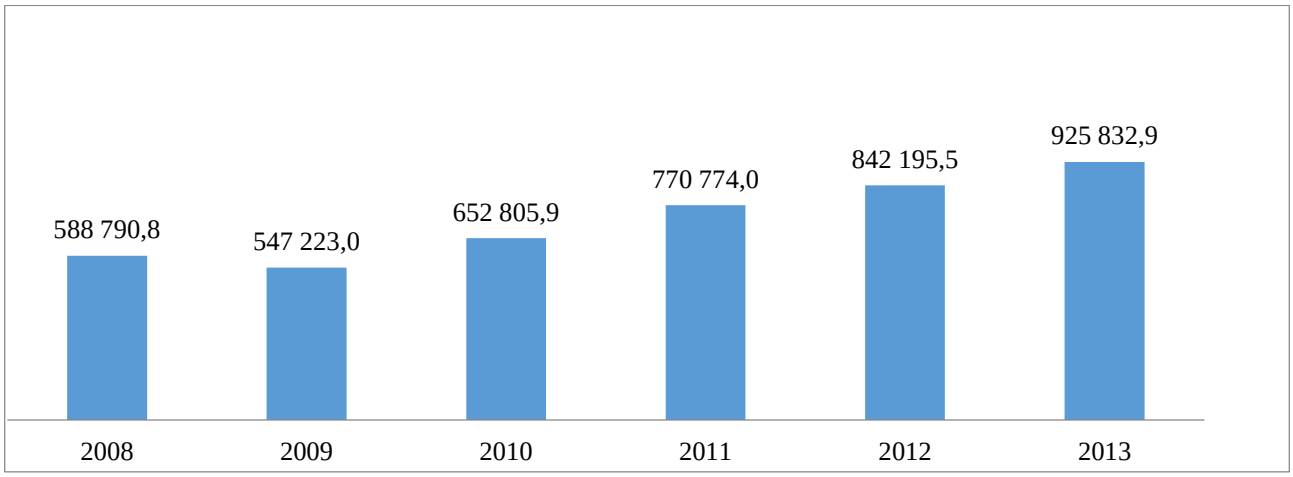


Рисунок 3 – Динамика ВРП Нижегородской области в основных ценах, млн. руб.

Таким образом, в перечне важных стратегических направлений, которые предусматривались в Программе Стратегического развития Нижегородской области вопросы, связанные с увеличением валового внутреннго продукта в ближайшие пять лет, можно отметить, что вполне реализовались. Однако для более лучшего результата, следует особо выделить необходимость формирования различных интеграционных структур, которые могут не только способствовать развитию горизонтальных связей, стиранию дискриминационных различий и повышению конкурентоспособности региона, но и обеспечивать более высокий уровень экономической безопасности при одновременном повышении открытости и прозрачности протекающих в регионе ключевых социально-экономических процессов.

Список использованной литературы:

1. Полозова А.Н., Ярцева И.М. Индикативная оценка сбалансированности менеджмента//Сахар .2013. - №9. - С.17-25.
2. Саликов Ю.А., Кузьменко Н.И. Инновационный ландшафт - приоритетное условие промышленно-территориального развития / Ю.А. Саликов, Н.И. Кузьменко // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий.- 2015. - № 1 (63). - С. 204-209.

© Кузьменко Н.И., 2016

УДК 330

Куликова Анастасия Ивановна
студентка 2 курса
Факультета Социальных Коммуникаций и Филологии
ГГПИ им В.Г.Короленко
г. Глазов, Российская Федерация
научный руководитель: **Шамшурова Марина Юрьевна,**
к. п.н., доцент
кафедры иностранных языков и М. П.
ГГПИ им В.Г. Короленко
г. Глазов, Российская Федерация
E-mail: sinpel@mail.ru

ЖИЗНЬ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В РОССИИ И США

Аннотация

По тому, как современное общество относится к людям с физическими недостатками, судят об общем уровне «цивилизованности» общества, страны.

Решение актуальной проблемы точно не по силам общественному мнению. Для этого мало власти и воли. В последние годы жизнь инвалидов в европейских странах очень изменилась. Для них стали создаваться такие условия жизни, при которых они могут не только получать помощь, но и нести ответственность, иметь обязанности, применять свои, пусть самые небольшие, способности. Жизнь инвалидов в Европе сейчас легче и достойнее, чем жизнь инвалидов в России. Изменения, произошедшие за последние годы, во многом есть результат борьбы самих инвалидов за свои права.

Ключевые слова

Проблема, инвалидность, помощь, борьба, государство, Америка, Россия.

Выделяющийся во всем мире мощный процесс гуманизации общественных отношений стимулирует обострение общечеловеческого интереса к проблемам наименее социально защищенных слоев, среди которых инвалиды занимают одно из первых мест.

Разные причины ведут к потере значительной частью человечества здоровья и трудоспособности, что жестоко отражается на их материальном положении и мироощущении, порождает настроения ущемленности, ущербности и пессимизма не только у них самих, но и у окружающих. Поэтому перед обществом, осознающим свою человечность и стремящимся к ее реализации, встает проблема всесторонней помощи тем, кто в ней крайне нуждается.

В данной статье хочу поделиться с вами своим опытом общения с людьми с ограниченными возможностями, провести сравнение жизни инвалидов и отношения к ним в России и за рубежом.

Проблемы инвалидов нужно изучать для того, чтобы улучшить качество жизни лиц с ограниченными возможностями здоровья, а также для более комфортного нахождения их в современном обществе.

Согласно Российскому законодательству, инвалид - это «лицо, которое имеет нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приводящее к ограничению жизнедеятельности и вызывающее необходимость его социальной защиты». Ограничение жизнедеятельности определяется как «полная или частичная утрата лицом способности или возможности осуществлять самообслуживание, самостоятельно передвигаться, ориентироваться, общаться, контролировать свое по ведение, обучаться и заниматься трудовой деятельностью»[1, с.1]

С инвалидностью живут сотни миллионов людей во всем мире, большая часть из них проживает в развивающихся странах. В настоящее время количество людей с инвалидностью составляет около 10% населения Земли (примерно 650 миллионов человек). По данным статистики в России на 2016 год проживает 12924 человека с ограниченными возможностями, что составляет 88,4% из общей численности инвалидов, приходящихся на 1000 человек населения.[2]

Примерно 19% жителей США имеют серьезные расстройства здоровья, несколько сот тысяч имеют статус инвалидов. Впрочем, это не исключает их из нормальной жизни. Наиболее известным инвалидом США, вероятно, может считаться Франклин Рузвельт, который болел полиомиелитом и из-за этого передвигался в коляске, что не помешало ему стать одним из величайших президентов США. Ныне в Вашингтоне установлен мемориал Рузвельту, который одновременно является памятником всем инвалидам Америки. [3]

Несмотря на то, что люди с ограниченными возможностями составляют десятую часть населения планеты, они фактически являются самой большой группой меньшинств в мире. И по прогнозам экспертов эта цифра будет постоянно расти.

Среди инвалидов можно выделить три группы: а) пенсионеры, получающие пенсию по возрасту; б) инвалиды, получающие пенсию по инвалидности; в) работающие лица трудоспособного возраста, не являющиеся получателями пенсий и пособий.

Рост инвалидности, с которым мы сегодня сталкиваемся, можно назвать ростом «накопленной» инвалидности. Снижение шансов трудоустройства, ненадежность случайных заработков не могут не подталкивать граждан, имеющих основания для получения инвалидности, регистрировать инвалидность. Чтобы выжить в таких условиях, они прибегают к аккумуляции всех доступных источников доходов, в том числе системы социального обеспечения.

Инвалидность, так или иначе определяемая, знакома каждому обществу, и каждое государство, сообразно уровню своего развития, приоритетам и возможностям, формирует социальную и экономическую политику в отношении инвалидов.

В течение последних тридцати лет в мире сложились устойчивые тенденции и механизмы формирования политики в отношении инвалидов. Правительства различных стран разрабатывают подходы к решению проблем этой социальной группы, оказания помощи государственным и общественным институтам в определении и реализации политики, адресованном инвалидам[3].

Люди с ограниченными возможностями тоже люди. Они такие же, как и мы, только с ограничениями. Проблема таких людей, их адаптации в обществе, взаимодействия и отношения является сегодня актуальной и очень серьезной. Проблема непринятия обществом людей с ограниченными возможностями, пожалуй, самая худшая черта человечества. Мы, россияне, не можем с гордостью сказать, что прилагаем все усилия для благоустроенной жизни людей с ограниченными возможностями. Интересно, как живут инвалиды за рубежом? Как государство относится к ним? А самое главное, общество? Планируя своё исследование, прежде всего я изучила Федеральный закон «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации», исследовала данные СМИ, искала информацию в сети Интернет, и, самое главное, общалась с людьми с ограниченными возможностями.

В древние времена в России люди с ограниченными возможностями занимали самую низшую ступень населения. Их считали обузой, прослойкой, не приносящей пользу. Их уделом было никчёмное существование и вымирание. Постепенно отношение к инвалидам менялось в лучшую сторону.

Для инвалидов в России выделяются денежные средства для строительства реабилитационных центров, выплачиваются пособия, назначаются льготы. Но главной проблемой по-прежнему остается духовное развитие этих людей, моральная поддержка.

Семья Петровых Наталья и Александр переехали из России в Америку ещё в 2014 году. У дочери Марии ДЦП. Через год после переезда, пообщавшись с Натальей, на меня нахлынула волна эмоций и удивления! Представьте мое изумление. Год назад унылая женщина, не получившая поддержки и понимания со стороны общества, с ребёнком-инвалидом переехала в США. Сейчас она совсем другой человек. Я увидела прекрасную добрую «американку», довольную Марию, которая сидела в инвалидном кресле. «Америка – настоящий рай для инвалидов. На каждом шагу со стороны общества чувствуется уважение и понимание. Стоило только подойти к дороге, как все машины, словно давние наши друзья, сразу же останавливались, любезно предлагая перейти дорогу. Такое внимание редко где встретишь.

Американские специалисты для облегчения передвижения предлагают освоить кресло-коляску с электроприводом. Чудо! Город весь как будто был покрыт «паутиной» съездов и пандусов. Мимо проезжают автобусы, оборудованные подъемниками для инвалидов. Кругом синеют, как «светлячки», знаки «Инвалид на коляске», показывая и обозначая места для парковок автомобилей инвалидов.

В пути встречаются американцы, так же независимо передвигающихся на колясках. Никто из прохожих не обращает негативного внимания, и это очень нравится.

Медицинское обслуживание в США очень дорогое, и даже не всем работающим оно по карману. Но инвалиды получают его практически полностью. Все врачи-специалисты приезжают по вызову домой при первом звонке. Если же нет возможности, то в пункт осмотра выдвигаются сами. Почему бы и нет? Есть специальные пандусы, автобусы, такси, дорожки для инвалидов, даже спортивные стадионы оборудованы под инвалидные кресла. В каждом парке такси, от 20 до 40 микроавтобусов, оборудованных подъемниками. Люди с ограниченными возможностями получают специальные купоны для пользования такси.

Учиться направляют в обычную школу. Здесь сегодня уже никто не оспаривает педагогический смысл совместного обучения. Считается, что для развития детей-инвалидов и здоровых детей лучше, если они занимаются в общей школе: у здоровых детей развивается социальная совесть, а дети-инвалиды учатся жить в мире так называемых нормальных людей. Дети, которые по различным причинам не в состоянии заниматься в общеобразовательной школе, обеспечиваются особым обучением. При этом вся семья обеспечивается специальной педагогической помощью, помогает персонал школы, эксперт и врач, обследовавший ребенка.

К сожалению, люди устроены так, что если они не знают, как можно жить хорошо, то они и не стремиться к этому хорошему».

С сожалением нужно вспомнить о тысячах российских инвалидов, которые из-за недоступности своих городов пожизненно сидят в своих квартирах.

До 1975г. в США ситуация по доступности жилой среды для инвалидов практически не отличалась от России. С принятием в 1975г. «Закона об инвалидах» в Америке все круто изменилось. Началось грандиозное движение самих инвалидов против дискриминации. Большую роль в этом сыграли суды, которые всякий раз строго наказывали того, кто не желал выполнять «Закон об инвалидах». Специально созданные бригады строителей-подрядчиков по всем штатам Америки стали делать съезды и пандусы, день за днем улучшая доступность американских городов для инвалидов.

Также можно спросить: зачем мне нужно читать о жизни инвалидов в других странах? У нас совсем другие проблемы, политика, другая жизнь.

Это не правильно. Боль, страдание, мужество и терпение человека одни и те же по всему свету. Большинство инвалидов в массе своей унижены и забиты! Многим еще предстоит понять, что только активность, сплоченность в борьбе за свои права могут кардинально изменить их положение. Нигде благополучие инвалидов не пришло само собой. За него боролись и письмами, и выступлениями, и митингами протеста.

Борьба шла по двум направлениям: за право иметь равные условия и возможности с другими людьми и за право на развитие врожденных способностей личности.

В Америке более 200 общественных организаций, где люди отстаивают свои права и интересы, считают, что лишенные права выбора, каким транспортом пользоваться - личным или городским, люди с инвалидностью попали тем самым под дискриминацию со стороны общества. Каждая компания имеет в арсенале доступные автобусы и такси, готовые обслужить группу или отдельного человека. Поэтому основной спор идет о метро, рейсовых автобусах, трамваях.

Если же ребенка-инвалида воспитывает семья, это поощряется государством (множество Американских семей усыновляют детей инвалидов с России). [5]

Родители обязательно решают вопросы об обучении ребенка либо в закрытом интернате, где основной акцент делается на физиотерапию, либо в обычной школе. Школы совместного обучения - норма жизни в Америке, но только наиболее прогрессивные родители отдают своих детей в такие школы, обеспечивая тем самым их независимое будущее. В общих школах дети с инвалидностью набираются большого опыта и лучше адаптируются в обществе. Они заканчивают колледжи, университеты, получают работу.

В стране очень популярна и развита система волонтерства - работа по душе, по свободному графику, без денежного вознаграждения. Пенсионеры и инвалиды идут в волонтеры, чтобы чувствовать себя, свою активность в общественной жизни, а также школьники и студенты, чтобы приобрести опыт и уверенность.

С 90-х годов многие общественные организации инвалидов стали пропагандировать философию независимой жизни инвалидов. Более того, экономически выгоднее, чтобы инвалид жил самостоятельно вне интерната, при необходимости имея личного помощника, чьи услуги оплачивало бы государство, решая при этом и проблему занятости населения.

Главная задача организаций инвалидов заключается в том, чтобы предоставить инвалидам необходимую информацию о правах, о средствах реабилитации, жилье, учебе, работе, доступном отдыхе. Формируются группы поддержки, в которых учат инвалидов отстаивать свои права.

Очень популярны акции прямого реагирования на случаи дискриминации инвалида: например, если не пропустили инвалида в дорогой супермаркет или престижный кинотеатр, на следующий же день у дверей этого заведения может состояться акция протеста с привлечением прессы. В этих случаях действует правило, что любая негативная информация уже есть антиреклама, влекущая убытки. Вот так инвалиды отстаивают свои права.[5]

В Международный год инвалида законом "О дискриминации инвалидов" был принят новый стандарт по строительству частного жилья. С 2000 года все дома в Америке проектируются и строятся с требованиями инвалидов. Такая планировка жилья обходится государству дорого, но другого выхода нет.

Самое главное в Америке то, что каждый человек боится нарушить Закон об американцах-инвалидах и делает все возможное, чтобы обеспечить им достойную жизнь. Однако и в этой благополучной стране не решены все проблемы инвалидов. Одной из проблем является стремление государственной системы социальной помощи к изолированию инвалидов в специальные школы, специальные интернаты, центры дневного пребывания. Здесь создаются тепличные условия, что приводит к иждивенчеству и беспомощности людей с ограниченными возможностями.

Отношение Российского государства к людям с ограниченными возможностями стало меняться к лучшему лишь начиная с 60-х гг., когда инвалидам были впервые гарантированы бесплатная медицинская помощь и образование, а для некоторых категорий даже возможность трудиться. В 1979 г. в СССР был официально введен статус «ребенка-инвалида» (до этого инвалидность определялась как «снижение или утрата общей или профессиональной трудоспособности вследствие заболевания или травмы» и на детей, соответственно, не распространялась). Наконец, позже, в 1995 г. Госдума приняла закон «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации», который хоть и немного, но соответствует мировым стандартам. Многие пункты этого закона до сих пор, увы, остаются только намерениями.[1, с.17]

Соответствующим образом менялось и отношение к инвалидам в обществе. Люди начали постепенно привыкать к тому, что вокруг них живут люди с другим строением тела и/или мозга, и учиться воспринимать их в качестве таких же граждан. Тем не менее стереотип о том, что инвалиды не являются нормальной частью

социума, сохраняется и поныне. Особенно это касается инвалидов по рождению: детей с разнообразными синдромами, ДЦП, аутизмом и пр. (Психологически это легко объяснимо: потерять руку или ногу в результате несчастного случая может каждый, поэтому такие инвалиды меньше воспринимаются как «иные», а вот поставить себя на место человека с врожденной аномалией гораздо труднее — нам, родившимся здоровыми. Но это не промах государства, а самих людей, будущих родителей. Россия хоть и далеко не первая в статистике употребления алкоголя и других потребляемых вредных веществ подростками, но всё же это играет значительную роль в продолжении здорового будущего.

Можно много говорить о жизни американских инвалидов, о внимательном отношении общества к их проблемам, но самое главное: нам хорошо было бы у них поучиться технологии защиты прав, и тогда совместными усилиями мы добьемся того, чего уже давно добились американские инвалиды.

Необходимо создавать как можно больше сообществ для инвалидов, чтобы у них была возможность общаться с себе подобными, нельзя допускать, чтобы они замыкались в себе и четырех стенах своей комнаты. Очень важно дать понять подрастающем поколению, что люди с ограниченными возможностями- не только аномалия природы и окружающей среды, но и неправильный, вредный образ жизни, который ведут сами люди- всё это отражается в будущем.

Но если уж так случилось, то инвалидность не повод ставить на себе крест и отказываться от всех радостей жизни! Главное, чтобы человек был крепок морально и духовно, полон решимости и воли к жизни, что гораздо важнее. Внутренние преобразования не проходят за один день, это процесс на много лет. Для того чтобы ситуация изменилась полностью, нужно, чтобы выросло новое поколение. Но для этого необходимо, как минимум, чтобы родители, которые сейчас учат своих детей, понимали, что их отношение к инвалидам неправильно, что это — их дефект.

Что самое важное в жизни каждого человека с ограниченными возможностями? Наверное, большинство ответит на этот вопрос: условия для комфортного существования. Это, безусловно, важно, но, на мой взгляд, гораздо важнее найти на своём пути достаточное количество отзывчивых людей. Всё зависит от нас самих!

Список использованной литературы:

1. ФЗ № 181 от 24.11.1995г. «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» гл. I, ст.1.
2. Положение инвалидов: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс], http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/disabilities/#, - статья в Интернете.
3. Егорова Н.И. Франклин Делано Рузвельт - биография
4. [Электронный ресурс], – http://to-name.ru/biography/franklin-ruzvelt.htm, - статья в Интернете.
5. Подобед, М.А. Социальное обслуживание пожилых граждан и инвалидов. Москва, 2004. С. 17-19
6. Менделеева Дарья Как живут русские дети-инвалиды в США?
7. [Электронный ресурс], – http://www.pravmir.ru/deti-invalidy-v-amerike-i-v-rossii/,- статья в Интернете.

References:

1. The Federal law № 181 dated 24.11.1995 "On social protection of disabled in Russian Federation" Chapter I, article 1.
2. The situation of persons with disabilities: Federal state statistics service [Electronic resource], - http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/disabilities/#, - article in the Internet.
3. Egorova N. And. Franklin Delano Roosevelt - biography [Electronic resource], – http://to-name.ru/biography/franklin-ruzvelt.htm - article in the Internet.
4. Podobed, M. A. Social services elderly citizens and the disabled. Moscow, 2004. S. 17-19
5. Mendeleev Daria As the home of the Russian children with disabilities in the United States? [Electronic resource], – http://www.pravmir.ru/deti-invalidy-v-amerike-i-v-rossii/ article in the Internet.

© Куликова А. И., 2016

УДК 332.1

Куршакова Ольга Алексеевна
магистрант кафедры экономики производства
Казанского (Приволжского) федерального университета
г. Казань, Российская Федерация
E-mail: kurshakova.olya@yandex.ru

ДИНАМИКА И НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ «АЛАБУГА» В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Аннотация

В статье рассматривается опыт Республики Татарстан в привлечении частных инвестиций и реализации инвестиционных проектов на основе государственно-частного партнерства посредством организации и развития особой экономической зоны «Алабуга» и проведен подробный анализ динамики развития ОЭЗ за период 2006-2015 гг.

Ключевые слова

особая экономическая зона, рентабельность инвестиций, инвестиционный проект, гринфилд, браунфилд

По многим показателям деятельности особая экономическая зона «Алабуга» является наиболее динамично развивающейся из всех промышленно-производственных ОЭЗ Российской Федерации. Если провести анализ динамики функционирования всех ОЭЗ РФ, 55,4% частных инвестиций, в том числе капитальных вложений, осуществленных резидентами всех особых экономических зон за период 2006-2014 гг. приходится на резидентов, пришедших в ОЭЗ ППТ «Алабуга».

Особая экономическая зона «Алабуга» была создана Постановлением Правительства РФ № 784 от 21.12.2005 на территории Елабужского района Республики Татарстан. Выбор Федеральным Правительством Республики Татарстан в качестве одной из двух первых площадок для создания ОЭЗ ППТ был обусловлен объективными факторами: успешным опытом стимулирования инвестиционной деятельности в этом районе, выгодным географическим расположением, развитым промышленным производством и транспортной инфраструктурой, а именно: в 20 км от ОЭЗ расположен международный грузопассажирский аэропорт «Бегишево», имеется выход на автомагистраль федерального значения М7, в близлежащих городах Набережные Челны и Нижнекамск действуют речные грузовые порты с выходом к Единой глубоководной транспортной системе европейской части России и к Черному и Балтийскому морям. Помимо этого, на территории ОЭЗ «Алабуга» имеется железнодорожная ветка, а также железнодорожный терминал. Ближайшая грузовая железнодорожная станция «Тихоново» расположена в 18 км от ОЭЗ «Алабуга».

Целью деятельности особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Алабуга» является поддержка реализации российскими и международными компаниями инвестиционных проектов в области промышленного производства.

Площадь особой экономической зоны составляет 4 000 Га. В свою очередь, территория особой экономической зоны разделена на определенное число земельных участков, или модулей. Площадь модуля может составлять 5, 10, 20 и более Га. К каждому модулю подведены все необходимые коммуникации: автодороги, инженерные сети, электричество, теплосеть, газ, вода, канализация, высокоскоростная линия связи и т.д.

Земельные участки резидентам предоставляются по типу «гринфилд» и «браунфилд»:

1) «гринфилд» - участок под строительство и выкуп;

2) «браунфилд» - готовое помещение в аренду под производство, офисы и склады. Готовые помещения предоставляются индустриальным парком «Синергия» и индустриальным парком «А Плюс Парк Алабуга».

В настоящее время выбор в пользу размещения производства на территории ОЭЗ «Алабуга» сделали 48 компаний, подписавших Соглашение и получивших статус резидента ОЭЗ, из которых 8 - в 2015 году [4].

В то же время количество действующих предприятий на 31 декабря 2015 года равно 20, из которых 6 начали производственную деятельность в 2015 г. (Рис.1 и Рис.2):

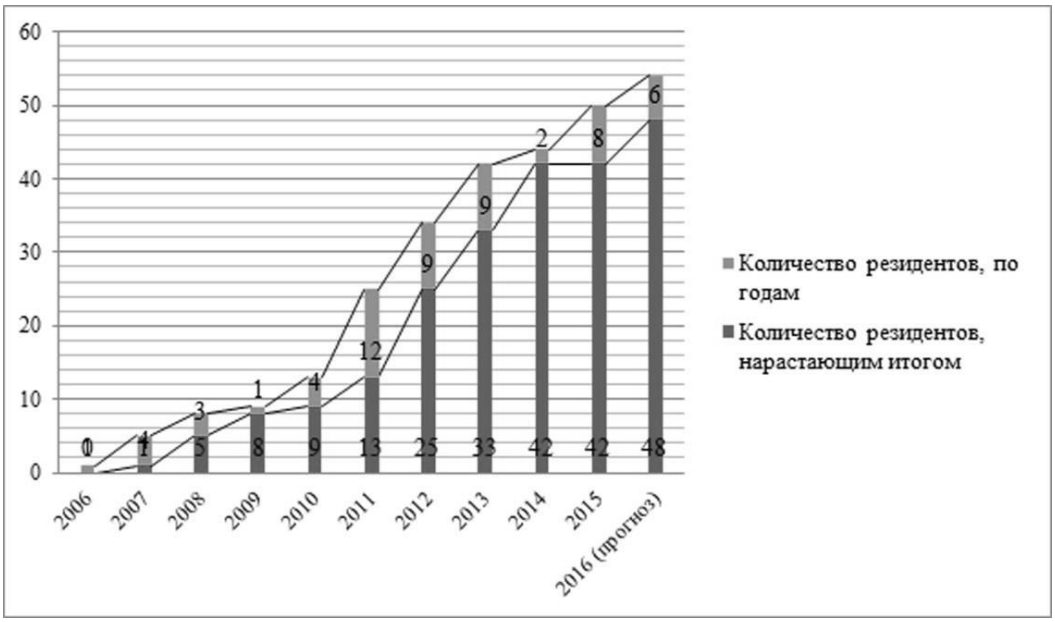


Рисунок 1 – Рост количества резидентов за период 2006-2015 гг.

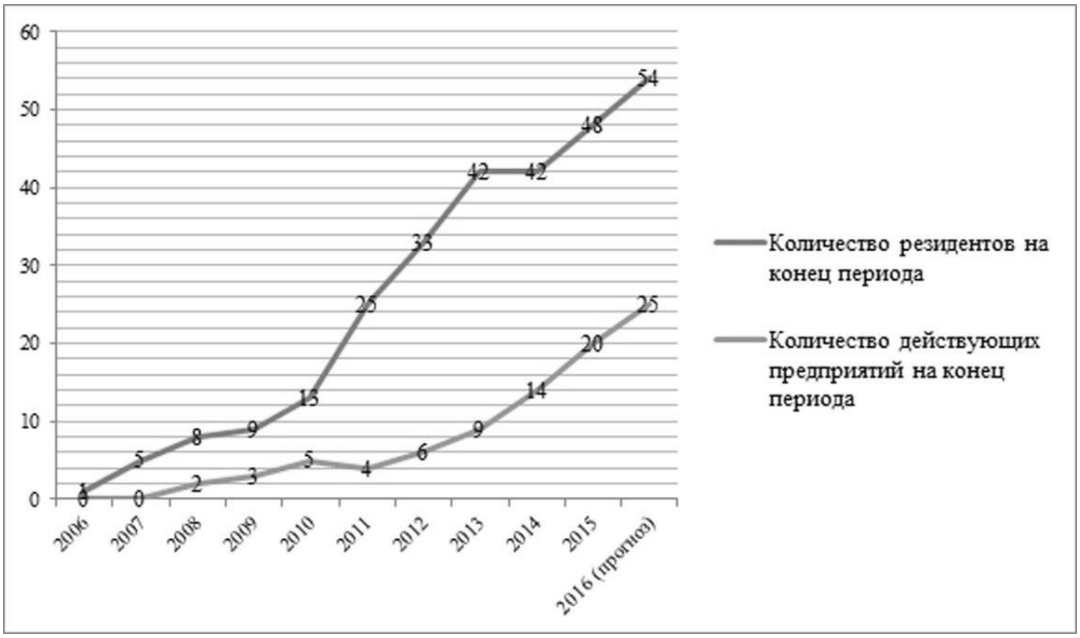
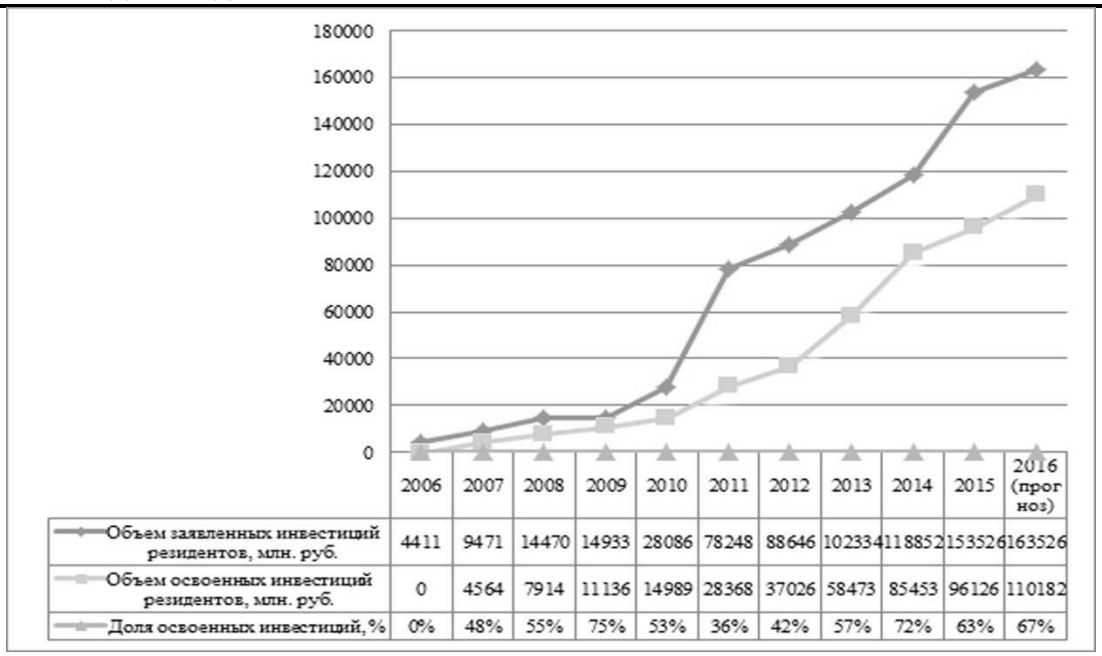


Рисунок 2 – Рост количества резидентов и действующих предприятий за период 2006-2015 гг.

По состоянию на 1 марта 2016 г. на территории ОЭЗ «Алабуга» действующими являются 21 предприятие, 4 резидента находятся на этапе строительства производства, и 23 резидента находятся на стадии «проекта» [2].

Объем инвестиций, заявленных резидентами особой экономической зоны по состоянию на 1 января 2016 г. составил 153 526 млн. рублей, в то же время объем капитальных вложений, освоенных по состоянию на 1 января 2016 г. составил – 96 126 млн. руб. [4], что является, на наш взгляд, неплохим показателем. Соотношение объема и динамика заявленных и освоенных инвестиций резидентов особой экономической зоны «Алабуга» за период 2006 – 2014 гг. представлен на Рис.3:

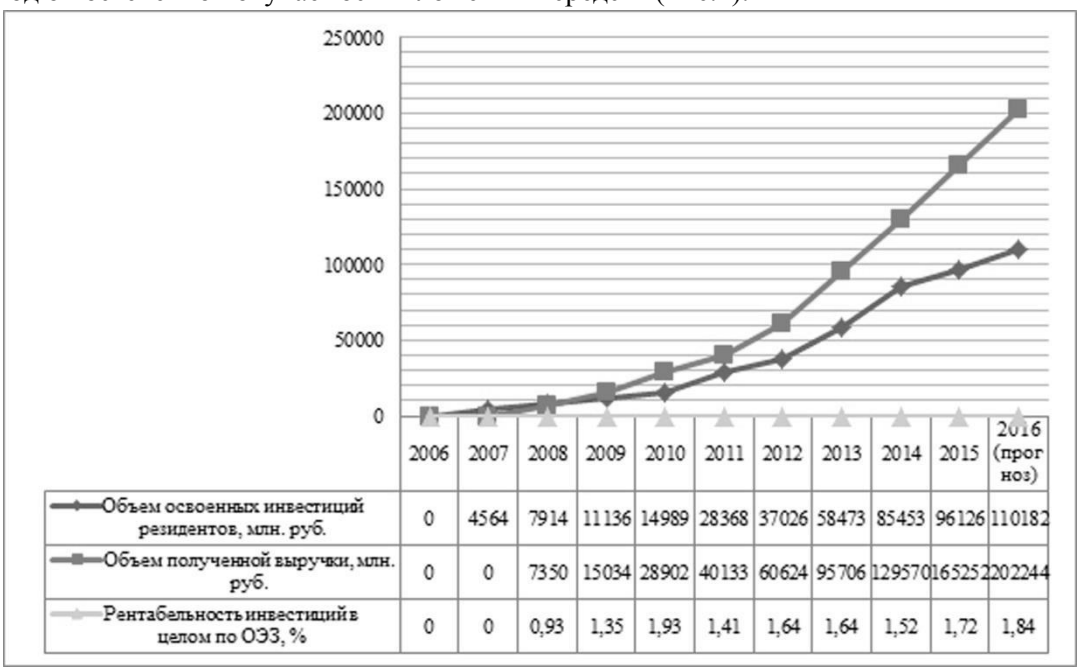


	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (прогноз)
Объем заявленных инвестиций резидентов, млн. руб.	4411	9471	14470	14933	28086	78248	88646	102334	118852	153526	163526
Объем освоенных инвестиций резидентов, млн. руб.	0	4564	7914	11136	14989	28368	37026	58473	85453	96126	110182
Доля освоенных инвестиций, %	0%	48%	55%	75%	53%	36%	42%	57%	72%	63%	67%

Рисунок 3 – Объем заявленных и освоенных инвестиций за период 2006-2015 гг.

Объем средств федерального бюджета, бюджета субъекта Российской Федерации и местных бюджетов, направленных на финансирование создания объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иной инфраструктуры особой экономической зоны за весь период функционирования составил 29 892 млн. рублей [4]. В целом, на 1 рубль государственных инвестиций приходится 3,21 рубля привлеченных частных инвестиций.

Объем выручки резидентов за 2015 год составил 35 682 млн. рублей, нарастающим итогом – 165 252 млн. рублей [4]. В целом, соотношение освоенных инвестиций и полученной резидентами выручки позволяет сделать вывод о постепенной окупаемости вложенных средств (Рис.4):



	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (прогноз)
Объем освоенных инвестиций резидентов, млн. руб.	0	4564	7914	11136	14989	28368	37026	58473	85453	96126	110182
Объем полученной выручки, млн. руб.	0	0	7350	15034	28902	40133	60624	95706	129570	165252	202244
Рентабельность инвестиций в целом по ОЭЗ, %	0	0	0,93	1,35	1,93	1,41	1,64	1,64	1,52	1,72	1,84

Рисунок 4 – Рентабельность частных инвестиций

При этом если рассматривать изменение основных показателей динамики развития ОЭЗ «Алабуга» в 2008, в 2012 и 2016 годах, можно отметить следующую динамику (Рис.5):

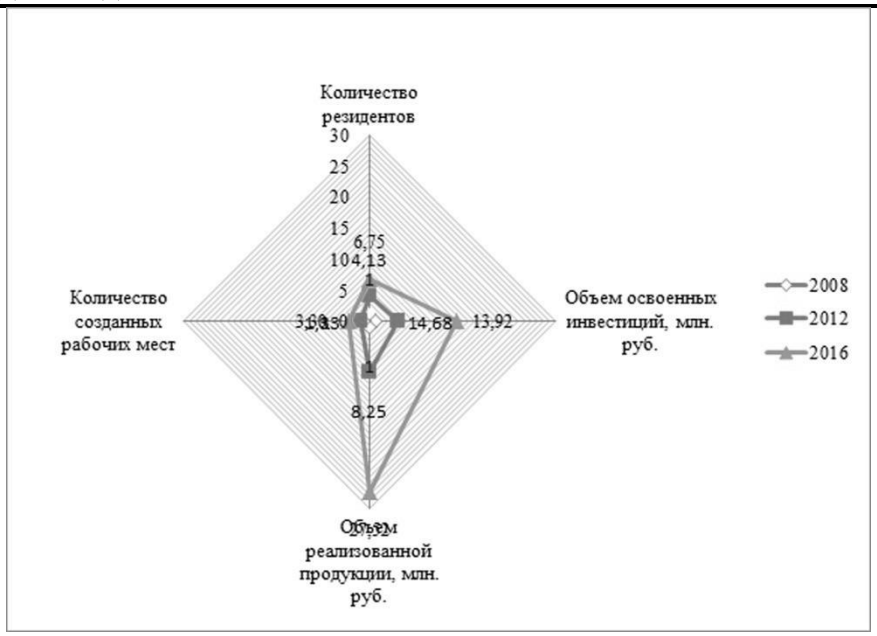


Рисунок 5 – Динамика развития ОЭЗ «Алабуга»

График показывает, что количество резидентов зоны, так же как и количество созданных рабочих мест, и объемы освоенных инвестиций и реализованной продукции растут непропорциональными темпами. Это свидетельствует о том, что компании, приходящие в зону осуществляют значительные капитальные вложения, соразмерные с объемами производства, что вполне соответствует проектам промышленной направленности.

В настоящее время резиденты ОЭЗ «Алабуга» представлены тремя ключевыми кластерами промышленности: производство автомобилей и комплектующих, переработка полимеров и производство строительных материалов. Помимо этого на территории ОЭЗ «Алабуга» выделены площади под кластеры пищевой, фармацевтической и авиационной промышленности, деревообработки, производства оптического волокна и станкостроения, переработки сырья животного происхождения и мусора.

В целом, в особой экономической зоне «Алабуга» в большей степени реализуются проекты обрабатывающего производства в базовых кластерах экономики Татарстана (Рис.6):

Рисунок 6 – Промышленная направленность ОЭЗ «Алабуга» [3]

В целом, наиболее оптимальной компанией, намеревающейся стать резидентом ОЭЗ «Алабуга» может стать предприятие, способное участвовать в производственных цепочках внутри экономической зоны, интегрированное в кооперационные связи с другими резидентами, либо предприятие, производящее готовую продукцию для внутреннего потребления.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона от 04.03.2013 №21-ФЗ) // Российская газета. 27.07.2005. №162.
2. Официальный Интернет-сайт Минэкономразвития России [Электронный ресурс] – Режим доступа: http:// www.economy.gov.ru/
3. Официальный Интернет-сайт ОАО «ОЭЗ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.oao-oez.ru/
4. Отчет о результатах функционирования особых экономических зон за 2014 г. и за период с начала функционирования особых экономических зон.

© Куршакова О.А., 2016

УДК 338

Левина Татьяна Анатольевна
старший преподаватель
Рязанский государственный радиотехнический университет
г. Рязань, РФ
Кузнецова Анастасия Владимировна
студентка 4 курса
Рязанский государственный радиотехнический университет
г. Рязань, РФ
E-mail: gta03@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются особенности нефтегазовой отрасли. Анализируется деловая активность организации нефтегазовой отрасли на примере данных ОАО «НК Роснефть».

Ключевые слова

Нефтегазовая промышленность, коэффициенты оборачиваемости, деловая активность.

Нефтегазовая промышленность является одной из составных частей российской экономики и обеспечивает степень благосостояния нашего региона. Нефтегазовая промышленность играет большую роль в экономическом развитии страны, в её энергетической независимости. [1]

В нефтегазовой промышленности существуют свои проблемы, которые можно назвать особенностями данной отрасли, к ним относят:

- уменьшение объемов общей добычи нефтяных ресурсов в Российской Федерации;
- большая зависимость от компаний-монополистов;
- существенные риски по возврату потраченных инвестиций и извлечения прибыли;
- необоснованная дифференциация заработной платы, непрозрачность системы вознаграждения.

Нефтегазовый комплекс – важная часть топливно-энергетической базы России. На нефтеперерабатывающих заводах осуществляется переработка нефти и производство сопутствующих продуктов, но на данный момент, многие заводы считаются морально устаревшими. Из чего следует, что проблему увеличения добычи полезных ископаемых, а конкретно нефти и газа в России, необходимо решать с помощью модернизации технической составляющей нефтегазового комплекса. [2]

Так же проблема состоит в вопросе транспортировки. В отличие от нефти, газ не требует существенной предварительной переработки перед его использованием, но его необходимо сразу же поставлять потребителю.

Почти 95% нефти и газа, которые добываются на территории России, приходится на 8 предприятий нефтегазового комплекса, среди них лидирующие позиции занимает «Роснефть». Именно эта компания разрабатывает стратегию развития нефтегазовой сферы, обеспечивает потребность промышленных потребителей и населения, а так же обеспечивает транзит нефти и газа в государства Европейского Союза.

По данным баланса за 2012, 2013 и 2014 года можно определить насколько изменилась деловая активность данного предприятия. Деловая активность выражается в динамичности развития организации, в достижении поставленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели.

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборотных средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики различных финансовых коэффициентов, так называемых показателей оборачиваемости. [3,с. 160]

По данным баланса «НК «Роснефть» есть возможность определить основные показатели, к ним относятся:

- оборачиваемость активов;
- оборачиваемость дебиторской задолженности;
- время обращения дебиторской задолженности;
- оборачиваемость оборотного капитала.

В таблице 1 рассмотрены все данные, необходимые для расчета показателей, а так же результаты расчетов. [4]

Таблица 1.

Анализ деловой активности «НК «Роснефть»

Показатель	**Год**		**Отклонение (+, -)**	**Отклонение, %**
	2013	**2014**		
1. Выручка от реализации (В)	4 694 млрд. руб.	5 503 млрд. руб.	809 млрд. руб.	17,23
2. Средняя за период стоимость активов (Аср)	5 751 млрд. руб.	8 133,5 млрд. руб.	2 382,5 млрд. руб.	41,23
3. Средняя за период сумма дебиторской задолженности (ДЗср)	326 млрд. руб.	484,5 млрд. руб.	158,5 млрд. руб.	48,62
4. Средняя за период стоимость оборотных активов (ОАср)	1 202 млрд. руб.	1 793 млрд. руб.	591 млрд. руб.	49,17
5. Коэффициент оборачиваемости активов (Коб.а)	0,816	0,677	-0,139	-17,03
6. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Коб.ДЗ)	14,39	11,36	-3,03	-21,06
7. Время обращения дебиторской задолженности (ВОдз)	25 дней	32 дня	7 дней	28
8. Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала (Коб.ОК)	3,91	3,07	-0,84	-21,5

Рассмотрим расчет каждого показателя подробнее.

Для определения оборачиваемости активов данной организации необходимо использовать формулу:

$$К_{об.а} = \frac{В}{А_{ср.}}$$

Где: Коб.а – оборачиваемость активов;

В – выручка от реализации;

Аср. – средняя за период стоимость активов

Данный показатель измеряет оборачиваемость средств, вложенных в активы, и показывает насколько эффективно используются активы для извлечения прибыли. Чем больше коэффициент оборачиваемости активов, тем интенсивней используют активы в деятельности организации, тем выше деловая активность. В

нашем случае можно отметить, что показатель оборачиваемости активов в 2014 году по сравнению с 2013 снизился на 17%.

Для определения величины оборачиваемости дебиторской задолженности необходимо использовать формулу:

$$К_{об.ДЗ} = \frac{В}{ДЗ_{ср.}}$$

Где: К об.ДЗ– оборачиваемость дебиторской задолженности;

В – выручка от реализации;

ДЗср. – средняя за период сумма дебиторской задолженности

Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности зависит от отраслевых особенностей и технологии работы предприятия, поэтому нет точных нормативов, как для данного показателя, так и для других показателей оборачиваемости.

Тем не менее, чем выше коэффициент, то есть чем быстрее покупатели погашают свою задолженность, тем лучше для организации. При этом эффективная деятельность не обязательно сопровождается высокой оборачиваемостью. Например, при продажах в кредит остаток дебиторской задолженности будет высокий, а коэффициент ее оборачиваемости соответственно низкий. В «НК «Роснефть» за исследуемый период отмечается снижение показателя оборачиваемости дебиторской задолженности на 21%.

Можно так же определить время обращения дебиторской задолженности, то есть средний период необходимый для взыскания дебиторской задолженности.

Для этого необходима следующая формула:

$$ВО_{ДЗ} = \frac{Т}{К_{об.ДЗ}}$$

Где: ВОдз – время обращения дебиторской задолженности;

Т – количество дней в анализируемом году;

К об.ДЗ – величина оборачиваемости дебиторской задолженности.

Время обращения дебиторской задолженности увеличилось на 7 дней, что также является отрицательной динамикой.

Последний показатель, который необходимо рассчитать это оборачиваемость оборотного капитала.

Для его определения необходимо использовать следующую формулу:

$$К_{об.ОК} = \frac{В}{ОА_{ср.}}$$

Где: К об.ОК – оборачиваемость оборотного капитала;

В- выручка от реализации;

ОАср. – средняя за период стоимость оборотных активов.

Рассчитав данный показатель, можно наблюдать уменьшение на 21,5%.

Таким образом, обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что деловая активность организации достаточно высока, но становится менее эффективной к 2014 году.

Нефтегазовая отрасль России в настоящих экономических условиях находится в тяжелом состоянии. С каждым годом запасы нефтяных и газовых залежей исчерпываются, значительно усложняются условия добычи, уменьшаются объемы поставки и переработки нефти. Все эти проблемы российские граждане чувствуют почти ежедневно, так как данные проблемы отражаются на ценах топлива, оплате коммунальных услуг, при оплате за проезд в общественном транспорте и другое.

Но, несмотря на это, не стоит забывать, что природный газ дал толчок производству целого ряда энергоносителей и химических веществ, которые нашли широкое применение в народном хозяйстве, однако больше всего его потребляется в промышленности, в частности цементной, металлургической и химической.

Нефть, газ и исходные продукты их переработки имеют большое значение сегодня и будут иметь огромное значение в перспективе, о чем достаточно подробно информируют ведущие предприятия в этой области на выставке «Нефтегаз».

Список использованной литературы:

1. Экономическая теория: /В.И.Бархатов, Г.П.Журавлева, А.В.Горшков и др./.2007.-848 с.
2. Экономика фирмы под редакцией Т.В. Муравьевой, г.М.:, 2002г.
3. Экономический анализ:/ В.Г. Когденко 2-е изд., перераб. и доп.- М.: 2011. — 399 с.
4. http://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/

© Левина Т.А., Кузнецова А.В., 2016

УДК 332

Макичян Ани Агасиевна
преподаватель
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Славянске-на-Кубани
E-mail: 174560169@mail.ru

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЛАВЯНСКОГО РАЙОНА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Аннотация

В данной статье рассматривается инвестиционная привлекательность Славянского района, которая является одним из перспективных регионов Краснодарского края. Основу экономического потенциала района составляют агропромышленный, топливно-энергетический, транспортный, курортно-рекрационные комплексы. Поэтому стратегия сбалансированного развития края должна опираться на данные отрасли, с привлечением как внутренних, так и иностранных инвесторов.

Ключевые слова

Инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность, агропромышленный комплекс, развитие района, импортозамещение, промышленный потенциал.

Проблема устойчивого развития российских регионов является одной из ключевых вопросов национальной экономики. Особенную роль в обеспечении сбалансированного развития играет инвестиционная деятельность.

Славянский район расположен в западной части Краснодарского края, является одним из крупнейших сельскохозяйственных регионов Кубани, с преобладанием земледельческой отрасли. Основная часть земель используются для выращивания риса. Треть валового сбора риса и плодов в крае производит славянская земля.

Экономика города и района определяется предприятиями нефтегазодобывающего комплекса Основными разработчиками являются ОАО «Роснефть-Краснодарнефтегаз» и ООО «Кубаньгазпром», занимающиеся добычей нефти и газа, в то время, как потенциал района позволяет реализовывать проекты по переработке нефти и газа. Также на территорий района находится единственное в России Троицкое месторождение йода.

Район располагает многопрофильным промышленным потенциалом. Преимущественно – это предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности. Общий объем удельного веса составляет 66

процента, при этом, уровень загрузки имеет существенную дифференциацию по различным показателям, представлены на рисунке 1.

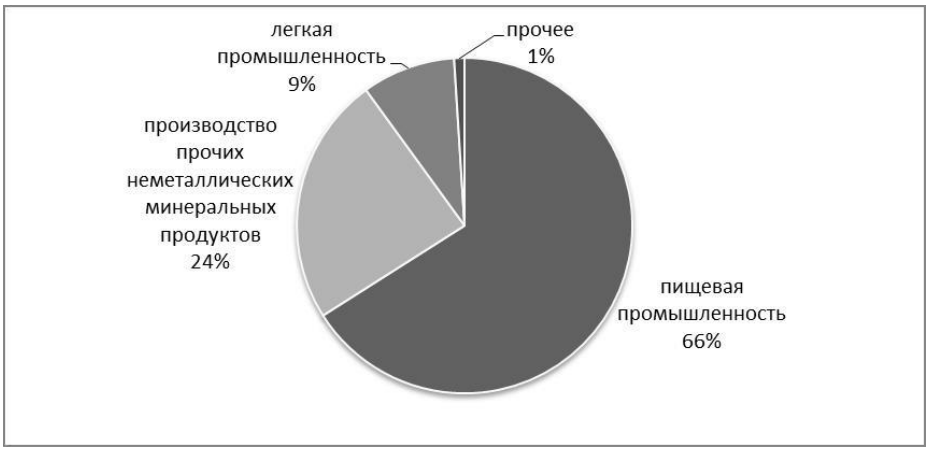


Рисунок 1 – «Промышленный потенциал района»

Основными причинами низкого уровня использования основных фондов является: моральный и физический износ машин и оборудования, не позволяющие выпускать конкурентоспособную продукцию. В связи с этим необходимо обеспечить приток инвестиций, позволяющих переломить сложившуюся ситуацию, обеспечить рост производства за счет совершенствования технической базы перерабатывающих предприятий, внедрение низкозатратных технологий расширение ассортимента и перечень услуг способствующих продвижению товаров на рынке.

Уникальное расположение Славянского района позволяет создание на побережье Азовского моря культурно-туристического комплекса. Сочетание цивилизованного отдыха в пляжной зоне в районе Кучугур и села Ачуево с рыбалкой охотой является дополнительным стимулом для развития курортного и туристического бизнеса.

Наличие рек Кубань и Протока могут способствовать развитию экстремального туризма в том числе сплава на байдарках с посещением красивых природных достопримечательностей.

Районный центр - город Славянск-на-Кубани стоит на важных транспортных артериях. Через город проходят автодорог федерального значения на орт Новороссийск Темрюк Порт Кавказ. Дороги имеют асфальтированное покрытие т.е. решена задача обеспечения круглогодичного проезда всех видов автомобильного транспорта.

В то же время в связи с большим потоком автомобильного транспорта в летний период технические параметры ряда автомобильных дорог не соответствуют требованиям.

Город также пересекает железнодорожная магистраль со станцией Протока терминал которого позволяет перерабатывать любые грузы перевозимые по железной дороге.

Следует отметить, что администрация района активно участвует в презентационных мероприятиях разных уровней для привлечения внимания инвесторов. Основными инвесторами на территории на территории муниципального образования является «Кубаньгазпром» агрокомплекс «Веселковский» «Кубаньводострой», «Сад-Гигант», «Славянский кирпич». «Цементная транспортная компания», «Тандер».

Еще одним направлением развития регионального сектора экономики и выхода из современного кризиса является – развитие инноваций и импортозамещение. В связи с этим в районе следует развивать научно- исследовательскую базу.

Таким образом Славянский район обладает всеми привлекательными составляющими для привлечения потенциальных инвесторов. Для этого следует актуализировать базу данных инвестиционных предложений решить ряд проблем связанных с инфраструктурой и градостроительством. Необходимо привлечь иностранных инвесторов, путем внедрения льгот и гарантий, устанавливаемых как в законодательном порядке, так и в рамках специальных соглашений правительства с конкретными компаниями-инвесторами.

Очевидно, что восстановление экономического роста в российских регионах напрямую связана с проблемой восстановления их инвестиционной привлекательности.

Список использованной литературы:

1. В. И. Ксенофонтов. Инвестиционное обеспечение сбалансированного развития российских регионов. – Краснодар: Краснодарский ЦНТИ, 2009. – 168 с.
2. Инвестиционный портал муниципального образования Славянский район Краснодарского края. [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.invest.slavyansk.ru

© Макичян А.А., 2016

УДК 314.7

Мамытбек уулу Талгар
Преподаватель кафедры «ЭМФП» филиала РГСУ в г. Ош, аспирант ОшТУ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены социально-экономические последствия трудовой миграции в Кыргызстане

Ключевые слова

Трудовая миграция, социально-экономические последствия, экспорт, рабочая сила

Одной из наиболее значимых тенденций развития международных экономических отношений стало возрастание роли международной миграции населения. За последние десятилетие нынешнего века в среднем 214 миллионов человек проживает за пределами стран, где они родились. Причины разного характера заставили многих покинуть родину, все они связаны с поиском новых возможностей и заработка. Трудовая миграция затрагивает все регионы мира, а многие страны сегодня являются одновременно, странами происхождения, пребывания и транзита. Большое количество мигрантов перемещаются между развивающимися странами в легальной и нелегальной форме, при этом около 40 процентов из общего числа трудовых мигрантов переезжают соседние страны своего региона.

Трудовые мигранты из Кыргызстана отправляются на работу в Россию (92%), в Казахстан (8%). По данным Европейского банка развития (ЕБР) наиболее активным сегментом трудовой миграции из Кыргызстана являются молодые люди в возрасте до 35 лет. Основными факторами миграции явились безработица, обесценение рабочей силы, низкий уровень жизни населения в сочетании со спросом на рабочую силу в России и Казахстане. В этой ситуации важна положительная роль трудовой миграции, которая амортизирует инфляцию, компенсирует падение доходов, позволяет выжить в условиях безработицы. При этом определяющим параметром для прогнозирования миграционных тенденции является «выталкивающий» фактор – различие в размере ВНП на душу населения. Если ВНП на душу населения снижается на 1%, трудовая миграция увеличивается на 0,7% [1].

Исходя, из миграционных потоков значительным экспортируемым ресурсом Кыргызстана является рабочая сила. Ситуация с мигрантами показала, что Россия нуждается в квалифицированных специалистах. Страна происхождения в нашем случае Кыргызстан поставляла работников с низким уровнем специализации, причем по неофициальным данным 70% было нелегальных мигрантов. При этом была отмечена низкая вовлеченность в эти процессы государственных органов как страны-отправителя, так и принимающих стран: помощь у них получили менее 3% респондентов. И в данном случае, так как Кыргызстан занимается экспортом рабочей силы, можно и нужно евразийскую интеграцию использовать для подготовки специалистов, ведь, в конце концов, они могут вернуться назад в республику [3, с. 46].

Анализ опыта зарубежных стран и теоретических подходов международной миграции трудовых ресурсов и ее влияния на социально-экономическое положение принимающих и отдающих стран, позволил выявить следующие закономерности:

Во-первых, наиболее значимыми экономическими последствиями трудовой миграции для страны донора считаются потоки денежных средств мигрантов. Так, за 2011 год они составили 1,7 млрд. долларов США без учета трансфертов и неофициальным каналам (27,5% ВВП), за 2012 год 1,85млрд. долларов США (28 % ВВП), за 2013 год 2,21 млрд. долларов США (31,4 % ВВП), за 2014 год 2,17 млрд. долларов США (31 % ВВП) и наконец за 2015год поступило 1,56 млрд. долларов США. Денежные переводы трудовых мигрантов повышают уровень жизни населения, улучшают платежные балансы стран, повышают внутренний спрос в стране происхождения и тем самым стимулируют рост производства и занятости. «Утечка мозгов» которая трактуется однозначно негативным явлением для страны-поставщика мигрантов. В странах активно экспортирующих трудовые ресурсы, доходы от трансфертов мигрантов иногда достигают значительной доли ВНП, обеспечивая значительный источник поступления твердоконвертируемой валюты. С другой стороны в страны пребывания на заработки наиболее энергичные, молодые предприимчивые граждане, многие из которых образованные и талантливые, пытаются остаться в стране назначения. Массовый отъезд молодых людей может отрицательно повлиять на демографию страны происхождения. Изменения происходящие в мигрантской среде, затем распространяются на все общество [2]. Наибольшую вероятность озабоченности по отношению к таким мигрантам взывает безвозвратную интеллектуальную эмиграцию. Которая способствует еще большему нарастанию разрыва уровню развития между странами. На практике оценить потерю одного специалиста достаточно трудно, так как ущерб государства состоит не только в затратах которые были потрачены на воспитание и обучение мигранта, но и возможном вкладе данного лица в экономическое развитие страны в будущем. Следует учитывать наличие возможностей государства в создании условии для реализации потенциальных возможностей отдельно взятого индивида. Но, можно предположить, что в целом от трудовой эмиграции граждан будут позитивными, если трансферты мигрантов отдающей страны компенсируют потери страны от безвозвратной потери мозгов.

Во-вторых исследователи отмечают смягчение демографического кризиса в принимающей стране. Именно миграционный приток в значительной степени компенсирует убыл населения принимающей страны в результате депопуляции. Приток трудовых ресурсов оказывает благоприятное влияние в тех случаях, когда иностранные работники занимают те ниши на рынке труда, где наблюдается недостаток местной рабочей силы как в отраслевом так и в территориальном аспекте. Процессы трудовой миграции не следует оставлять без вмешательства государства, полагаясь на эффективное распределение ресурсов в рамках саморегулируемого рынка. Трудовая миграция приводит к сокращению уровня безработицы в стране происхождения, сокращает расходы на социальные выплаты по безработице [4, с. 42].

Таким образом, следует отметить, что миграция трудовых ресурсов – это не только экономическое, но и сложное социально-экономическое явление. Она значительно меняет состав трудовых ресурсов, как стран-доноров, так и принимающих стран, создает новую ситуацию на рынках труда, приносит немало изменений (не только позитивных) в социально-экономическую жизнь многих принимающих стран. Поэтому развитие регионов, а так же, политика занятости могут быть использованы для регулирования миграционных потоков из стран происхождения.

Список использованной литературы:

1. Бейшеналы Н.Э., Перебоев В.С. Вступление Кыргызстана в ТС и ЕЭП: последствия для рынка труда и человеческого капитала [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.eabr.org/general//upload/CII%20-%20izdania/EEI_3_2013_Kirgizstan-TS-pereboev_1.pdf
2. Эргешбаев У.Ж., Современная трудовая миграция [Электронный ресурс] Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-trudovaya-migratsiya-naseleniya-stran-tsentralnoy-azii-v-rossiyu
3. Эргешбаев М.Б., Ахмеджанова Д.Р., Мамытбек у. Т., Лапушкин А.А. Мотивы вхождения Кыргызстана в таможенный союз// Результаты научных исследований: теория и практика. Сборник материалов I международной научно-практической конференции. Вологда, 2015. С.44-47.
4. Национальная стратегия сокращения бедности до 2003г. Бишкек 2001г. 42с.

© Мамытбек уулу Талгар, 2016

УДК 338.439.6

Милоенко Елена Васильевна
старший преподаватель ФГБОУ «Государственный аграрный университет Северного Зауралья»,
г. Тюмень

ОЦЕНКА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩЬЮ

Аннотация

В статье представлены основные показатели медицинского обслуживания жителей сельских территорий Тюменской области: динамика, тенденции и перспективы.

Ключевые слова

медицинское обслуживание, сельские территории, социальные стандарты, социально-экономическое развитие.

На основании исследований учеными были выявлены основные группы факторов, негативно влияющих на здоровье населения: качество жилья, плотность заселения, удовлетворенность жилищными условиями, аренда жилья, общее ухудшение жилищных условий за 10 лет; район проживания (наличие преступности, чистота воздуха, ухоженность территории, развитость транспортной сети) [9, с. 36].

Медицинская помощь сельскому населению оказывалась в 2014 году в 22 областных больницах, расположенных в муниципальных образованиях, 23 участковых больницах, 40 врачебных амбулаториях, 25 офисах врачей общей врачебной практики, 684 фельдшерско-акушерских пунктах [8].

В рамках программы модернизации медицинского обслуживания, в целях достижения максимального приближения первой помощи сельскому населению в малонаселенных пунктах с числом жителей менее 100 человек (где нет ФАПов) создано 99 домовых хозяйств. Кроме того, были определены ответственные лица, на которых возложены функции оказания первой помощи (само- и взаимопомощь). Все работники домовых хозяйств прошли обучение на базе территориального Центра медицины катастроф (г. Тюмень).

Оценку обеспеченности населения Тюменской области медицинской помощью представим в таблице 1.

Таблица 1

Оценка уровня медицинского обслуживания населения *

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
- в городе	15,8	15,9	17,0	16,8	17,0
- в сельской местности	16,9	16,8	17,8	17,6	17,4
Смертность на 1000 чел.	9,0	8,5	8,4	8,2	8,3
- в городе	7,7	7,4	7,3	7,0	7,2
- в сельской местности	13,4	12,8	12,7	12,5	12,5
Превышение рождаемости над смертностью, промилле	7,1	7,6	8,8	8,8	8,8
- в городе	8,1	8,5	9,7	9,8	9,8
- в сельской местности	3,5	4,0	5,1	5,1	4,9
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, число лет	69,46	70,45	70,80	71,4	71,50
Численность врачей: - всего, тыс. человек	18,4	18,6	17,9	18,3	18,4
- на 10 000 населения, чел.	53,9	53,8	51,0	51,7	51,3
Численность среднего медицинского персонала: - всего, тыс. человек	44,1	44,2	44,2	44,8	45,2
- на 10 000 населения, чел.	129,5	127,6	125,8	126,3	126,2
Наличие амбулаторно - поликлинических организаций, единиц	337	322	321	327	466
Мощность амбулаторно - поликлинических организаций:					

Продолжение таблицы 1

всего, посещений в смену	90927	93771	92301	92910	93824
на 10 000 населения	267,0	271,1	262,9	262,0	262,0
Число фельдшерско-акушерских пунктов, единиц	785	775	774	777	775

* Составлено автором. Источник: [8]

Анализ данных таблицы 1 показывает значительный рост обеспеченности жителей региона амбулаторно-поликлиническими организациями, врачами, средним медицинским персоналом, что положительно. Однако численность фельдшерско-акушерских пунктов (ФАП) значительно сократилась на 196 единиц (20,2 %), что снижает доступность медицинской помощи для граждан.

Улучшение материально-технической базы в сельских районах привело к повышению доступности медицинской помощи: число врачебных посещений на 1 жителя увеличилось с 6,8 посещений в 2003 г. до 8,2 в 2014 г.

В 2008-2014 годах в исследуемом регионе значительно улучшилось состояние учреждений, оказывающих первичную медико-санитарную помощь в сельской местности, в том числе ФАП. С целью приближения специализированной помощи населению сельских районов осуществляются выездные формы работы профильных областных учреждений (кардиология, онкология, офтальмология). Повышение доступности и качества предоставляемых медицинских услуг позволило увеличить рождаемость в области за 6 лет на 10,38% в городе и 2,35% в сельской местности, а показатель ежегодного уровня смертности сельского населения сократился с 13,8 в 2009 году до 12,5 на 1000 населения в 2014 году.

В сельских поселениях региона прослеживается негативная тенденция к сокращению больничных учреждений, ФАПов, наблюдается концентрация медицинских услуг в крупных сельских населенных пунктах. Эта ситуация приводит к значительному ухудшению территориальной доступности медицинских учреждений и услуг скорой помощи для своевременной диагностики и лечения заболеваний.

Рекомендуем привести наличие сельских учреждений здравоохранения в соответствие с социальными стандартами, развивать аптечную сеть по продаже медикаментов на селе, более активно реализовывать федеральную программу «Земский доктор» (в соответствии с Федеральным законом от 29.11.2010 г. № 326 «Об обязательном медицинском страховании») в регионе, позволяющую пополнить медицинские учреждения молодыми специалистами.

К 2015 году в Тюменской области в два раза увеличилось количество врачей в сельских поселениях региона с начала действия в 2012 году федеральной программы «Земский доктор». Единовременные выплаты в размере 1 млн. рублей получили 422 врача, из них 91 врач приехал работать в деревню в 2014 году. За три года действия программы 115 медработников в возрасте до 35 лет со средним профессиональным образованием, которые согласились трудиться в сельских территориях области, получили в качестве подъемных по 500 тыс. рублей [8].

Список использованных источников:

1. Вахитова З.Т. Некоторые аспекты финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий //Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 10. С. 162-165

2. Вахитова З.Т. Особенности государственной поддержки сельского хозяйства региона //Наука и Мир. 2013. № 4. С. 113-114.

3. Вахитова З.Т. Особенности развития сельского туризма в Тюменской области //Научно-исследовательские публикации. 2014. № 2 (6). С. 53-58.

4. Милоенко Е.В. Методика комплексной оценки качества жизни населения Тюменской области// Экономика и предпринимательство. 2015. № 3(56). С. 222-229

5. Милоенко Е.В. Проблемы и перспективы рынка страхования в России и Тюменской области// Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 10. С 147-150
6. Морозова И.М. Региональное законодательство для предпринимателей Тюменской области//Символ науки. 2016. № 1. С. 152-155
7. Морозова И.М. Субсидии на развитие животноводства и ЛПХ в Тюменской области//Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 11(51). С. 99-104.
8. Официальный сайт Территориального органа статистики по Тюменской области [электронный ресурс]. Режим доступа: http://tumstat.gks.ru
9. Сбережение народа /Под ред. Н.М. Римашевской; Ин-т соц.- экон. проблем народонаселения РАН.- М.: Наука.- 2007.- 326 с.

© Милоенко Е.В., 2016

УДК 330

Морозова Ирина Михайловна
Старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета,
финансов и аудита, ГАУ Северного Зауралья, г. Тюмень
E-mail: oooleg.morozov@yandex.ru

СОДЕЙСТВИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОБРАЗУЮЩИХ ИНФРАСТРУКТУРУ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства также включены центры и агентства по развитию предпринимательства. Ключевыми субъектами инфраструктуры следует выделить государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию, акционерные инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов малого и среднего предпринимательства. О том, какое содействие оказывают такие организации предпринимателям Тюменской области рассказано в данной статье.

Ключевые слова

Малое и среднее предпринимательство, консультационные услуги, бизнес-инкубатор, микрозаймы, субсидии, софинансирование.

Само понятие «инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» представлено как система коммерческих и некоммерческих организаций, осуществляющих свою деятельность в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд при реализации федеральных и иных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства.

В Тюменской области активно функционируют следующие объекты инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства:

- Фонд «Инвестиционное агентство Тюменской области»;
- Фонд микрофинансирования Тюменской области;
- Гарантийный фонд;
- Центр поддержки предпринимательства;

- Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства;

- Государственное бюджетное учреждение Тюменской области «Областной бизнес-инкубатор» (отделения в городах Тюмень, Тобольск, Ишим);

- Технопарк «Западно-Сибирский инновационный центр нефти и газа».

На базе Фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области», относящегося к инфраструктуре поддержки малого и среднего предпринимательства, создан Центр поддержки предпринимательства. Финансирование мероприятия осуществляется посредством перечисления имущественного взноса.

В целях популяризации предпринимательской деятельности и повышения экономической и правовой грамотности предпринимательского сообщества Центром поддержки предпринимательства в муниципальных образованиях Тюменской области проводятся семинары с федеральными органами власти по актуальным для субъектов МСП вопросам. К участию в семинарах приглашаются уполномоченные органы государственной власти по Тюменской области – УФНС, Главное управление МЧС, Пенсионный фонд, Управление Роспотребнадзора и др. Данные семинары проводятся с целью своевременного информирования предпринимателей об изменениях законодательства, касающихся регулирования предпринимательской деятельности.

В рамках работы Центром также осуществляется консультирование субъектов предпринимательства и лиц, планирующих занятие предпринимательской деятельности, в том числе посредством использования «горячей линии». Оказано порядка 4 тыс. услуг, поступило порядка 400 обращений по «горячей линии». В 2015 году Центром проведено 8 семинаров «Шаг за шагом», 6 обучающих мероприятий в рамках проекта «Вечерняя школа предпринимателя», 6 мастер-классов «История успеха», 20 круглых столов по актуальным для СМСП темам. Важно также отметить, что многие из перечисленных мероприятий проводятся на территориях муниципальных образований региона, что существенно повышает их доступность для местных предпринимателей.

Для обеспечения деятельности ГБУ ТО «Областной бизнес-инкубатор» в рамках реализации государственного задания учредителя за счет средств государственной программы Тюменской области «Основные направления развития малого и среднего предпринимательства» до 2020 года по состоянию на 01.01.2016 было профинансировано 9 412,65 тыс. руб. (средства областного бюджета).

По состоянию на 01.01.2016 года 45 предпринимателей в Тюмени, Тобольске и Ишиме получили право аренды 51 офисного помещения на льготных условиях в отделениях ГБУ ТО «Областной бизнес-инкубатор». Инкубатором за 2015 год оказано 126 консультационных услуг предпринимателям, являющимися резидентами учреждения, и 854 потенциальным резидентам по вопросам открытия собственного дела, получения государственной поддержки, налогообложения, ведения бухгалтерского учёта и т.п.

Центром экспорта организовано участие тюменских предприятий в 5 международных выставках с выставочным стендом (Казахстан, Азербайджан, Беларусь), проведена 1 бизнес-миссия (Казахстан), 10 образовательных семинаров, обеспечено адаптация и перевод на английский язык интернет-сайтов для 3 СМСП и презентаций для 5 СМСП.

Всего за год Центром экспорта оказано более 380 консультационно-информационных услуг. Количество заключённых при содействии Центра экспорта контрактов составило 12 на сумму 1,5 млн. долл.

В области осуществляет деятельность Гарантийный фонд. В рамках реализации мероприятия предоставляется поручительство на необеспеченную часть обязательства субъектов малого (среднего) предпринимательства по кредитному договору при минимальной величине залога, предоставленного субъектом малого (среднего) предпринимательства и/или третьими лицами в размере не менее 50% от суммы обязательства Заемщика по кредитному договору.

Всего, Гарантийным фондом за период функционирования предоставлено 279 поручительств на общую сумму 795,9 млн. рублей.

Фондом «Инвестиционное агентство Тюменской области» за 2015 год выдано 22 целевых займов на общую сумму 93,6 млн. рублей. Средняя процентная ставка, по которой производится выдача займов – 8,25%.

Фонд микрофинансирования Тюменской области предоставляет микрозаймы субъектам малого и среднего предпринимательства в размере до 1 млн. рублей, сроком до 36 месяцев на развитие бизнеса. За январь-декабрь 2015 года предоставлено 470 микрозаймов на общую сумму 233,6 млн. руб. Средняя процентная ставка, по которой производится выдача микрозаймов – 13 %. По направлению деятельности целевые займы и микрозаймы предоставлены субъектам малого и среднего предпринимательства на развитие производства, строительства, сферы услуг, общественного питания, торговли.

Тюменская область в 2015 году приняла участие в федеральном конкурсе Минэкономразвития России на получение субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства.

Таблица 1

Субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства.

№п\п	Мероприятия	Сумма, тыс. руб.
1	Создание и развитие Центра поддержки предпринимательства	4000
2	Создание и развитие Центра координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства	3000
3	Субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с уплатой лизинговых платежей по договору (договорам) лизинга	6000
4	Субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с уплатой первого взноса (аванса) при заключении договора (договоров) лизинга оборудования	131663

В соответствии с Протоколом № 3 заседания Конкурсной комиссии от 24.06.2015 Тюменская область получила софинансирование из федерального бюджета на реализацию мероприятия «Создание Центров молодёжного инновационного творчества» в размере 16 756,0 тыс. рублей.

Список использованной литературы:

1. Вахитова З.Т. Развитие сельского туризма//Научно-исследовательские публикации.2014.№14 (18). С. 10-15.
2. Вахитова З.Т. Развитие малого бизнеса в сельской местности//Проблемы современной экономики (Новосибирск).2014.№17. С. 51-54.
3. Новикова Н.Ю., Вахитова З.Т. Государственная поддержка малого бизнеса на селе//Научные труды Вольного экономического общества России.2013.Т.179. С. 517-521.
4. Селиванова Г.П., Вахитова З.Т. Тенденции развития малого бизнеса Тюменской области//Агропродовольственная политика России.2014.№5 (17). С. 14-16.
5. Милоенко Е.В. Прогноз самообеспеченности продуктами питания населения Тюменской области за счет собственных источников производства//Научное обозрение.- 2015. -№ 6. - С. 194-197.
6. Милоенко Е.В. Методика комплексной оценки качества жизни населения Тюменской области// Экономика и предпринимательство. 2015. № 3(56). С. 222-229
7. Сёмин А.Н., Милоенко Е.В. Качество населения и социально-инженерная инфраструктура в сельских территориях Тюменской области// Агропродовольственная политика России. 2015. № 5. С. 35-38
8. Милоенко Е.В. Концепция и основные индикаторы устойчивого развития сельских поселений Тюменской области// Наука и бизнес: пути развития. 2014. № 6 (36). С. 56-59

© Морозова И.М., 2016

УДК 33

Мынбаева Карина Канатовна
Студентка Западного филиала РАНХиГС
г. Калининград, РФ
E-mail: karina_98_08@mail.ru
Змановская Екатерина Алексеевна
Студентка Западного филиала РАНХиГС
г. Калининград, РФ
E-mail: kat_zman@mail.ru
Клочихина Дарья Олеговна
Студентка Западного филиала РАНХиГС
г. Калининград, РФ
E-mail: mormor90@mail.ru

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Аннотация

В статье дается оценка положительных и отрицательных моментов влияния санкций, введенных против России странами Европейского союза и США в 2014 году, на ее экономику. Также представлены последствия санкций в различных отраслях экономики РФ.

Ключевые слова

Экономические санкции, экономика, международные отношения, капитал.

На данный момент в отношении Российской Федерации введены экономические санкции в связи с геополитической напряженностью между Россией и Украиной. Первые санкции были введены ЕС, США и другими странами в марте-апреле 2014 года. Они включают запрет на въезд в эти страны для лиц, находящихся под санкциями, замораживание их активов, а также запрет на деловые операции с этими лицами и компаниями.

КЛЮЧЕВЫЕ САНКЦИИ, ОКАЗАВШИЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РФ

1. Ограничение доступа ряду российских банковских организаций к дешевым кредитным продуктам.
2. Запрет большинством стран Европейского Союза инвестирования в российские компании и приобретение долей в них. Последствия: рост цен на продукцию компаний, функционировавших с привлечением иностранных капиталов.
3. Отток иностранных капиталов, начавшийся в марте 2014 года и продолжающийся по сей день. Последствия: рост налогов, тенденции к повышению пенсионного возраста и т.д.

Негативные последствия для российской экономической системы:

- Падение цен на нефть и снижение котировок национальной валюты.
- Необходимость увеличения отчислений из федерального бюджета с целью поддержки отраслей, попавших под санкции.
- Существенные потери на перспективу для бюджета в связи с расторжением договоров с иностранными компании.
- Снижение покупательной способности населения при росте цен на большинство товаров.

Положительные тенденции в развитии экономики РФ на фоне действия санкций:

- Выход на новые рынки импорта и сбыта продукции.
- Тенденции к развитию аграрного сектора страны.
- Акцент на развитие высоких технологий в стране.
- Расширение производственной базы в противовес сбыту полезных ископаемых.

Экономические санкции, введенные против Российской Федерации, имели неоднозначный характер поскольку Россия в ответ Западу ввела ограничительные меры такие, как продовольственное эмбарго (запрет

импорта в страну некоторых видов сельхоз продукции, сырья и др.). Также в список ответных санкций вошли страны Европейского Союза. Однако, не смотря на все негативные факторы, влияющие на Россию, ее позиции по-прежнему растут на мировой политической арене. (развитие торгово-экономических отношений с Китаем).

Согласно Постановлению Правительства РФ от 27 января 2015 года, проводится Программа, включающая комплекс мер по восстановлению и стабилизации экономики страны, касающиеся банковской сферы, меры по импортозамещению, а также поддержки предпринимательства. Параллельно Россия налаживает торгово-экономические отношения со странами Азии. Результатом сотрудничества в нефтяной сфере стало вступление в строй трубопроводной ветки «Сковородино-Мохэ-Дацин», которая является ответвлением российского нефтепровода ВСТО**;** в апреле 2014 года на базе Амурского госуниверситета состоялся российско-китайский студенческий научно-исследовательский лагерь Ассоциации технических университетов России и Китая (АТУРК). Тема лагеря: «Создание малых спутников».

Таким образом, можно сказать, Россия не стоит на месте, а ищет пути развития в уже существующих экономических ограничениях и стремится к дальнейшему благоприятному развитию экономики, разрабатывая новые перспективы.

Список использованной литературы:

1. http://biznesklubonline.com – БизнесКлубОнлайн
2. http://wikipedia.ru – Свободная энциклопедия
3. http://info.minfin.ru - Министерство финансов Российской Федерации.
4. http://market-lab.org - Market Lab:Financial Innovations.[Электронный ресурс]

© Мынбаева К. К., Змановская Е.А., Клочихина Д.О., 2016

УДК 339.9

Назарова Наталья Евстафьевна
канд. техн. наук, доцент,
ФГАУ ВО НГУ им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород, РФ
E-mail: nazarovane_fup@mail.ru
Бочаров Владимир Александрович
канд. сельхоз. наук. доцент,
ИПТД – филиал ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Нижний Новгород, РФ
E-mail: bocharov1960@mail.ru
Долгополова Светлана Валентиновна
канд. техн. наук, доцент
ИПТД – филиал ГБОУ ВО НГИЭУ, г. Нижний Новгород, РФ
E-mail: svetld@mail.ru

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Аннотация

В статье рассматривается проблема продовольственной безопасности региона как составляющей экономической безопасности России. Рассмотрено состояние данного вопроса на примере Нижегородской области. Проанализированы меры государственной политики в области продовольственной безопасности. Охарактеризованы пути решения проблемы продовольственной безопасности в Нижегородском регионе.

Ключевые слова

Продовольственная безопасность; экономическая безопасность; самообеспечение; агоропромышленный комплекс.

Продовольственная безопасность страны - неотъемлемая часть ее экономической и национальной безопасности. Улучшение обеспечения населения продуктами питания представляет собой важную социально-экономическую задачу, решение которой имеет огромное значение для России.

Степень продовольственной безопасности государства зависит, прежде всего, от базового потенциала сельскохозяйственного производства. Аграрная политика в области обеспечения продовольственной безопасности должна быть направлена на оказание помощи отечественному сельхозтоваропроизводителю с использованием стратегии аграрного протекционизма.

Продовольственная безопасность измеряется на 3 уровнях:

- глобальная продовольственная безопасность, которая характеризуется размерами запасов зерна и объемом его производства на душу населения;

- продовольственная безопасность на уровне государства, которая определяется отношением объема импорта к объему производства собственного продовольствия, долей импорта в потреблении продуктов питания, изменением минимального дохода на душу населения и цен на продовольствие;

- продовольственная безопасность на уровне региона, измеряется данными об объемах потребления продовольствия и доходах населения [3, с.27].

В настоящее время наличие основных ресурсов сельскохозяйственной продукции и сырья, насыщенность продовольственного рынка России таковы, что в основном физическая доступность продовольствия обеспечена, по крайней мере, на минимальном уровне потребления.

В определенной степени это достигнуто за счет роста в течение последних трех лет производства продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности, что повысило уровень самообеспечения страны основными видами сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Необходимо отметить, что при общем удовлетворительном уровне насыщенности продовольственного рынка системно возникают ситуации с краткосрочным дефицитом тех или иных видов продовольствия в отдельных регионах, а потребители не защищены от резких колебаний цен на продовольствие.

Это связано с рядом факторов. В их числе: - различный уровень развития сельского хозяйства и пищевой промышленности в регионах России; - неразвитость инфраструктуры рынка; - высокие тарифы на перевозки и нехватка железнодорожного подвижного состава; - олигополизация продовольственных рынков в ряде регионов; - высокие барьеры доступа производителей на продовольственный рынок и др. При этом отсутствие необходимых оперативных резервов продовольствия у государства не позволяет оказывать достаточную помощь при ухудшении продовольственной ситуации в регионах, поддерживать стабильность на продовольственных рынках.

Современный уровень потребления продовольствия в России соответствует странам с аналогичным уровнем среднедушевых доходов населения, уступая примерно на 20% уровню потребления в ЕС [1, с.182].

В условиях нестабильной экономики постоянно возникают проблемы неудовлетворительного продовольственного снабжения либо отдельных групп населения, либо отдельных регионов, отсутствует налаженный контроль качества питания, собственное производство продовольствия и его импорт подвержены колебаниям в силу целого ряда причин. Все это создает риски продовольственного снабжения страны, а значит - объективную проблему продовольственной безопасности.

В целях реализации государственной экономической политики в области обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации, направленной на надежное обеспечение населения страны продуктами питания, развитие отечественного агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, оперативное реагирование на внутренние и внешние угрозы стабильности продовольственного рынка, эффективное участие в международном сотрудничестве в сфере продовольственной безопасности, 30 января 2010 года была утверждена Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации [5, с.18-21].

Российские регионы вслед за федеральными властями озаботились проблемой продовольственной безопасности. В марте 2011 года аналогичный законопроект разработало и правительство Нижегородской области.

В основу этого законопроекта легла Доктрина продовольственной безопасности России. В рамках законопроекта предусмотрена реализация комплекса мер, которые позволят Нижегородскому региону выйти на стопроцентную обеспеченность продовольственными продуктами [4, с.2].

За последние годы поддержка сельских аграриев в Нижегородском регионе из областного бюджета увеличилась в 7 раз; заработали программы по поддержке начинающих фермеров, адресного стимулирования животноводства, что позволило реконструировать и модернизировать три четверти всех хозяйств региона. В Нижегородской области появилась стабильность в сельскохозяйственном производстве, несмотря на то, что регион находится в зоне рискованного земледелия.

По данным регионального Минсельхозпрода, с 2014 года программа перешла на новый этап – строительство животноводческих комплексов.

На сегодняшний день агропромышленный комплекс региона находится в такой стадии развития, когда полное самообеспечение пока не достигнуто. Регион обеспечивает себя только продукцией растениеводства - картофелем, овощами, зерном, мясом – на 50%, молоком – на 75%, доля продукции местных сельхозпроизводителей в сфере торговли Нижнего Новгорода и области достигает 66%. Однако действие эмбарго на импорт сельскохозяйственной продукции в Россию дает дополнительные возможности для нижегородских сельхозпроизводителей.

Правительством Нижегородской области в области решения проблемы продовольственной безопасности поставлены следующие задачи на 2015-2016 г.г.:

- вдвое увеличить поголовье крупного рогатого скота мясного направления путем строительства животноводческих комплексов по откорму свиней по передовым технологиям;

- обеспечивать кормовую базу для животноводства;

- по результатам экспертизы сельскохозяйственных земельных ресурсов на предмет использования их по назначению, согласно разработанным нормативным актам, ввести в сельскохозяйственный оборот земли, которые сейчас не обрабатываются;

- продолжить реализацию программы «Покупай нижегородское!» не только путем реализации качественной нижегородской сельхозпродукции в крупных торговых сетях, но и на вновь открытых торговых сельхозплощадках выходного дня в каждом районе Нижнего Новгорода с целью обеспечения населения региона доступными по цене, качественными продуктами питания.

Нужно отметить, что существенный вклад в решении вопросов продовольственной безопасности вносят и нижегородские ВУЗы, осуществляющие подготовку специалистов сферы торговли, пищевых технологий, таможенного дела, аграрного профиля. Учитывая актуальность кадровой проблемы на селе и в сфере пищевых производств, с целью привлечения специалистов в области действует закон «О мерах государственной поддержки кадрового потенциала агропромышленного комплекса Нижегородской области».

Активное использование инновационных образовательных технологий в обучении студентов, «наукоемкий подход» и практическая направленность получения знаний, реализуемые ведущими нижегородскими вузами, способствует формированию национальной системы профессиональных компетенций выпускника [2, с.256-257].

Ведущую роль на сегодняшний день занимает реализация научных исследований в области сельскохозяйственного производства, пищевых технологий, качества продукции.

Комплексное решение вопросов продовольственной безопасности путем тесного взаимодействия науки, агросферы, производства и товароснабжения позволит вывести Нижегородский регион на полное самообеспечение продовольствием, решить вопросы импортозамещения и повысить качество жизни и здоровья населения.

Список использованной литературы:

1. Анфиногентова А.А. Продовольственная безопасность России: проблемы и перспективы/ А.А. Анфиногентова, О.В. Ермолаева, Н.А. Киреева и др./ Под ред. А.А. Анфиногентовой – Саратов: Издательство Саратовского университета, 2004. – 244 с.: ил.

2. Задорожный Ю.В. Особенности формирования национальной системы компетенций и квалификаций в РФ / Актуальные проблемы социальной коммуникации: Материалы четвёртой Всероссийской научно-практической конференции. -Нижний Новгород: Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева, 2013. С. 255-258.
3. Корбут А.В. Продовольственная безопасность населения России: состояние, тенденции, проблемы/ Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. -2002. -№ 26 (182)
4. Нижегородское правительство одобрило закон о продовольственной безопасности // Опубликовано в РБГ (Новое законодательство) № 795 от 12 апреля 2011 г.
5. Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации»

© Назарова Н.Е., Бочаров В.А., Долгополова С.В., 2016

УДК 338.242

Новосадов Сергей Александрович
профессор кафедры, канд., эконом., наук, доцент
Филиал Санкт-Петербургского института
внешнеэкономических связей, экономики и права

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД В РУСЛЕ КОНЦЕПЦИИ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Аннотация

В статье критически рассматриваются существующие модели принятия управленческих решений в организациях, и дается оценка их практической несостоятельности в русле иной концептуальной парадигмы – человеческой справедливости. Вскрывается двойственность к подходу в управлении либерально-рыночной экономикой и формирования толпо-элитарного общества. Предлагается вариант новой модели принятия решений на предприятии с безиерархической структурой управления.

Ключевые слова

управление, решение, модель, парадигма, концепция, экономика, организация, структура, человечность, справедливость, подход.

В современных, вузовских учебниках по управленческим решениям, представлены в основном теоретические модели, разработанные западными экономистами, и представляют, с позиции автора однобокую позицию и методологию в экономической науке. Если говорить кратко, то основной направленностью и фундаментом таких теорий, является модель, построенная на принципах либерально-рыночной экономики, а если быть точнее одной их форм капитализма. А это, по словам К. Маркса есть не что иное, как эксплуатация человека человеком, основанная на принципе частной собственности на средства производства. В рамках заявленной темы закономерен вопрос, как относится подавляющее большинство граждан РФ, к сконструированной модели системы экономики? Что бы, не быть голословным обратимся к открытой статистике. Недавно Левада Центр провел социологический опрос граждан Росси, где был поставлен вопрос - «Хотят ли граждане жить в существующей системе рыночной экономике?». 52% ответили, что не хотят и отдают предпочтение плановой государственной экономике, 22 % затрудняются ответить и только 26% (в 1992 году таких было 48%), за рыночную экономику [1].

По сути это крах всем потугам либералистов с начала горбачёвской перестройки. Это подтверждает то, что большая часть населения, имея свое самосознание и способность адекватно оценивать существующую социально-экономическую политику государства, чувствуют на себе несостоятельность и ущербность проводимого экономического курса. Отсюда, можно сделать первый вывод, что и та экономическая теория, которая преподается в ВУЗах, не отвечает современному состоянию общества.

Возвращаясь к теме исследования, кратко рассмотрим и критически оценим имеющиеся модели принятия решений в организации:

1. Модель «мусорной корзины» Джеймса Марча (J. March) – основной тезис автора - «Организация представляет собой скопление выборов, ищущих проблемы; идей и чувств, ищущих ситуации, где они могут быть выражены; решений, ищущих вопросы, на которые они могут быть ответом; людей, которые принимают решения, ищущих работу». Она рассматривает процесс принятия управленческих решений в условиях высокой неопределенности. В свою очередь она:

- описывает процесс принятия решений как хаотичное и беспорядочное взаимодействие или сочетание разнообразных «элементов», которые могут появляться и исчезать случайным образом независимо друг от друга (проблемы, решения, участников организации и альтернативы);

- само решение может быть «оторвано» от процесса его принятия и обусловлено не рациональными причинами, а случайным стечением обстоятельств.

Следуя теории Дж. Марча, процесс принятия решения в организациях имеет четыре важных особенности: квазиразрешение конфликта; избегание неопределенности; проблемный поиск; организационное обучение.

2. Теория локальных приращений Чарльза Линдблома (Ch. Lindblom).

Данная модель характеризуется тем, что принятие решений имеет целью не кардинальные изменения в организации (как при использовании рационального подхода), а небольшие изменения, которые вносятся маленькими приращениями. Под приращением здесь понимается «маленькое изменение важной величины». По мнению Ч. Линдблома, процесс принятия решений в организациях осуществляется путем неопределенной и неупорядоченной серии маленьких движений от «болевых точек» дня, а не в направлении заранее определенных целей, которые обычно остаются недостижимыми.

3. Конфликтно-игровая модель Мишеля Круазье (M. Crozier). Здесь по мнению автора организация может рассматриваться как набор игр между группами партнеров, которые должны играть друг с другом. Данное утверждение позволяет лучше понять особенности процессов принятия решения, а именно:

- управленческие решения в организациях всегда принимаются в условиях неопределенности.

- руководители стараются «запрограммировать» как можно больше управленческих решений, чтобы повысить эффективность управления и уменьшить свою зависимость от специалистов, контролирующих основные факторы неопределенности, влияющие на организацию;

- подчиненные стремятся сохранить свободу в принятии решений и сопротивляются бюрократическому давлению со стороны руководителей.

- чтобы сохранить баланс власти в организации, подчиненные намеренно ограничивают информацию, предназначенную для руководителей, что приводит к необходимости принятия решений в условиях неопределенности и, следовательно, укрепляет власть специалистов, владеющих полной информацией.

Рассматривая в совокупности данные модели, выделим у них общие свойства:

- процессы, которые происходят в организации, имеют *хаотическую природу возникновения,* как в информационном, так и функциональном плане;

- само управленческое решение может иметь *случайный или безрассудочный характер* (Дж. Марч), и не соотносится с этапами рационального принятия решения;

- процессы управления в организации, могут реализовываться на основе *неопределенных и неупорядоченных принятых решений* от «болевых точек» (Ч. Линдблом), не опираясь на целеполагание;

- эффективность решений в организации определяется количеством запрограммированных готовых решений менеджерами (М. Круазье), полученных от подчиненных специалистов, которые не хотят делиться специализированной информацией, для сохранения свободы действий и меньшей зависимости от власти руководителя, создавая при этом повышенные условия *неопределенности.*

Модель принятия решения руководителем В. Врума - Р. Йеттона - А. Яго, не рассматривается, ввиду того, что модель выдает не однозначные результаты действия, и предлагает более одного варианта и руководителю все же приходится выбирать вариант, опираясь на свою профессиональную подготовку.

Все это позволяет сделать вполне определенный вывод о том, что ***все*** *представители западной теоретической мысли рассматривают методологию принятия управленческих решений при управлении различными системами, опираясь исключительно на теорию хаоса***.**

Это ни в коем случае не способствует эффективному достижению любой системой поставленных целей и вообще отвергает принцип целеполагания, хотя при этом говорят, что основной принцип управления организации – это целевой.

С чем это связано? Ответ на данный вопрос имеет глубинный философско-социологический характер. В рамках статьи кратко, это можно сформулировать так. Существует другой мировоззренческий подход на происходящие биосферно-социально-экономические процессы. Это мировоззрение основано на постулате и понимании того, что все те процессы, происходящие в рамках неживых, биологических и социальных систем и других суперсистем причинно-следственны, взаимообусловлены и взаимовложены. Более того, эти процессы управляемы в вероятностно-предопределенном направлении. Задача индивидуума (человека) - социума состоит в том, что бы выявить взаимосвязь этих процессов и на основании этого выработать этим социумом определенной цели исходя из его идеалов. Если система правильно вписала свою цель в общее направление движения суперсистемы человек-общество-биосфера-земля-вселенная, то ею может вполне быть реализована достаточно общая функция управления по принципу предиктор-корректор. Она реализовывает вполне определенный объективный процесс, а именно устойчивое управление параметрами системы в смысле предсказуемости изменения тенденций факторов внешней и внутренней среды в будущем. Исходя из принципа упорядоченности, все вышерассмотренные модели принятия решений в системах не выдерживают ни какой критики.

Говоря о том, почему в либеральной экономике все же используют принцип целеполагания, а это, по сути, подразумевает планово-устойчивое развитие системы, то здесь уровень целевого управления не выходит за рамки понятий микро и макроэкономики. На первый взгляд, очевиден парадокс. Оказывается при всех принятых решениях в условиях неопределенности и хаоса, собственник должен, гарантировано, либо с высокой долей вероятности получить запланированный доход. Однако это вполне объяснимо, если исходить из того, что концепция мировоззрения, которая сформирована современной западной цивилизации, и экономика в частности, основана на нечеловеческом понимании смысла жизни. Для этого на уровнях взаимовложенности систем, например предприятия, ведется целевое планирование, основанное на функции прогнозирования, которая не способна дать точную оценку состояния, например, рынка в стратегической перспективе, поскольку апеллирует факторами внутренней и внешней среды, исходя из условий конкурентоспособности и STEP – факторов, не доходя, в конечном итоге, к связке человек-общество-экономика-биосфера-смысл жизни. Вполне очевидно, что прогностическая функция, вынуждена находиться в том «тоннельном сценарии», который ей выстроен теми, кто находится на «кончике стрелки» общецивилизационного процесса курирующие достижение научно-технического прогресса и существующую философию жизни. Если это так, то здесь просматривается управленческий дуализм, как минимум двух направлений:

- Первый на уровне микроэкономики и отраслей, корпораций, ТНК, с четким планово-рыночным управлением, основанным на нормативных теориях и экономико-математических методах принятия управленческих решений.

- Второй на уровне концептуально-мировоззренческом (в данном случае нечеловеческом и либерально-рыночном), выразившемся в современной кредитно-финансовой системе, с порочной практикой ссудного процента, и невнятными объяснениями колебаниями паритетов валют, цен на энергетические носители и т.д. Эти объяснения основываются на мнениях «экспертов», которые не подтверждаются временем и, если проследить причинно-следственные связи, то окажется, что они основываются в первую очередь на политическом и концептуальном фундаменте. В этом, по всей видимости, и заинтересована существующая управленческая элита, для оправдания своих целей.

Эта двойственность характерна для всего западного управленческого элитарного механизма, при чем во всех сферах деятельности. Как можно изменить данную парадигму мышления и выйти на другой уровень миропонимания? Прежде всего, необходимо выстроить единую концептуальную мировоззренческую общественную модель человеческого смысла жизни, которая выражается в необходимости создания такой социально-экономической и политико-философской системы, которая бы обеспечивала каждому человеку, в период его жизненного цикла, реализацию его генетические заложенных возможностей.

В частности, если исходить из данной концепции, то предлагается иная модель принятия решения на уровне микро и макроэкономики, исходя из группового поведения участников – *«Арт - команда»* [3,с.27]. Необходимо отметить, что обозначение команда, здесь понимается в другом контексте и отличается от существующих западных подходов, где в основе не меняется принцип иерархичности управления, ответственности, полномочий и соответственно, разница в оплате управленческого и производственного труда. Здесь организация рассматривается как система с набором мировоззренческих и профессиональных установок элементами (сотрудниками), образующих единую команду единомышленников, без иерархически управленческого подхода построения системы управления.

Основные принципы выбора правильных управленческих решений:

- набор сотрудников в команду осуществляется исходя сначала из мировоззренческих взглядов претендента, а затем профессионально-психологических;
- главный принцип сотрудничества - реализация генетически заложенных личностных возможностей сотрудника в рамках групповой деятельности команды, для достижения цели организации;
- процесс взаимообогащение полученными знаниями сотрудниками команды, происходит без претензии на исключительность индивидуума предложившего данные знания;
- принцип отбора лидера заключается в том, как он согласует свои решения и применяет полученные знания в мере его адекватности по отношению к нравственности и совести в общепринятом понимании;
- творческая деятельность в команде осуществляется по правилу – «Конфликт – это деструктивный подход в процессе управления организацией».
- Главный постулат деятельности в данной системе сводится к следующему - «Чем более полно, мы знаем о внутренних, внешних и глобальных объективных процессах, тем более эффективно в русле нравственных и волевых предопределенностей, мы сможем принимать управленческие решения и достигать поставленных целей».

Список использованной литературы:

1. Российская экономика разочаровала граждан [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2016-02-18/4_economy.html (Дата входа 03.03.16)
2. Новосадов С.А. Основы концептуальной теории фундаментального развития и управления экономикой нового типа: монография.- М.: Издательство РГСУ, 2014.
3. Новосадов С.А. Методы принятия управленческих решений: учебное пособие.- М.: Издательство РГСУ, 2015. – с.27.

© Новосадов С.А., 2016

УДК 338

Носкова Мария Дмитриевна
студентка 2 курса кафедры экономики
Западного филиала РАНХиГС
Научный руководитель: О.В. Крылова
преподаватель экономики организации
Западного филиала РАНХиГС
Г. Калининград, Российская Федерация

ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены общие положения закона об особой экономической зоне в Калининградской области. Представлены льготные условия для предприятий-резидентов ОЭЗ. Подведены итоги выполненных целей и задач, поставленных перед законом на конец его существования.

Ключевые слова

Западный регион РФ, Калининград, особая экономическая зона, ОЭЗ.

Объектом пристального внимания для многих предпринимателей нашей страны является особая экономическая зона в Калининградской области. Все, перед кем стоит вопрос о законной налоговой оптимизации в Российской Федерации обязательно проявят особый интерес к нашему региону.

Какие же льготы несет в себе ОЭЗ (особая экономическая зона)? Компаниям - резидентам ОЭЗ Калининградской области позволено ввозить товары из-за границы без уплаты таможенного налога на добавленную стоимость (НДС). Указанный товар можно переработать и, выполнив ряд определенных условий, вывести на основную территорию Российской Федерации без доначисления указанного выше налога. Отсутствие таможенных пошлин делает инвестиционную картину еще более привлекательной.

Помимо всего этого, для многих предприятий-резидентов установлен особый порядок уплаты налога на прибыль, налога на имущество организаций: первые 6 лет по ставке 0%, вторые 6 лет - 50% от установленной ставки на соответствующий период.

Надо заметить, что льготные условия распространяются не на все предприятия, существую ограничения по видам товаров, условиям их ввоза, переработки и т.д.

Казалось бы, в каких хороших условиях находятся предприятия. А для тех, кто намерен только начать предпринимательскую деятельность, ОЭЗ - хороший толчок для развития. Однако, 1 апреля 2016 года закон «Об особой экономической зоне в Калининградской области» перестает действовать.

Предприятия Калининградской области лишатся возможности беспошлинно ввозить сырье и материалы для производства товаров в режиме ОЭЗ, и без уплаты пошлин вывозить произведенную продукцию в страны Таможенного союза.

Таможенных льгот лишатся 785 компаний, производящих 22% валового продукта Калининградской области. Отмена ОЭЗ в 2016 году затронет примерно треть населения области.

По предложению Медведева субсидировать потери бизнесменов, получить федеральные субсидии смогут только резиденты калининградской ОЭЗ, сохранившие прежний объем рабочих мест, размер оплаты труда и уровень капитальных вложений, а также не имеющие задолженности перед налоговыми и таможенными органами до и после 2016 года.

ОЭЗ была создана для развития в Калининградской области новых производств, отраслей, которые ранее не существовали на её территории (например, автомобилестроение, производство телевизоров и другой бытовой электронной техники и т.д.). Существенно выросли отрасли, которые были представлены относительно слабо (мебельная и мясоконсервная промышленность).

Спустя 10 лет после издания закона об ОЭЗ, новые предприятия «окрепли» и будут выплачивать НДС по полной ставке. А продлят ли закон об Особой экономической зоне в Калининградской области будет известно в апреле этого года.

Список использованной литературы:
1. investinkaliningrad.ru - министерство экономики Калининградской области.
2. moralikodeks.ru - центр правовой поддержки «Мораль и Кодекс»
3. СЗФО-online

© Носкова М.Д., Крылова О.В. 2016

УДК 33

Панфилова Ольга Викторовна
кандидат экономических наук, доцент ДГТУ,
г. Ростов-на-Дону, РФ

НЕОБХОДИМОСТЬ ЭКОЛОГИЗАЦИИ МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются сущность эколого-ориентированного маркетинга, обосновывается необходимость его применения в условиях устойчивого развития.

Ключевые слова

Маркетинговые стратегии, экологическое регулирование, экологизация маркетинга.

В связи с тем, что маркетинг - это целостная система взглядов, на основе которых та или иная фирма строит свою практическую деятельность, обычно говорят о концепции маркетинга, т.е. о системе определенных подходов и положений.

Существует пять основных подходов маркетинговой деятельности коммерческих организаций: концепция совершенствования производства, концепция совершенствования товара, концепция интенсификации коммерческих усилий, рыночная концепция маркетинга и концепция социально-этического маркетинга [1, с. 70].

Возникновение концепции социально-этического маркетинга обусловлено появлением глобальных проблем современности: демографическим взрывом, обострением энерго-сырьевых проблем, загрязнением окружающей среды, а также характерными для маркетинговой деятельности ряда фирм негативными тенденциями к числу которых следует отнести: - использование недобросовестной рекламы; - использование методов психологического давления на потребителя (навязывание товаров); - продажу недоброкачественных или небезопасных в обращении товаров [2, с. 481].

Следствием этих негативных тенденций явилось возникновение консюмеризма - организованного общественного движения за укрепление прав и влияния потребителей в отношении продавцов, и принятие целого пакета законов для защиты потребителей в деле обеспечения безопасности товаров, отражения истины в рекламе. Ухудшение экологической обстановки в странах с развитой рыночной экономикой вызвало к жизни общественное движение за охрану окружающей среды, имеющее целью свести к минимуму вредное влияние производства на среду обитания человека, а также способствовало формированию системы государственного и правового экологического регулирования, заключающегося в выработке и реализации государственной экологической политики, современного экологического законодательства, в создании системы органов управления природопользованием и охраной окружающей среды [3, с. 482].

Таким образом, общество пришло к пониманию того, что единственная возможность решения глобальных проблем сегодняшнего дня - это устойчивое развитие. Устойчивое развитие - это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих

поколений удовлетворять свои собственные потребности. Переход к модели устойчивого развития - процесс весьма длительный. Большая продолжительность этого процесса заложена в самой сути понятия «устойчивое развитие», реализация идей которого возможна при условии предвидения интересов будущих поколений. Смысл перехода к устойчивому развитию состоит не столько в сбалансированном решении экономических, социальных и экологических проблем, сколько в создании новой системы духовно-нравственных ценностей общества. Это, прежде всего, создание и принятие большинством населения нового образа мышления, новой системы общественных ценностей. Это очень трудный и длительный процесс, требующий осознанных и целенаправленных усилий. В основу достижения целей устойчивого развития закладывается механизм динамичного сбалансированного развития триады - общество, природа, хозяйство. Формирование механизмов достижения целей устойчивого развития вызывает необходимость усиления экологической составляющей маркетинговой деятельности предприятия. Это проявляется, прежде всего, в необходимости изменения целевой функции маркетинга. Целью системы маркетинга должны быть не максимизация прибыли и максимальный рост потребления, а улучшение качества жизни. Это понятие включает не только изобилие товаров и услуг, но и сохранение, и улучшение окружающей среды. Успешная реализация данной целевой функции маркетинга требует внедрения системы экологического воспитания на предприятии, предполагающей доведение концепции экологической безопасности производства до каждого сотрудника, организацию системы обучения работников возросшим требованиям соблюдения экологических стандартов, разработки системы поощрения за достижение успехов при выполнении экологических программ. Экологизация должна охватывать важнейшие элементы маркетинга: анализ производственной деятельности предприятия, разработку товарной, коммуникационной, инновационной политики. Анализируя производственную деятельность предприятия, необходимо в системе общих затрат выделять затраты на охрану окружающей среды, связанные с производством продукции и с доведением продукта до определенного уровня экологического качества, так как часто средства, направляемые на экологию, перераспределяются на производство и не доходят до цели. При разработке товарной и инновационной политики предприятию целесообразно: - отдавать приоритет малоотходным, безотходным и энергосберегающим технологиям; - отказываться от производства и реализации экологически неприемлемой для потребителя продукции; - совершенствовать продукцию в целях повышения ее экологичности. В рамках коммуникационной политики следует разрабатывать комплекс мероприятий, формирующих и поддерживающих «зеленый имидж» предприятия и выпускаемой им продукции. В области организации маркетинговой деятельности целесообразно создание в рамках существующих маркетинговых служб специальной управленческой структуры, формирующей информационную базу данных о действующих нормативных документах по выполнению экологических стандартов, занимающихся разработкой способов снижения затрат, связанных с экологизацией производства, оценкой финансового и экологического ущерба в случае реализации той или иной схемы производства, перехода на новые виды сырья, ресурсов, энергии, внедрения новой технологии; обоснованием экологоприемлимых маркетинговых решений [4, с. 86].

Список использованной литературы:

1. Борисова, Л.В. Актуальные проблемы управления инновационно-инвестиционным развитием [Текст] / Л.В. Борисова, Т.П. Кузьминская, А.А. Алуханян, О.В. Панфилова, Н.М. Сербулова, В.Н. Курдюков - Ростов-на-Дону. ИП Беспамятнов С.В. – 2015.- 171 с.

2. Панфилова, О.В. К вопросу о принципах международного экологического сотрудничества [Текст] / О.В. Панфилова, О.Е. Меньшикова // Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: сб. ст. 9-й междунар. науч.- практ. конф., 2-4 марта. – Ростов н/Д, 2016.- С. 481 – 482.

3. Панфилова, О.В. Методологические подходы к экологической политике современного общества [Текст] / О.В. Панфилова, О.Е. Меньшикова // Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: сб. ст. 9-й междунар. науч.- практ. конф., 2-4 марта. – Ростов н/Д.- 2016.- С. 482.

4. Димитров, В.П. Введение в системный анализ [Текст] / В.П. Димитров, Л.В. Борисова, Б.Б. Жмайлов: учеб. пособие. Ростов н/Д, 2010.- 86 с.

© Панфилова О.В., 2016

УДК 658.153

Петрова Юлия Михайловна
канд. экон. наук, доцент, Орловский филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
г. Орел, РФ
E-mail: petrova_orel@mail.ru

ПЛАНИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В УПРАВЛЕНИИ ЭЛЕМЕНТАМИ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

В статье раскрыты основные подходы к планированию аудита в управлении таким ликвидным активом, как дебиторская задолженность. Являясь элементом оборотного капитала, дебиторская задолженность влияет на его оборачиваемость. Развитие различных форм внутреннего контроля и аудита ее состояния способствует эффективному использованию оборотного капитала.

Ключевые слова

управление, оборотный капитал, аудит, планирование, оборачиваемость, эффективность, программа.

К функциям управления оборотным капиталом относится внутренний аудит, проведение которого зависит от уровня планирования и оценки каждого элемента капитала. Планирование внутреннего аудита дебиторской задолженности предусматривает разработку плана аудита расчетов с покупателями и заказчиками, бюджетом, прочими дебиторами, персоналом организации для изучения всех обстоятельств возникновения задолженности.

В плане должны быть отражены основная цель, направления проверки, способ проведения аудита, установленный уровень существенности, параметры аудиторского риска, определены численность и квалификация рабочей группы аудиторов, их обязанности и ответственность, соподчиненность, сроки проведения проверки, дата представления аудиторского заключения и детализированного отчета [1]. План аудита дебиторской задолженности должен быть подробным, чтобы служить основой для разработки программы.

Программа аудита дебиторской задолженности - это документ, определяющий характер, временные рамки, объем запланированных аудиторских процедур долгов дебиторов, в том числе сомнительных и с просроченной исковой давностью, необходимых для осуществления общего плана. Программа аудита - это средство контроля и проверки надлежащего выполнения аудитором его работы.

Руководствуясь требованиями федерального стандарта аудиторской деятельности и набором инструкций, аудиторы обязаны принять во внимание полученные ими оценки аудиторских рисков. В программе аудита организаций при проверке учета расчетов с дебиторами целесообразно выделить такие направления:

- законность операций и договорных отношений с покупателями и заказчиками;
- договоры поставки, их соответствие правилам действующего законодательства;
- формирование и раскрытие применения учетной политики;
- правильность учета расчетов с дебиторами;
- правильность списания задолженности покупателей и заказчиков;
- порядок отражения расчетов с дебиторами в бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- анализ ликвидности и оборачиваемости дебиторской задолженности.

Ответственность за правильную разработку плана и программы аудита дебиторской задолженности лежит на аудиторской службе организации.

Для проверки обоснованности сумм дебиторской задолженности в составе оборотного капитала, определяется правильность ее отражения на счетах бухгалтерского учета, а также используется такая процедура контроля, как инвентаризация расчетов с дебиторами. Порядок проведения инвентаризации установлен Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденными Приказом Минфина России от 13.06.1995 N 49. Порядок и сроки проведения инвентаризации определяет руководитель организации. Исключение составляют случаи, когда ее проведение обязательно, а именно: составление годовой бухгалтерской отчетности; реорганизация или ликвидация организации; другие случаи, предусмотренные российским законодательством.

Инвентаризация дебиторской - это проверка обоснованности сумм, числящихся на счетах расчетов бухгалтерского учета. Согласно п. 1.4 Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств основными целями инвентаризации являются:

- выявление фактического наличия долгов дебиторов;
- выявление сомнительной задолженности и безнадежной;
- сопоставление фактического наличия задолженности с данными бухгалтерского учета.

Для проведения инвентаризации в организации создается постоянно действующая инвентаризационная комиссия. Она обеспечивает полноту и точность внесения в описи данных о фактических остатках дебиторской задолженности, правильность и своевременность оформления материалов инвентаризации. Инвентаризационная комиссия путем документальной проверки должна установить: правильность расчетов с покупателями и заказчиками по выполненным работам и оказанным услугам; правильность и обоснованность числящихся в бухгалтерском учете сумм претензий покупателей и заказчиков; правильность и обоснованность сумм просроченной дебиторской задолженности, в том числе суммы задолженности, по которым истекли сроки исковой давности.

Инвентаризация дебиторской задолженности осуществляется в соответствии с приказом руководителя перед составлением бухгалтерского баланса в сроки, определенные учетной политикой или графиком проведения инвентаризаций. Приказ (постановление, распоряжение) о проведении инвентаризации составляется по форме №ИНВ-22. Первоначальным этапом инвентаризации дебиторской задолженности является анализ ее сумм по данным баланса. Методическими рекомендациями о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации определено понятие краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженности. Задолженность, срок погашения которой ожидается в течение 12 месяцев после отчетной даты относится к краткосрочной. Остальная дебиторская задолженность представляется как долгосрочная. При этом исчисление указанного срока осуществляется, начиная с первого числа календарного месяца, следующего за месяцем, в котором этот актив был принят к бухгалтерскому учету.

Следующим этапом инвентаризации дебиторской задолженности является проверка состояния расчетов по счетам: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»; 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»; 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Чтобы проверить суммы на указанных счетах, организации проводят сверки взаимных расчетов со своими контрагентами по состоянию на 31 декабря отчетного года, которые оформляются актами. Акт сверки составляется отдельно по каждому Помимо названных актов, для проверки состояния расчетов с покупателями, заказчиками и др. используются первичные документы.

На основании данных проведенной инвентаризации, а также письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации по каждому обязательству списываются дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности, и другие долги, нереальные к взысканию. Общий срок исковой давности согласно ст.196 ГК РФ составляет три года. Истечение срока исковой давности начинается с момента просрочки долга, который устанавливается исходя из условий договора.

Таким образом, исследование показало, что для проведения аудита дебиторской задолженности необходимо его последовательное планирование с определением этапов и аудируемых процедур, а также подбором информационных источников. Аудит использует результаты проведенной инвентаризации расчетов с дебиторами и основан на составленном плане, который детализируется программой, отражающей все основные моменты, необходимые для подтверждения данных по дебиторской задолженности.

Проведение качественного аудита будет способствовать своевременному погашению задолженности и ускорению оборотного капитала организации.

Список использованной литературы:

1. Лытнева Н.А. Управление капиталом: современные концепции методологии учетного обеспечения [Текст] /Н.А. Лытнева, Е.А. Кыштымова, Н.В. Акимова -М-во сельского хоз-ва РФ, Федеральное гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Орловский гос. аграрный ун-т», Орел, 2009. - 258 с.
2. Лытнева Н.А. Управление системными изменениями [Текст] /Н.А. Лытнева //Вестник ОрелГИЭТ. - 2008. - № 4 (6). -С. 72-83.
3. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А. Аудиторская проверка учета инвестиций в капитальном строительстве [Текст] /Н.А. Лытнева, Е.А. Кыштымоваа //Аудиторские ведомости.- 2009. -№ 7. - С. 21-28.
4. Лытнева Н.А. Учет и налогообложение задолженности при расчетах с покупателями [Текст] / Н.А. Лытнева, Е.А. Кыштымова// Бухгалтерский учет. - 2002. - № 13 - С. 18-25.
5. Лытнева Н.А., Карпычева Е.Ю. Модель механизма управления оборотными средствами в зависимости от уровня сельскохозяйственного воспроизводства [Текст] / Н.А. Лытнева, Е.Ю. Карпычева//Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. -2015. -№1-2. -С. 60-63.
6. Никулина Н.Н., Березина С.В. Организация и планирование аудита в страховых организациях [Текст]/ Н.Н. Никулина, С.В. Березина/ Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение.- 2010.-№ 3, С. 49 - 61.

© Петрова Ю.М., 2016

УДК 336.025

Плиев Алан Ромикоевич
Южно-Российский институт
управления –филиал РАНХиГС,
г. Ростов-на-Дону
e-mail: alan_pliev_15@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация

Налоговое администрирование является важным элементом налогового процесса в современной России, который оказывает влияние на развитие экономики страны. Процедура совершенствования налогового администрирования обеспечит увеличение темпов экономического роста в условиях инновационного развития экономики.

Ключевые слова

Налог, налоговое администрирование, налоговый контроль, модернизация.

Увеличение национальной конкуренции является комплексной задачей, успехом которой является развитие человеческого капитала, развитие экономических институтов и реализация уже существующих конкурентных преимуществ России в энергетических и сырьевых отраслях, а также создание новых конкурентных преимуществ, которые в свою очередь связаны с диверсификацией экономики и созданием устойчивого научно-технического комплекса и экономики знаний. Постоянное технологическое улучшение всех стандартных секторов экономики знаний, опирающиеся уже на новые информационные технологии, является ключевым аспектом успеха инновационного, социально ориентированного развития и успеха страны в мировой конкуренции[5].

Пономарев А.И. считает, что налоговое администрирование –это процесс приведения взимания налогов и возникающих отношений и связей между представителями налоговых органов и налогоплательщиков в соответствии с изменившимися производственными отношениями и формами хозяйствования, роли рынка и государства в воспроизводственном процессе[6].

Обеспечение высокого уровня конкурентоспособности национальной экономики в большей мере определяется эффективностью системы налогообложения. Дальнейшее формирование налоговой системы России невозможно представить без модернизации работы налоговых органов.

Модернизация налоговых органов Российской Федерации – совокупность мероприятий, которые направлены на осуществления, как структурных преобразований налоговых органов, так и функциональных преобразований их деятельности.

Главной задачей, проводимой на сегодняшний день в совершенствования налоговых органов, является реформирование обслуживания плательщиков налогов, для того, чтобы создать им комфортные условия для исполнения своих обязательств.

Поэтому, перед налоговыми службами встают задачи оптимизации производства, т.е. оптимизации технологии его функционирования, оптимизации управления, повышения эффективности и рентабельности.

К решению поставленных вопросов необходимо подходить с разных сторон и рассматривать как внутриведомственные проблемы, так и внешние условия функционирования налоговой службы, а также рассматривать вопросы правового регулирования отношений, как с государственными ведомствами, так и налогоплательщиками[4].

Результатом совершенствования налоговых органов должна стать точно организованная система администрирования налогов с прозрачной и упрощенной налоговой отчетностью, четко определенным налоговым законодательством.

На наш взгляд, налоговое администрирование должно совершенствоваться по следующим направлениям:

– необходимо перейти к концепции управления рисками в отличие от имеющегося «тотального» налогового контроля (включает в себя поиск налогоплательщиков, которые возможно входят в категорию повышенного риска совершения налогового правонарушения);

– создание мощного администрирования НДС на таких основаниях, как разработка и введение в действие законодательных изменений, которые будут способствовать увеличению сбора налогов и реализации современной системы, позволяющей контролировать его поступления при помощи информационных систем [3];

– поиск и изучение новых способов и схем, которые используются при уклонение налогов, сборов, пеней и штрафов;

– организация деятельности, основанной на новых технологиях (например, должно быть обращено на улучшение качества и повышение результативности контрольной работы налоговых органов). Одним из способов может стать развитие налогового консультирования[2].

Среди основных направлений по совершенствованию налогового контроля можно выделить следующие:

– борьба с незаконным уклонением от налогов, осуществляемых путем проведения ряда хозяйственных операций с наличными деньгами, не учитываемыми в официальной бухгалтерии;

– проведение ряда мер по борьбе с «организациями-однодневками», специализирующимися на оказании фиктивных услуг, при помощи которых идет оборот наличных нелегальных денежных средств;

– необходимость введения процедуры, включающей регистрацию в налоговых органах поставщиков, которые в свою очередь выводят средства в нелегальный наличный оборот при помощи фиктивных сделок по оказанию услуг (маркетинг, консалтинг, реклама, НИОКР и др.)[4].

Главной задачей является усовершенствование уже существующего программного обеспечения процедуры камеральных проверок и отбора налогоплательщиков для проведения выездных проверок. Главным недостатком существующего программного обеспечения по процедурам камеральных проверок и камерального анализа является полная автоматизация самой процедуры камеральных проверок, а отбор

налогоплательщиков для выездных проверок происходит в запросном режиме, т.е. налоговые инспекции самостоятельно вводят критерии отбора.[7].

Также необходимо создание программных комплексов, которые обеспечивали бы автоматизацию восстановления бухгалтерского учета, на проверяемом предприятии исходя из имеющихся данных, которые были получены для проведения проверки, создание «программно-технического портфеля» налогового инспектора, работающего на объекте ВНП.

Немаловажным направлением развития налоговых органов является совершенствование механизма эффективного досудебного способа обжалования споров налоговых органов и налогоплательщиков.

Итак, основной задачей налоговых органов, является постепенное, но постоянное совершенствование форм и методов налогового контроля. Главным образом необходимо совершенствовать законодательную базу, которая регулирует организации и регулирует осуществление налогового контроля, т.е. необходимо создать «твердый правовой фундамент». Важной задачей является и то что необходимо совершенствовать действующее программное обеспечение процедур камеральных проверок и отбор налогоплательщиков для осуществления выездных проверок, совершенствования механизма эффективного досудебного способа обжалования споров налоговых органов и налогоплательщиков, налогового администрирования, а также налогового контроля.

Список использованных источников

1. Евстафьева А.Х. Модернизация налоговых органов и их деятельности как ключевое направление развития налогового администрирования / А.Х. Евстафьева // Основы экономики, управления и права. – 2015. - № 4 (10). – С. 23 – 27.
2. Литвинова С.А., Сальникова Н.В. Налоговый консалтинг как самостоятельный вид деятельности в современных экономических условиях//Современные научные исследования и инновации. 2015. № 11 (55). С. 507-509.
3. Морозова Г.В., Журавлева И.В. Развитие налоговой системы России в условиях формирования инновационной модели экономического развития (на примере Республика Мордовия) / Г.В. Морозова, И.В. Журавлева // Молодой ученный. – 2014. - № 4 – С. 584 – 587.
4. Морозова Г.В., Журавлева И.В. Модернизация: понятие, параметры и влияние на формирование налоговой системы России / Г.В. Морозова, И.В. Журавлева // Вопросы экономических наук – 2015. - № 2(66) – С. 75 – 76.
5. Наумов С.Е. Модернизация экономики России: необходимый лозунг или особенная необходимость ? / С.Е. Наумов // Вопросы регулирования экономики. – 2015. - № 4. – С. 85-92.
6. Пономарев А.И. Модернизация налогового администрирования в современной России//Налоги и налогообложение. 2011. № 12. С. 41-49.
7. Пономарев И. России необходима новая модель экономического развития / И. Пономарев // Международная экономика. – 2015. - № 9. – С. 22 – 23.

© Плиев А.Р., 2016

УДК 330

Пучкова Надежда Викторовна
канд.экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
БУ ВО ХМАО-Югры «Сургутский государственный университет»
г.Сургут, РФ
E-mail: Puchkovanv@gmail.com

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены методы анализа финансового состояния организации, информационная база

анализа. Представлена сущность методов анализа финансового состояния, а также их краткая характеристика.

Ключевые слова

Финансовый анализ, финансовое состояние, анализ финансового состояния.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности организации. От него во многом зависит стабильность и эффективность деятельности организации, финансовое состояние определяет потенциал организации в деловом сотрудничестве, оценивает степень гарантированности экономических интересов организации и ее партнеров.

Анализ финансового состояния организации позволяет выявить уже существующие и только наметившиеся проблемы, и привлечь к ним внимание руководства организации. С его помощью разрабатывается тактика и стратегия развития организации, аргументируются управленческие решения и планы, производится контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности организации, его подразделений и работников. Оценка финансового состояния рассматривается как начальный этап финансового анализа, для которого в первую очередь привлекают данные бухгалтерской отчетности, включая пояснения к ней, необходимую внешнюю информацию. Игнорирование этих факторов ведет к ошибочной оценке финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. В связи с этим, тема актуальность темы не вызывает сомнений.

В анализе применяют различные методики для определения финансово - хозяйственного состояния организаций. Однако, ключевые принципы и последовательность процедуры анализа являются идентичными и имеют незначительные отличия. Методика анализа представляет собой совокупность аналитических процедур используемых для определения состояния его финансово - хозяйственной деятельности.

Главной целью анализа финансового состояния организации является своевременность выявления и устранения недостатков в финансово-хозяйственной деятельности. При этом необходимо уделять особое внимание для поиска резервов улучшения его платежеспособности и финансовой устойчивости.

На практике, как правило, выделяют внешний и внутренний анализ. Внутренний анализ проводится непосредственно сотрудниками организации. Внешний анализ проводится посторонними аналитиками, например аудиторскими компаниями.

Внутренний анализ представляет собой исследование механизма формирования, структуры, размещения и использования капитала с целью поиска резервов укрепления и сохранения финансового состояния, повышения показателей рентабельности и увеличения объема собственных источников финансирования деятельности организации. Результаты внутреннего анализа используются для планирования и контроля деятельности, а также прогнозирования показателей финансового состояния организации.

Внешний анализ представляет собой исследование финансового состояния организации с целью оценки степени рисков инвестирования капитала, и определения возможного уровня доходности. Внешний анализ проводится инвесторами, кредитными организациями, контролирующими органами по данным бухгалтерской финансовой отчетности.

Анализ финансового состояния организации осуществляется при помощи различных методов и приемов. Существуют разные классификации методов финансового анализа. В практике финансового анализа выработаны основные методики анализа финансовой отчетности:

1. При проведении горизонтального анализа проводится сравнение каждой позиции финансовой отчетности с предыдущим периодом для определения динамики показателей, отраженных в отчетности, а также анализ динамики структуры показателей.

2. Вертикальный (структурный) анализ – это установление структуры финансовых показателей и определение влияния каждой статьи финансовой отчетности на итоговые показатели деятельности организации, отраженные в формах бухгалтерской финансовой отчетности.

3. Трендовый анализ проводится путем сравнения каждого элемента отчетности с рядом предшествующих периодов с последующим определением основной тенденции динамики показателей.

4. Сравнительный анализ делится на – внутрихозяйственный (сравнение основных показателей организации, дочерних организации и структурных подразделений) и межотраслевой (сравнение показателей организации с показателями конкурентов и со среднеотраслевыми показателями).

5. Факторный анализ предполагает анализ влияния отдельных факторов (статей отчетности) на исследуемый результативный показатель.

Для проведения финансового анализа и оценки финансового состояния основным информационным источником является бухгалтерский финансовая отчетность. Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах представляют собой основные источники информации для анализа состава и структуры активов организации и его капитала, а также расчета показателей эффективности деятельности компании. В бухгалтерском балансе отражаются на 3 последовательных отчетных даты информационные данные по состоянию имущества, собственного капитала и обязательств перед третьими лицами.

Для оценки финансового состояния организации используется ряд характеристик, с помощью которых можно наиболее полно и точно определить состояние организации в как во внешней, так и во внутренней среде. Основными направлениями анализа финансового состояния организации являются: анализ структуры и качества активов и пассивов, соответствие структуры управления совершаемым операциям, обоснованность расходов, отражение доходов, анализ показателя величины прибыли, деятельности организации в целом и по ее отдельным видам, распределение величины прибыли, использование созданных резервов.

Анализ финансового состояния организации основывается на расчете финансовых показателей платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности.

Методика анализа финансового состояния организации включает в себя графический, табличный и коэффициентный способы.

Графический способ финансового анализа позволяет оценить финансовое состояние как организации в целом, так и отдельных объектов финансового анализа. Он осуществляется с помощью графического отображения в относительных или абсолютных величинах показателей финансовой отчетности на балансограмме на начало и конец анализируемого периода для последующей оценки финансового состояния организации в прошлом и настоящем, а также прогнозирования финансового состояния в будущем [3, с.114]. Балансограмма представляет собой диаграмму, отображающую соотношение между финансовыми показателями организации.

Коэффициентный способ финансового анализа описывает финансовые пропорции между различными статьями бухгалтерской финансовой отчетности. Достоинством данной методики анализа финансового состояния являются простота расчетов.

Коэффициентный способ предусматривает расчет соответствующего показателя и сравнение этого показателя с какой-либо базой. Анализ коэффициентов финансового состояния организации проводится для исследования изменений устойчивости положения организации и проведения сравнительного анализа финансового положения нескольких организаций. Недостатками финансовых коэффициентов является то, что они статичны, не отражают различий в методах бухгалтерского учета и качества составляющих показателей.

Работа с финансовыми коэффициентами предполагает несколько этапов. На первом этапе подбираются необходимые для освещения конкретной стороны финансового положения категории, характеристики, например платежеспособность. На втором – разрабатываются показатели (коэффициенты), количественно выражающие анализируемую сторону финансового положения, например коэффициент общей платежеспособности. Третий этап посвящается оценочной характеристике числовых значений, которые может принимать искомый коэффициент.

По результатам проведения анализа финансового состояния организации перечисленными выше способами дается синтетическая оценка объектов финансового анализа организации и синтетическая оценка финансового состояния организации в целом.

Синтетическая оценка финансового состояния организации – это обобщение, уточнение выводов, характеризующих объекты финансового состояния организации. Цель синтетической оценки – выявление

наиболее существенных количественных и качественных характеристик фактических значений финансовых показателей, определяющих финансовое состояние организации [3, с.115].

При проведении синтетической оценки финансового состояния организации формулируются общие выводы о состоянии объектов финансового анализа и финансовом состоянии организации в целом, проблемы в области финансового состояния организации и резервы для их разрешения.

Оценка финансового состояния организации исключительно по данным бухгалтерского финансового учета и отчетности может искажаться по причине того, что эти данные не являются оперативными. Текущее формирование показателей финансового состояния организации в большей степени обеспечивается с помощью данных управленческого учета и анализа.

Таким образом, существующие методики оценки финансового состояния организации являются базовыми, но по отдельности на практике, как правило, применяются редко. При проведении оценки финансового состояния многие организации используют комбинированные методы оценки, позволяющие обеспечить высокую точность результатов анализа.

Комплексный подход к анализу финансового состояния обусловлен наличием у определенных подходов и методов ограничений и недостатков, которые нивелируются при использовании всестороннего комплексного подхода к оценке финансового состояния организации.

Список использованной литературы:

1. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / А.Н. Жилкина. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 332 с.

2.Журавлева Т.А. Раскрытие информации для анализа финансового состояния коммерческих организаций в бухгалтерской (финансовой) отчетности / Журавлева Т.А. // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 23. – С. 12 - 16.

3.Первова О.Ю. Теоретические аспекты управления финансовыми потоками организации / Первова О.Ю. // Российское предпринимательство. – 2013. – № 13. – С. 112 - 117.

4.Фомин В.П. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации / Фомин В.П., Татаровский Ю.А. // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 6. – С 7 - 11.

© Пучкова Н. В., 2016

УДК 336.22

Пьянова Марина Владимировна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Налоги и налогообложение»
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Российская Федерация
marinapyanova@mail.ru

НОВЫЙ НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: СОЦИАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Аннотация

В статье анализируются актуальные изменения в налогообложении имущества физических лиц, которые вступили в силу с 1 января 2015 г. По оценкам аналитиков, налоговая нагрузка для граждан возрастет в 6-10 раз, в связи с чем, целесообразными представляются обязательные на всей территории Российской Федерации меры социальной защиты населения.

Целью работы является характеристика отдельных положений Главы 32 НК РФ с точки зрения социальных последствий исчисления налога с кадастровой стоимости объектов недвижимости.

Проанализированы основные направления совершенствования и дальнейшего развития налога на имущество физических лиц в России. Сделаны выводы, что несовершенство механизма исчисления и взимания налога на имущество физических лиц, а также переход к исчислению налога с кадастровой стоимости объектов недвижимого имущества создает неопределенность, и усложняет выполнение данным налогом его социальной функции.

Ключевые слова

налог на имущество физических лиц, кадастровая стоимость, объект недвижимости, налоговая льгота, социальная защита.

Новый порядок исчисления и уплаты налога на имущество физических лиц вступил в силу с 1 января 2015 года. На настоящий момент 28 субъектов Российской Федерации приняли решение определять налоговую базу по налогу, исходя из кадастровой стоимости объектов недвижимого имущества, и установили единую дату введения в действие нового порядка – с января 2015 года. В их числе: г. Москва; Республики Бурятия, Татарстан, Мордовия, Коми; Архангельская, Владимирская, Московская, Ивановская, Магаданская, Новосибирская области; Забайкальский край, Ханты-Мансийский АО и прочие. Еще 26 регионов планировали перейти к новому порядку с начала 2016 года, и с 1 января 2020 года порядок расчета налога, исходя из кадастровой стоимости, должен быть установлен на всей территории России.

По оценкам Министерства финансов России, после введения нового порядка исчисления налога на имущество физических лиц поступления в местные бюджеты могут возрасти в 6 раз – это станет серьезной финансовой базой для развития деятельности органов местного самоуправления [1].

Поимущественные налоги в большинстве стран также преимущественно местные, однако их доля в доходах местных бюджетов достигает: в Нидерландах – 95%, в Великобритании и Австралии – по 90%, в Канаде – 81%, в Германии – 80%, в Дании – 73%, в Швеции – 69%, во Франции – 52%, в США – от 10 до 70% в зависимости от штата [10]. За счет поступлений налога на имущество местные власти финансируют пожарную охрану, полицию, школы, здравоохранение и т. п.

В современной России фискальная роль налога на имущество физических лиц незначительна (рис. 1) [7].

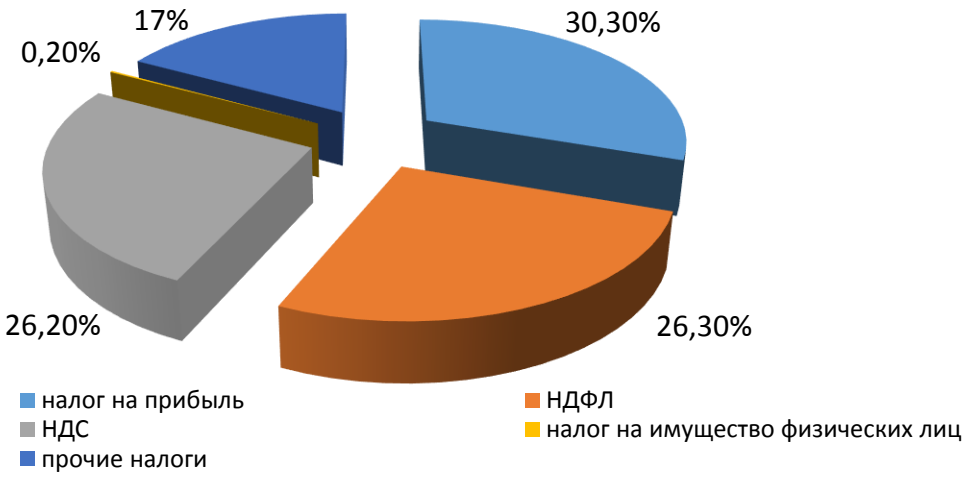


Рисунок 1 – Структура налоговых доходов консолидированного бюджета РФ за январь-ноябрь 2015 г.

Такое положение в России, по мнению большинства авторов, объясняется недооценкой фискального потенциала данного налога и несовершенством механизма его исчисления и взимания [2, с.25].

Целью нововведений, тем не менее, является не повышение налоговой нагрузки для граждан, а переход к более справедливому налогообложению, и повышение фискального значения налога на имущество [3, с.291].

Однако ожидается, что суммы налога, уплачиваемые гражданами, существенно возрастут. Результаты кадастровой оценки объектов недвижимого имущества, которая уже завершена в ряде субъектов РФ, демонстрируют неравномерное возрастание стоимости объектов для целей налогообложения (табл. 1).

Таблица 1

Результаты кадастровой оценки объектов имущества

Тип	Количество	%	Отличие кадастровой стоимости	
			от инвентаризационной	от рыночной
Квартира, комната	4 605 436	53	В 10 раз	± 1%
Жилой дом	1 794 804	20	В 4 раза	- 50%
Садовый домик, дача	763 697	8	В 3,5 раза	- 50%
Гаражи, стоянки	461 730	6	В 7 раз	- 30%
Нежилые объекты	117 287	13	В 5 раз	- 70%

(Составлено автором по данным Миэкономразвития)

Как следует из данных таблицы, более всего увеличивается налогооблагаемая база по налогу в отношении объектов, которые являются самыми распространенными в России, – квартир и комнат.

Кадастровая оценка объектов недвижимого имущества не является однозначной и неизменной для налогоплательщика, у последнего есть возможность оспаривать результаты оценки в судебном порядке (табл. 2).

Таблица 2

Оспаривание кадастровой стоимости в 2015 г.

Субъекты РФ	Оспорено количество объектов	Уменьшение кадастровой стоимости
Москва	44	16,8 млрд. руб.
Кемеровская область	21	2,58 млрд. руб.
Новосибирская область	15	1,1 млрд. руб.
Тульская область	58	966 млн. руб.
Магаданская область	5	341 млн. руб.
Удмуртская Республика	4	86,5 млн. руб.

(Составлено автором по данным Росреестра)

По прогнозам аналитиков переход к исчислению налога на имущество физических лиц с кадастровой стоимости объектов недвижимого имущества приведет к увеличению налоговой нагрузки граждан, как минимум в 10 раз [6, с.148], а значит – к снижению реальных доходов, прежде всего, социально незащищенных слоев населения.

В связи с этим целесообразно рассмотреть отдельные положения нового законодательства о налоге на имущество физических лиц для оценки предусмотренных мер социальной защиты населения.

Во-первых, для жилых объектов установлены налоговые вычеты. Вычеты различаются по видам имущества: для комнат – 10 м^2, для квартир – 20 м^2, для жилых домов – 50 м^2, для единых недвижимых комплексов – 1 млн. рублей. По данным Росстата, большая часть жилья в России состоит из малогабаритных (1-2-х комнатных) квартир, площадь которых не больше 80 кв. м., а размеры комнат - не больше 15 кв. м [8]. В таких условиях налоговые вычеты уменьшают налоговую нагрузку для владельцев квартир на 25%, для владельцев комнат – на 75%. Представительные органы муниципальных образований вправе также

увеличивать размеры налоговых вычетов. Следовательно, предусмотренные Главой 32 НК РФ меры социальной защиты населения будут действенными, так как существенно снизят сумму налога к уплате.

Во-вторых, сохранились ранее действовавшие налоговые льготы. Для пенсионеров, инвалидов, и т.д., имеющих в собственности один объект имущества, налоговая нагрузка не увеличится. Самая распространенная категория льготников по налогу на имущество физических лиц – пенсионеры. Например, в Москве, их доля составляет около 95% всех лиц, имеющих право на льготы (табл. 3).

Таблица 3.

Льготы по налогу на имущество физических лиц в г. Москве [9]

Категория	Количество, тыс. чел.	Доля от общего числа льготников, %
Инвалиды и лица, нуждающиеся в соц. поддержке	83	4,9
Пенсионеры	1600	94,4
Ветераны, герои, военнослужащие и члены их семей	12	0,7
Иные категории	0,046	0,003
Всего	1695,046	100

Существенно изменены условия предоставления льгот: если в собственности гражданина, имеющего право на льготу, находится два и больше объектов имущества одного вида, то льгота будет действовать только на один из объектов каждого вида. Налоговые льготы также не будут предоставляться на недвижимость стоимостью более 300 млн. руб., на торговые и бизнес – центры. По нашему мнению, данные меры являются рациональными, поскольку меры государственной поддержки должны распространяться только на лиц, действительно в них нуждающихся.

В третьих, для недопущения резкого роста сумм налога предусмотрены временные понижающие коэффициенты, применяемые при исчислении налога [3, с.293]. Значение коэффициента в первый год применения кадастровой стоимости объектов недвижимого имущества как налоговой базы составляет 0,2, во второй – 0,4, в третий – 0,6, в четвертый – 0,8. Начиная с пятого года коэффициент не применяется. На настоящий момент только 28 субъектов РФ перешли к исчислению налога на имущество физических лиц по кадастровой стоимости. Значит, в муниципальных образованиях этих регионов налог на имущество физических лиц за 2015 год будет исчисляться с коэффициентом 0,2. В следующие три года налоговая нагрузка будет последовательно возрастать – на 20% ежегодно, что поможет населению постепенно привыкнуть к новым правилам.

Однако существуют отдельные нормы НК РФ, которые, по нашему мнению, могут привести к негативным социальным последствиям введения нового налога на имущество физических лиц.

Во-первых, предельные налоговые ставки установлены на федеральном уровне, а местной власти дано право уменьшить до нуля или увеличить налоговую ставку (но не более чем в 3 раза). По мнению экспертов, местные администрации, скорее склонны увеличивать ставки, чем уменьшать их. В результате применения предельной ставки налог для граждан может вырасти в 20 раз [7].

Во-вторых, повышенная ставка налога применяется для имущества, которое стоит больше 300 млн. руб. Данная норма достаточно выгодна для владельцев дорогой недвижимости, но не способствует выполнению данным налогом социальной функции. При действующих правилах гражданин, имеющий квартиру стоимостью 10 млн. руб., будет платить налог по такой же ставке, как лицо, имеющее недвижимость стоимостью 299 млн. руб. Многие авторы считают, что 100 млн. руб. – достаточно высокая стоимость, с которой нужно начинать облагать налогом недвижимость по максимальной ставке. Кроме того, некоторые ученые предлагают установить большее количество интервалов стоимости недвижимости и соответствующих им налоговых ставок в целях реализации принципа справедливости налогообложения [3, с.295].

В третьих, структура применяемых налоговых льгот по налогу на имущество физических лиц имеет определенную особенность: преобладают льготы, установленные федеральным законодательством. Объемы предоставляемых льгот по регионам прямо не коррелируют с объемами дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, но наблюдается тенденция, что дотационные регионы не заинтересованы в проведении самостоятельной налоговой политики в части социальной поддержки граждан [5, с.684].

Сегодня нельзя однозначно утверждать, что введение новых правил исчисления налога на имущество физических лиц будет способствовать реализации его фискальной и социальной функции, поскольку практические данные появятся только во второй половине 2016 года. Но расчет налога на основе кадастровой оценки имущества, по нашему мнению, является основным способом увеличения доходов местных бюджетов и существенным шагом вперед [4, с.55]. Расширение финансовой самостоятельности муниципальных образований создает возможность реализации региональных программ на местах оперативно и эффективно, с учетом местной специфики, независимо от дотаций из федерального бюджета.

Список использованной литературы:

1. Основные направления Налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов.
2. Налогообложение физических лиц // Учебник под ред. Л. И. Гончаренко. – М.: Инфра-М. – 2012.
3. Курков И.И, Пьянова М.В. 2015. Налог на недвижимость физических лиц в России: проблемы и перспективы // Налоги и налогообложение – № 4 (130). – с. 289-299.
4. Подъяблонская Е. П. 2013. Оптимизация государственных расходов на социальную поддержку граждан и направления повышения ее эффективности // Финансы и кредит. – № 40 (568). – с. 52–62.
5. Пьянова М.В. 2015. Роль имущественного налогообложения организаций в обеспечении социальной поддержки граждан // Налоги и налогообложение - № 9 (135). – с. 680-688.
6. Пьянова М.В., Лавник Р.В. 2015. К вопросу об эффективности налоговых льгот социального характера // Евразийский союз ученых. - №10 (19). - с. 146-150.
7. Официальный сайт ФНС России www.nalog.ru
8. Официальный сайт Росстата www.gks.ru
9. Официальный сайт Правительства Москвы www.mos.ru
10. Данные U.S.Census Bureau: Tax Foundation calculations.

© Пьянова М.В., 2016

УДК 330

Рамиева Лилиана Винеровна
студент Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Москва, РФ
e-mail: liliana.ramieva@mail.ru
Жданов Алексей Юрьевич
доктор экон. наук, профессор Финансового университета
при Правительстве РФ, г. Москва, РФ
e-mail: stjd@yandex.ru
Киселев Константин Михайлович
канд. экон. наук, старший преподаватель
Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Москва, РФ
e-mail: k_kiselev@mail.ru

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ РЕОРГАНИЗАЦИИ КОМПАНИИ ПУТЕМ СЛИЯНИЯ (ПОГЛОЩЕНИЯ)

Аннотация

В настоящей статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с человеческим фактором и кадровой

политикой при проведении реорганизации компании путем слияния (поглощения). Описаны проблемы экономической недобросовестности топ-менеджмента, утечки ключевых сотрудников в процессе реорганизации компании, проблемы интеграции корпоративной культуры, возникающие в постинтеграционный период, и предложены способы их преодоления, что может значительно повлиять на эффективность проведения сделки по слиянию (поглощению).

Ключевые слова

Слияние, поглощение, реорганизация, кадровая политика, человеческий фактор, интеграция корпоративных культур.

В условиях глобализации реорганизация компаний путем слияний и поглощений является одним из ключевых источников конкурентоспособности за счет возможности быстрого формирования инвестиционного портфеля из активов разных компаний. Объединяя финансовые, научно-технические и трудовые ресурсы путем реорганизации, компании добиваются синергического эффекта, благодаря которому достигаются определенные конкурентные преимущества и реализуются глобальные конкурентные стратегии. Слияния и поглощения существенно влияют на развитие компаний и экономику страны в целом. Однако, по мнению многих экспертов, огромное количество таких сделок не приносят ожидаемых результатов из-за ряда причин, связанных с кадровой политикой, человеческим фактором и проблемой интеграции корпоративных культур. Конкретные сотрудники, умышленно или из-за низкой квалификации, могут неверно определить эффективность сделки M&A: не реализовать меры по защите от недружественного поглощения или, наоборот, упустить возможность проведения выгодной сделки; нарушить процедуру слияния; не провести качественную интеграцию корпоративных культур. Преодоление негативного влияния человеческого фактора возможно при проведении грамотно построенной кадровой политики в условиях реорганизации компании [4, с. 448].

На успех сделки по слиянию и поглощению могут оказать влияние действий отдельных топ-менеджеров, имеющих возможность навязывать свое мнение, основанное не на экономических обоснованиях и оценке стратегических альтернатив, а на их личных мотивах и даже личной заинтересованности в данной сделке. Личными характеристиками такого менеджмента компании могут являться высокомерие, самомнение, завышенная оценка работы менеджеров в СМИ, неопытность и низкий профессионализм, а также личная заинтересованность, выходящая за рамки закона. Согласно «теории гордыни» Ричарда Ролла топ-менеджеры полагают, что рынок недооценивает эффективность сделки по слиянию (поглощению), и поэтому принуждают акционеров принимать их точку зрения и проводить реорганизацию по завышенной цене. Большинство исследований показывают, что владельцы акций приобретаемой компании в любом случае выигрывают, даже если это и враждебное поглощение [5, с. 215]. В мировой практике нередки случаи, когда компании после сделки по поглощению объявляют себя банкротом, так как переплатили за компанию-цель. В такой ситуации часто причиной является высокомерие менеджмента: не подтвержденная экономической обоснованностью стремление занять больший объем рынка отрасли. Выделяются случаи, когда от явно выгодных преобразований путем слияний отказываются ради того, чтобы не стать человеком №2 в новой компании. Таким образом, сложное и достаточно распространенное явление, как высокомерие менеджмента, является одной из главных причин провала сделок по слиянию (поглощению) по вине топ-менеджмента. Именно поэтому возрастает роль корпоративного управления и независимость совета директоров в принятии решений при реорганизации компаний.

В ходе интеграции компаний особое внимание необходимо уделить кадровой политике, поскольку возникает проблема утечки талантливых сотрудников. В связи с тем, что при любых переменах в компании ее работники находятся в «подвешенном состоянии», ключевые сотрудники переходят к компаниям-конкурентам в поиске стабильности своего финансового положения. После объявления о слиянии, по мнению экспертов, ключевым сотрудникам поступают предложения о новой работе в течение первых пяти

дней [5, с. 216]. Позже уходят и менее значимые работники из-за затянувшегося состояния неопределенности и переманивания бывшими коллегами. Статистика показывает, что до 75% высшего менеджмента уходят из поглощенной компании в первые три года. С учетом этого можно сделать вывод, что основные действия управляющих компанией при реорганизации должны быть спланированы и четко продуманы на одном из первых этапов данной сделки.

В развитие данной идеи стоит отметить, что главное в процессе реорганизации – это сохранение ключевых сотрудников интегрированных компаний. Выявляя самых квалифицированных работников объединяющихся компаний на первых стадиях сделки по слиянию (поглощению), необходимы обдуманные кадровые решения в постинтеграционный период и создание для них стимулов сохранения работы, определение четких перспектив развития, индивидуальное вознаграждение за эффективную работу в новой компании и др. Нередко объединившиеся компании продолжают свою деятельность независимо друг от друга, сохраняя юридическую самостоятельность. При такой модели реорганизации большинство сотрудников остаются на своих рабочих местах, однако возникает необходимость выбора руководителей высшего ранга. В условиях поглощения новую компанию обычно возглавляет высший менеджмент компании-покупателя. Но бывают и исключения – когда в поглощенной компании сотрудники более квалифицированы. Однако при слиянии двух равных компаний возникает проблема определения роли руководителей самого высокого ранга, возглавляющих формирующуюся головную компанию, которых необходимо предупредить до объявления о предстоящей сделки.

Стоит отметить, что существуют два варианта отбора талантливых сотрудников при слиянии двух равных компаний, которые приведены в *табл.* 1 [5, с. 218].

Из таблицы видно, что при двух вариантах отбора сотрудников компании, есть как положительные моменты, так и отрицательные. В идеальном случае следует провести ротацию по горизонтали таким образом, чтобы были удовлетворены интересы каждого из претендентов. Если такое развитие ситуации невозможно, лучше обратиться к независимой оценке рекрутингового агентства. Независимая внешняя организация проводит интервью с кандидатами и рекомендует ответственным за принятие решений руководителям тех или иных людей.

Таблица 1

Предпосылки отбора сотрудников при слиянии равных компаний

1 вариант	**2 вариант**
Руководитель одной компании	Два кандидата из обеих объединяющихся компаний
Предпосылки принятия решения по подбору сотрудников	
Положительные моменты	
• Быстрый набор • Сильные сотрудники • Сплоченная команда	• Соперничество дает возможность определить сильнейших • Обеспечивается наличие независимых советников
Отрицательные моменты	
Сотрудники из числа знакомых людей, т.е. из одной компании, отсутствие независимых советников	Соперничество руководителей дестабилизирует обстановку, многие сотрудники откажутся от участия в конкурсе

Прежде чем подвести итог, следует отметить, что после завершения сделки по слиянию (поглощению) компания может столкнуться с проблемой интеграции корпоративных культур, которая заключается в их несовместимости, наборе неписаных правил, порядков и убеждений, что является предпосылкой неудавшейся сделки. Именно поэтому реализация эффективных кадровых преобразований должна дополняться мерами по формированию единой корпоративной культуры (*рис*. 1).

Следовательно, решение проблем «человеческого фактора» при реорганизации компании путем слияния и поглощения требует организованной работы со стороны топ-менеджмента, включая выполнение

нетрадиционных (не свойственных производственной деятельности) работ, таких как решения экспертной оценки, интуиция и скрытые договоренности [1, с. 33]. От вышеперечисленных мероприятий по решению проблем, связанных с корпоративной культурой, зависит успешность проведения реорганизации компании.

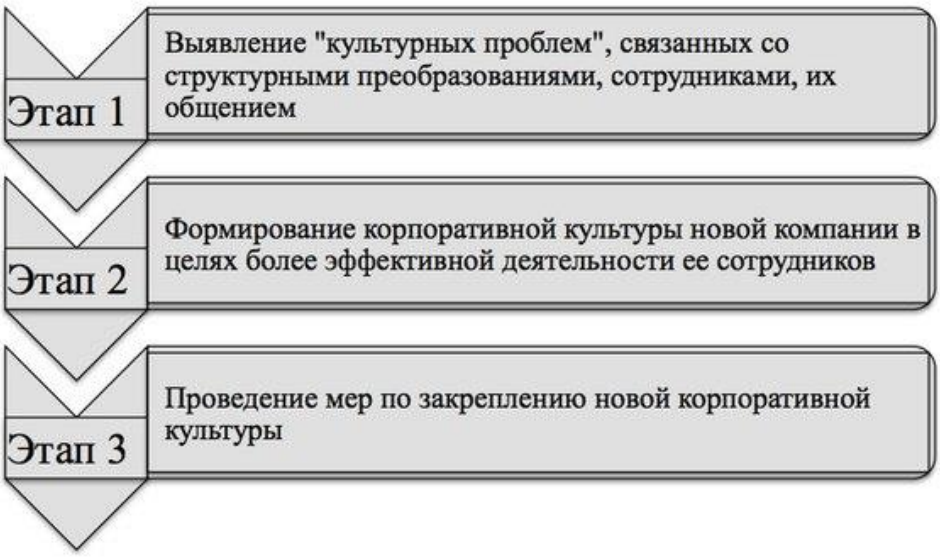


Рисунок 1 – Алгоритм формирования единой корпоративной культуры

Таким образом, реорганизация компании путем слияния (поглощения) с организационной точки зрения – технически сложный процесс, который требует наличия высококвалифицированного менеджмента, обладающего высоким профессионализмом, опытностью, стабильной деловой репутацией. Сохранение ключевых сотрудников в процессе реорганизации является одним из главных условий успеха данной сделки, поскольку именно от них зависит успешное развитие интегрированной компании. Следовательно, основные действия управляющих должны быть четко спланированы и продуманы на одном их первых этапов данной сделки. Аналогичная организация работы в команде должна присутствовать и в постинтергационном периоде, включая процесс создания новой корпоративной культуры.

Список использованной литературы:

1. Жданов А.Ю. Управление процессами реструктуризации интегрированных корпоративных структур: автореф. дис.… д-ра экон. Наук / А.Ю. Жданов. – М7, 2009. – 52 с.
2. Киселев К.М. Роль корпоративного управления в системе управления российскими компаниями // Вестник Финансового университета – 2010. - №5. – С. 52-56.
3. Особенности менеджмента в США (на примере нефтяной компании Exxon Mobile) / Е.В. Решетникова, И.Д. Айба, М.М. Пухова // Трубопроводный транспорт, теория и практика. - 2011. – № 6 (28). - С. 55-59.
4. Пушко Д.С. Задачи кадровой политики в условиях слияния и поглощения компании // Решетневские чтения. – 2013. – Т. 2, № 17. – С. 447-449.
5. Теория слияний и поглощений (в схемах и таблицах): учебное пособие / М.А. Эскиндаров, И.Ю. Беляева, А.Ю. Жданов, М.М. Пухова. – М.: КНОРУС, 2013. – 232 с. – (Бакалавриат).
6. Roll R., "The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers", Journal of Business, Vol. 59, № 2, pt. 1 (April) 1986 - pp. 197-216.

© Рамиева Л.В., Жданов А.Ю., Киселев К.М., 2016

УДК 681.518:657

Рожко Алина Сергеевна, Кургина Виктория Вадимовна,
Ларькина Надежда Андреевна, Проскурина Виктория Александровна
студенты 1 курса магистратуры
факультета информационных технологий и управления,
Южно-Российский государственный политехнический университет
(НПИ) им. М.И. Платова, г. Новочеркасск, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ФОРМАЛИЗОВАННЫЙ АНАЛИЗ ПО КРИТЕРИЮ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛНОТЫ

Аннотация

Приведены результаты сравнительного анализа информационных систем бухгалтерского учета по критерию функциональный полноты возможностей учета основных средств и нематериальных активов, формирования отчетности по выпуску и реализации продукции, регламентированной отчетности на предприятии.

Ключевые слова

Информационные системы бухгалтерского учета, анализ функциональной полноты, основные средства, нематериальные активы, регламентированная отчетность, выпуск и реализация продукции.

Принципиальной особенностью сложных программно-информационных систем является невозможность выделения одного единственного критерия качества, который бы полностью характеризовал систему, ее конструктивные и функциональные особенности. В работах [1,2] представлен содержательный анализ некоторых информационных систем бухгалтерского учета для бюджетных учреждений, в [3-5] проводилось исследование объемных и временных характеристик информационных потоков в бухгалтерии, в [6,7] – моделирование информационных процессов бухгалтерии бюджетной организации. Данные исследования послужили основной формирования информационного обеспечения для построения и выбора систем автоматизации бухгалтерского учета в бюджетных организациях [8]. Функциональная полнота является одной из важнейших количественных характеристик [9], анализ по которой дает возможность количественно сравнить между собой информационные системы и оценить их соответствие требованиям пользователя для рационального выбора [10]. Сравним современные информационные системы бухгалтерского учета для коммерческих предприятий по критерию функциональной полноты реализации возможности ведения нескольких основных участков бухгалтерского учета: учета основных средств (ОС) и нематериальных активов (НМА) [11], формирования отчетности по выпуску и реализации продукции [12], формирования регламентированной отчетности на предприятии [13].

Пусть $Z = \{Z_i\}$ $(i = 1, 2, 3, 4)$ – множество сравниваемых ИС бухгалтерского учета для коммерческих предприятий. Информационные системы представлены в табл. 1.

Таблица 1

Перечень информационных систем

Обозначение	Наименование продукта	Источник информации о системе (ссылка)
z_1	1С: Бухгалтерия 8.3	http://1c.ru
z_2	Система Галактика ERP	http://www.galaktika.ru/erp/
z_3	ИС управления Парус	http://www.parus.com/
z_4	БЭСТ-5	http://www.bestnet.ru/programs/best-5/

Перечень всех функциональных возможностей $R = \{R_j\}$ $(j = 1,2, \dots ,85)$ –множество реализуемых системами $\{Z_i\}$ функций (табл. 2).

Таблица 2

Функции информационных систем

№ функции	**Наименование функции**
Учет ОС и НМА	
R1	Настройка способов отражения расходов по амортизации ОС
R2	Учет поступления товаров и услуг
R3	Учет принятия к учету основных средств
R4	Учет передачи оборудования в монтаж
…	…
R19	Учет списания основных средств
R20	Учет амортизации основных средств
R21	Групповой ввод одноименных основных средств
R22	Закрытие месяца
Формирование регламентированной отчетности	
R23	Сдача декларации по налогу на прибыль
R24	Составление декларации по НДС
R25	Составление уточненной декларации
R26	Составление декларации по косвенным налогам
R27	Вычеты НДС при авансах
…	…
R60	Расчет авансовых платежей по земельному налогу
R61	Расчет по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование
R62	Расчет по страховым взносам на обязательное социальное страхование
Выпуск и реализация продукции	
R63	Формирование документа «Отчет производства за смену».
R64	Ввод документа «Поступление товаров и услуг».
R65	Ввод авансовых отчетов.
R66	Ввод требования-накладной.
R67	Ввод акта об оказании производственных услуг.
…	…
R83	Формирование отчетности по операциям с возвратной тарой.
R84	Формирование планов с учетом возможных потерь от брака.
R85	Иерархические отчеты по исполнению групп документов-оснований.

Результаты оценки функциональной полноты систем $\{Z_i\}$ занесем в матрицу $\{X_{ij}\}$ (табл. 3).

Таблица 3

Результаты оценки функциональной полноты систем Z_i

Наименование программной системы	**Наименование выполняемой функции**									
	R_1	R_2	R_3	…	R_{23}	R_{24}	…	R_{84}	R_{85}	$\sum_{j=1}^{85} X_{ij}$
Z_1	1	1	1	…	1	1	…	0	0	70
Z_2	1	1	1	…	1	1	…	1	1	58
Z_3	0	1	1	…	1	1	…	0	0	42
Z_4	0	1	1	…	1	1	…	0	0	51
$\sum_{i=1}^{4} X_{ij}$	2	4	4	…	4	4	…	1	1	

Элементы матрицы $\{X_{ij}\}$ определяются по следующему правилу:

$$X_{ij} = \begin{cases} 1, \text{если j} - \text{я функция реализуется } i - \text{ой системой;} \\ 0, \text{если не выполняется.} \end{cases}$$

По данным табл. 3 вычислим матрицы $P^{(01)}$, G и H, где:

$P_{ik}{}^{(01)}$– число функций, выполняемых системой Z_k, но не реализуемых Z_i, т.е $P_{ik}{}^{(01)} = |Z_k \backslash Z_i|$– мощность разности множества $Z_k = \{X_{kj}\}$ и $Z_i = \{X_{ij}\}$.

Величина H_{ik} используется для оценки части функций, выполняемых системой Z_i, а также реализуемых в системе Z_k.

$H_{ik} = P_{ik}{}^{(11)}/(P_{ik}{}^{(11)} + P_{ik}{}^{(10)})$, $(0 \le H_{ik} \le 1)$,

где $P_{ik}{}^{(11)}$– число функций, выполняемых и Z_i, и Z_k, т.е. $P_{ik}{}^{(11)} = |Z_i \cap Z_k|$ – мощность пересечения множества $Z_k = \{X_{kj}\}$ и $Z_i = \{X_{ij}\}$;

$P_{ik}{}^{(10)}$ – число функций, выполняемых системой Z_i, но не реализуемых системой Z_k, т.е. $P_{ik}{}^{(10)} = |Z_i \backslash Z_k|$– мощность разности множеств Z_i и Z_k.

$$P_{ik}{}^{(01)} = \begin{vmatrix} 0 & 7 & 3 & 2 \\ 14 & 0 & 4 & 6 \\ 20 & 14 & 0 & 8 \\ 22 & 19 & 11 & 0 \end{vmatrix}; \; H_{ik} = \begin{vmatrix} 1 & 0{,}695 & 0{,}565 & 0{,}521 \\ 0{,}820 & 1 & 0{,}641 & 0{,}512 \\ 0{,}896 & 0{,}862 & 1 & 0{,}620 \\ 0{,}923 & 0{,}769 & 0{,}692 & 1 \end{vmatrix}$$

Взаимосвязь между системами Z_i и Z_k оцениваются по значениям $P_{ik}{}^{(11)}$ и $G_{ik} = P_{ik}{}^{(11)}/P_{ik}{}^{(00)}, (0 \leq G_{ik} \leq 1)$, где G_{ik}– мера подобия Жаккарда; $P_{ik}{}^{(00)} = |Z_i \cup Z_k|$– мощность объединения Z_i и Z_k, т.е. $P_{ik}{}^{(00)} = P_{ik}{}^{(11)} + P_{ik}{}^{(10)} + P_{ik}{}^{(01)}$.

$$G_{ik} = \begin{vmatrix} 1 & 0{,}603 & 0{,}530 & 0{,}5 \\ 0{,}603 & 1 & 0{,}581 & 0{,}444 \\ 0{,}530 & 0{,}581 & 1 & 0{,}486 \\ 0{,}5 & 0{,}444 & 0486 & 1 \end{vmatrix}$$

Выбирая различные пороговые значения ε элементов матриц $P^{(01)}, G$ и H, построим логические матрицы $P_0{}^{(01)}$, G_0 и H_0. Для ранжирования систем по критерию функциональной полноты построим матрицу $P_0{}^{(01)}$, используя в качестве порогового значения $\varepsilon_p = 10$. Используя в качестве порогового значения $\varepsilon_g = 0{,}5$, построим матрицу G^0.

$$P_0{}^{(01)} = \begin{vmatrix} 0 & 1 & 1 & 1 \\ 0 & 0 & 1 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 \end{vmatrix}, \; \varepsilon_p = 10; \quad G^0 = \begin{vmatrix} 0 & 1 & 1 & 1 \\ 1 & 0 & 1 & 0 \\ 1 & 1 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 \end{vmatrix}, \varepsilon_g = 0{,}5$$

Граф превосходства представлен на рисунке 1. Он показывает, как и насколько выбранная и сравниваемая системы превосходят друг друга. Как видно из рис. 1, наибольшую функциональную полноту имеют системы 1 и 2– они превосходят остальные системы (3, 4).

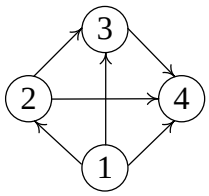


Рисунок 1 – Граф превосходства при $\boldsymbol{\varepsilon_p = 10}$

На рис. 2 приведен граф подобия, построенный по матрице G_0. Как видно из рис. 2, наибольшую степень схожести имеют системы 1, 2 и 3.

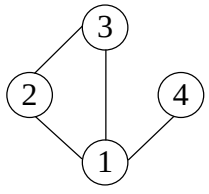


Рисунок 2 – Граф подобия при $\boldsymbol{\varepsilon_g = 0,5}$

Выбрав пороговое значение $\varepsilon_н = 0{,}7$, получим следующую матрицу поглощения H^0:

$$H^0 = \begin{vmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 1 & 0 & 0 \\ 1 & 1 & 0 & 0 \end{vmatrix}$$

По результатам матрицы H_0 построим граф поглощения (рис. 3).

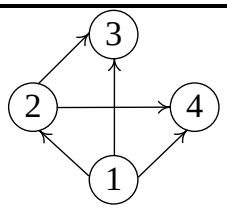


Рисунок 3 – Граф поглощения при $\boldsymbol{\varepsilon_н = 0,7}$

В результате проведенного анализа можно отметить следующее: наиболее функционально полными системами являются системы 1 и 2. Системами 3 и 4 были показаны более низкие результаты. Это объясняется отсутствием реализации некоторых дополнительных функций в системах.

Список цитируемой литературы

1. Широбокова С.Н. Содержательный анализ функциональной полноты некоторых вузовских информационных систем бухгалтерского учета // Информационные системы, экономика, управление трудом и производством: Уч. записки/ Рост. гос. экон. академия.– Ростов н/Д, 1999.– Вып.4.– С. 121-127.

2. Широбокова С.Н. Информационные системы бухгалтерского учета для образовательных учреждений // Экономико-организационные проблемы проектирования и применения информационных систем: Материалы III Межгос. науч.-практ. конф., г.Ростов н/Д, 25-26 ноября 1998г./ Рост. гос. экон. академия.– Ростов н/Д, 1999. – С.183-188.

3. Широбокова С.Н. Статистические характеристики информационных систем бухгалтерского учета для вузов // Экономико-организационные проблемы проектирования и применения информационных систем: Материалы IV Межгос. науч.-практ. конф., г.Ростов н/Д, 25 ноября 1999г./ Рост гос. экон. академия.– 2000. С. 187-191.

4. Хубаев Г.Н., Широбокова С.Н. Статические и динамические UML-модели информационных процессов в бухгалтерии бюджетной организации // Информационные системы на железнодорожном транспорте: Межвуз. сб. науч. тр. / Рост. гос. ун-т путей сообщения.– Ростов н/Д, 2002.– С. 25-31.

5. Широбокова С.Н. Регрессионные модели для анализа и прогнозирования характеристик информационных потоков в бухгалтерии вуза // Многофакторное развитие транзитивной экономики: Межвуз. сб. науч. тр./ Рост. гос. ун-т путей сообщения.– Ростов н/Д, 2002.– С. 224-231.

6. Широбокова С.Н. Имитационное моделирование для оценки законов распределения времени выполнения функциональных операций в бухгалтерии вуза // Современные аспекты экономики.– 2002.– №10.– С.156-167.

7. Широбокова С.Н. Моделирование информационных процессов в бухгалтерии бюджетной организации с использованием унифицированного языка UML // Экономико-организационные проблемы проектирования и применения информационных систем: материалы VI Всероссийской науч.-практ. конф., г.Ростов н/Д, 2 ноября 2001г. / Рост. гос. экон. ун-т «РИНХ».– Ростов н/Д, 2004.–С.39-42.

8. Широбокова С.Н. Формирование информационного обеспечения для построения и выбора систем автоматизации бухгалтерского учета в бюджетных организациях (на примере высших учебных заведений): диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ростов-на-Дону, 2002.– 253с.

9. Хубаев Г.Н. Сравнение сложных программных систем по критерию функциональной полноты // Программные продукты и системы (SOFTWARE&SYSTEMS). – 1998. – №2. – С.6-9.

10. Широбокова С.Н., Кургина В.В. Формализованный анализ функциональной полноты информационных систем для учета товаров и услуг // Современные технологии в мировом научном пространстве: Сб. статей Междунар. науч.-практ. конф., 25 января 2016г., г.Томск, в 3ч.– Ч.2.– Уфа: Аэтерна, 2016.– С. 86-91.

11. Широбокова С.Н., Проскурина В.А. Формализованный анализ функциональной полноты информационных систем по учету основных средств и нематериальных активов // Инновационная наука.– 2015.–№12.– Ч.1.– С.355-357.

12. Широбокова С.Н., Рожко А.С. Формализованный анализ функциональной полноты информационных систем по формированию отчетности по выпуску и реализации продукции // Инновационная наука.– 2015.– №11.– Ч.1.– С.208-211.

13. Широбокова С.Н., Ларькина Н.А. Формализованный анализ функциональной полноты информационных систем по формированию регламентированной отчетности на предприятии // Инновационная наука.– 2015.– №12.– Ч.1.– С.358-361.

© Рожко А.С., Кургина В.В., Ларькина Н.А., Проскурина В.А., 2016

УДК 658.15

Сабитова Динара Мунифовна
студентка 4 курса факультета экономики и финансов
Московский университет им. С.Ю. Витте
Научный руководитель: **Доронина Фарида Хаметовна**
к.э.н, доцент кафедры «Бухгалтерский учёт и налогообложение»
Московский университет им. С.Ю. Витте
г. Москва, РФ
E-mail: fdoronina@mail.ru

АДАПТАЦИЯ КАК СПОСОБ СУЩЕСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы адаптации российских предприятий к условиям экономического кризиса. Также затрагиваются темы принятия определенных стратегических решений для повышения жизнестойкости организации, сокращения издержек и улучшения финансовых показателей.

Ключевые слова

Кризис, предприятие, адаптация, издержки

В конце 2014 года кризиса большинство российских компаний столкнулись с серьезным ухудшением финансового положения, что не могло не сказаться на их финансовой устойчивости. Ослабление национальной валюты, отток инвестиций и снижение покупательской способности - это только часть из тех проблем, которые появились у организаций буквально за несколько месяцев [1].

В таких условиях организации начинают использовать различные механизмы: сокращать расходы, приостанавливать долгосрочные проекты, оптимизировать структуру компании и т.д.

Для снижения затрат компании могут снизить спорные расходы, которые не влияют на производственные показатели и не являются необходимыми для её развития. Исключая спорные расходы, организация, кроме всего прочего, исключает риски споров с проверяющими органами.

В нынешней экономической ситуации многие строительные организации сталкиваются с необходимостью приостанавливать строительные работы и консервировать недостроенные объекты. Приостановка и консервация дорогостоящего проекта даёт возможность переждать кризисные явления, возможность скорректировать стоимость продаж, чтобы они не осуществлялись в убыток.

Оптимизировать структуру компании можно путём сокращения таких структурных подразделений, как служба развития, служба внутреннего контроля, маркетинговая служба.

При наступлении кризисных явлений повысить спрос и даже побить все рекорды продаж позволит предоставление скидок. В учете скидки можно обосновать сезонными или иными колебаниями потребительского спроса; истечением сроков годности или реализации товаров; маркетинговой политикой и т.п.

Причинами для пересмотра системы поставок могут служить санкции, связанные с поставками российских товаров за рубеж.

Важно помнить также о налоговой оптимизации, которая предусмотрена законодательно. Так, например, при приобретении имущества в лизинг, за счет возможности ускоренной амортизации предмета лизинга и отнесения в полном объеме лизинговых платежей на себестоимость, происходит оптимизация налога на прибыль. За счет ускоренной в 3 раза амортизации сумма налога на имущество при лизинге уменьшается в 3 раза, то есть имеет место экономия по налогу на имущество.

Кроме того, оптимизация налогов при лизинге позволяет экономить значительные средства, которые не выводятся из оборота, а продолжают работать. Это позволяет предприятию получать дополнительную прибыль и формировать денежный поток, необходимый для погашения лизинговых платежей.

Эффективным решением относительно кредиторской задолженности в условиях кризиса будет являться заключение соглашения о её погашении перед поставщиком по мере приобретения новых партий товаров [2,3].

Оптимизируя статьи баланса предприятия важно помнить о том, что любые сокращения издержек стоит производить в разумных пределах, поскольку это неизбежно отразится на снижении качества оказываемой услуги или выпускаемой продукции, что, в свою очередь, с большой долей вероятности, отрицательно скажется на спросе [4].

Таким образом, рационально организованный финансовый менеджмент может ослабить влияние кризиса в виде финансовой несостоятельности и добиться восстановления платежеспособности и финансовой устойчивости организации в целях ее сохранения от банкротства.

Список использованной литературы:

1. Доронина Ф.Х. Методические подходы к оценке эффективности экономической деятельности прибрежных регионов Российской Федерации. // Экономика и предпринимательство. 2015. - №9 (ч.2), С. 324-328.

2. Доронина Ф.Х. Об оценке справедливой стоимости // Символ науки. 2015. - №10. – С. 38-40

3. Доронина Ф.Х. Реализация базовых принципов бухгалтерского учёта и отчётности в международных и национальных стандартах // Экономика и предпринимательство. 2014. №12. С. 971-976. Ч.4

4. Доронина Ф.Х. Анализ финансового равновесия активов и пассивов баланса – основа оценки финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятия // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2015. №4. - С. 3-7.

© Сабитова Д.М., Доронина Ф.Х., 2016

УДК 336

Себекина Татьяна Ильинична
к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «БГИТУ»
Полуботко Анастасия Александровна
студ. 4 курса по направ. бак. «ГМУ» ФГБОУ ВО «БГИТУ»,
г. Брянск, РФ

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье рассматриваются основные тенденции в развитии инвестиционной деятельности Брянской области, оценен инвестиционный климат области, предложены пути улучшения инвестиционного климата региона.

Ключевые слова

Инвестиционный климат, Брянская область, инвестиционная деятельность.

В современных условиях необходимость привлечения инвестиций в экономику региона, страны требует повышения их инвестиционной привлекательности. Прежде чем авансировать средства в тот или иной регион, инвесторы оценивают целесообразность инвестирования, основываясь на инвестиционном климате региона.

Одним из перспективных регионов для инвестирования является Брянская область. Брянская область занимает особое геополитическое место на карте нашей страны. Это не только один из многих субъектов Российской Федерации и пограничных регионов, но и территория, находящаяся на стыке исторического расселения трех славянских народов [2]. Данный регион расположен в Центральной России к юго-западу от Москвы, на расстоянии около 379 км, на границе с Украиной и Белоруссией. Областной центр — город Брянск. Область граничит на севере со Смоленской областью, на западе - с Гомельской и Могилёвской областями Белоруссии, на востоке - с Калужской и Орловской областями и на юге — с Курской областью, Черниговской и Сумской областями Украины [1].

Инвестиционный климат региона формируется под воздействием взаимосвязанного комплекса законодательно-нормативных, организационно-экономических, социально-политических и других факторов, определяющих условия инвестиционной деятельности в отдельных стране, регионе, городе.

Основными факторами, обеспечивающими хороший инвестиционный климат являются следующие: выгодное географическое положение, развитая транспортная инфраструктура, значительный производственный потенциал.

Находясь на стыке трёх республик и двух природных зон, Брянская область имеет богатую и разнообразную природу. Здесь можно встретить все типы лесов. Территория области покрыта довольно густой речной сетью. В Брянской области имеются значительные запасы природного сырья (цементное сырьё, карбонатные породы, стекольные пески, глины, трепел, мел) для промышленности строительных материалов и стекольной промышленности, освоенные запасы торфа, фосфатосодержащие руды для производства минеральных удобрений. Всего по области насчитывается до 80 месторождений различного минерального сырья.

По объему инвестиции в основной капитал, Брянская область в 2014 году занимала 6 место в Центральном Федеральном округе и 25 место в России. Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования в 2014 г. Достиг 66,8 млрд. рублей. Индекс физического объема инвестиций в 2014 г. 102,8 % к уровню 2013г., в России 102.4 %, и в ЦФО 98,9 %. Инвестиции в основной капитал области за 2004-2014 гг. возросли почти в 10 раз, о чем свидетельствуют данные рисунка 1. Однако, объем инвестиций в основной капитал Брянской области в расчете на душу населения значительно ниже, чем в целом по ЦФО. [1]. В период с 2008 по 2011 гг. данный показатель по Брянской области увеличивался, тогда как по ЦФО в целом происходило снижение объема инвестиций в основной капитал на душу населения. В 2013 году объем инвестиций в основной капитал на душу населения Брянской области увеличился, составив 48,6 тыс. руб.

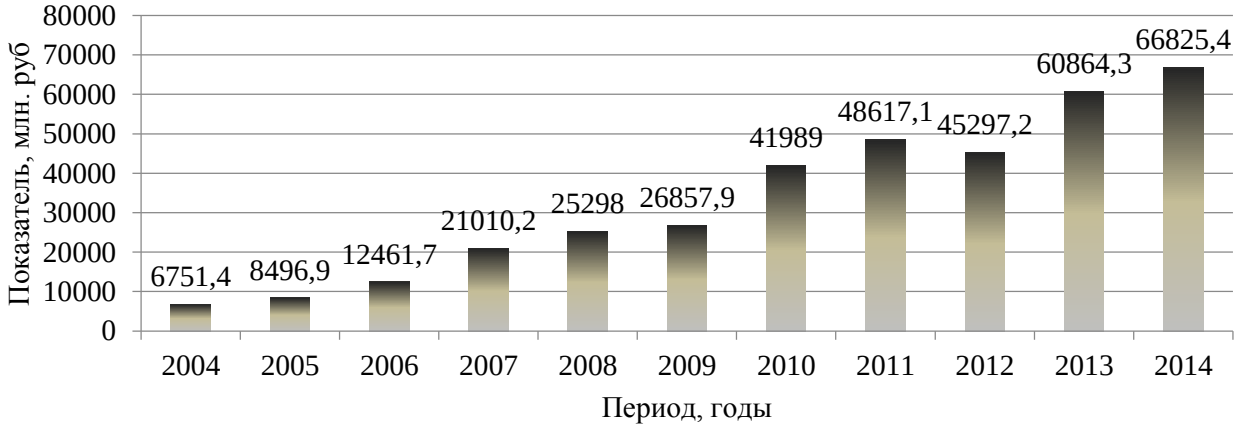


Рисунок 1 - Динамика инвестиций в основной капитал в 2004-2014 гг., млн. руб. [4]

По итогам 2014г, в рейтинге инвестиционного климата, Брянская область заняла 35 место из 76 российских областей, получив оценку «хорошо» по трем направлениям: регуляторной среде, развитию институтов бизнеса и развитию инфраструктуры. Кроме того, высоко оценена эффективность процедур регистрации предприятий, выдачи разрешений и лицензий. Высоким признан показатель доли региональных налоговых льгот и субсидий от налоговых доходов области. В 2015 году, Брянская область заняла 18 место по уровню деятельности среди регионов России. Брянская область, которая занимает последнее (18 место) среди регионов ЦФО по состоянию инвестиционного климата, относится к группе регионов с незначительным инвестиционным потенциалом и высоким инвестиционным риском [3].

По обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе, разработана инвестиционная стратегия Брянской области до 2020 года в рамках внедрения в Брянской области, Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, утвержденного автономной некоммерческой организацией «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов». В прогнозируемый период (до 2017 года) рост объема инвестиций в основной капитал планируется за счет реализации действующих и новых инвестиционных проектов. По прогнозным расчетам рост инвестиций в основной капитал в 2015 году составит 4 процента, в 2016 году — 8,2 процента, в 2017 году — 10,9 процента (в сопоставимых ценах к предыдущему году). При этом общий объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования в 2015 году прогнозируется в объеме 70392,6 млн. рублей, в 2016 году — 79756,8 млн. рублей, в 2017 году — 92528,7 млн. рублей [3].

Таким образом, Брянская область обладает значительным потенциалом: она известна уникальным географическим положением, может предложить инвестору удобные промышленные площадки, современную инфраструктуру, квалифицированных рабочих и специалистов. Вместе с тем существуют факторы, ухудшающие инвестиционный климат региона. К ним относятся: отсутствие поддержки в прохождении согласительных процедур при выборе земельного участка под объект, слабо осуществляемая поддержка мероприятий (разработка бизнес-планов) по коммерциализации инициатив; отсутствие комплексности в решении проблемы инвестиционной привлекательности; низкая эффективность использования имеющегося экономического потенциала региона и государственной собственности; высокие административные барьеры; высокая доля теневой экономики и непрозрачность финансовых потоков субъекта Федерации; трудности на пути финансовых потоков и проблема неплатежей; отсутствие механизма привлечения инвестиций.

К ключевым факторам, способствующим улучшению инвестиционного климата Брянской области можно отнести:

1. развитие и реализация сравнительных преимуществ российской экономики в энергетике, науке и образовании, высоких технологиях и других сферах;
2. интенсивность инновационного обновления обрабатывающих производств и динамика производительности труда;
3. модернизация транспортной и энергетической инфраструктуры;
4. развитие институтов, определяющих предпринимательскую и инвестиционную активность, эффективность государственных институтов;
5. укрепление доверия в обществе и социальной справедливости, включая вопросы легитимности собственности;
6. интенсивность повышения качества человеческого капитала и формирование среднего класса; интеграция евразийского экономического пространства.

Подводя итог, следует отметить, что улучшение инвестиционного климата региона просто необходимо, т.к. приток инвестиций поможет решить ряд экономических проблем присущих нашему региону, поэтому администрации необходимо подключить все имеющиеся ресурсы для улучшения инвестиционного климата в Брянской области.

Список использованной литературы

1. Лысенко А.Н. Оценка результативности инвестиционной деятельности Брянской области [Текст] / А.Н. Лысенко, Т.И. Себекина // Экономика и предпринимательство. Москва, 2016. - № 2 ч.2 (67-2)

2. Салова Н.Ю. Активизация социальных инвестиций компаний как фактор регионального инновационного развития [Текст] / Н.Ю. Салова, Т.И. Никитина. // Проблемы современной экономики: евразийский международный научно-аналитический журнал. Санкт-Петербург, 2009. - №1. - С. 328-331.
3. Правительство Брянской области: [Электронный ресурс]. Брянск. URL: http://www.bryanskobl.ru (дата обращения: 12.03.2016)
4. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Брянской области: [Электронный ресурс]. Брянск. URL: http://www.bryansk.gks.ru (дата обращения: 13.03.2016).

© Себекина Т.И., Полуботко А.А., 2016

УДК 336

Себекина Татьяна Ильинична
к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «БГИТУ»
Толкачева Ольга Олеговна, Сердюкова Анна Игоревна
студ. 4 курса экон. направ. ФГБОУ ВО «БГИТУ», г. Брянск, РФ

ВИДЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЭТАПЫ ЕЕ РАЗРАБОТКИ

Аннотация

В статье рассматривается понятие инвестиционной стратегии предприятия, перечислены объекты и виды инвестиционной стратегии, рассмотрены этапы формирования инвестиционной стратегии.

Ключевые слова

Инвестиционная стратегия предприятия, инвестиционная деятельность.

На современном этапе активизация инвестиционного процесса является одним из наиболее действенных механизмов социально-экономических преобразований, именно инвестиции играют большую роль в обеспечении эффективности функционирования предприятия, как и всего общественного воспроизводства, поскольку они непосредственно влияют на возможность экономического роста в долгосрочной перспективе [1, с.184]. Поэтому все большее число предприятий осознают необходимость сознательного стратегического управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии с учетом меняющихся условий внешней инвестиционной среды. Эффективным инструментом данного управления инвестиционной деятельностью предприятия, выступает инвестиционная стратегия.

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения [3, с.7].

Инвестиционная стратегия для организации в долгосрочной перспективе определяет: основные направления инвестиционной деятельности; объекты инвестиционной деятельности; источники инвестиционных ресурсов предприятия; этапы и их последовательность при реализации долгосрочных инвестиционных целей предприятия; оптимальную инвестиционную активность предприятия в зависимости от форм инвестиционной деятельности; совокупность формализованных критериев, по которым предприятие реализует и оценивает свою инвестиционную деятельность [2].

При разработке общей инвестиционной стратегии развития можно выделить три основные группы объектов: инвестиционная деятельность предприятия в целом; инвестиционная деятельность стратегической зоны хозяйствования; инвестиционная деятельность стратегического инвестиционного центра. В данном аспекте предприятие, выступает как открытая комплексная система, включающая все направления и формы инвестиционной деятельности. Стратегическая зона хозяйствования представляет собой самостоятельный определенный сегмент в рамках фирмы, осуществляющий свою деятельность в различных отраслях,

объединенных общностью спроса, используемого сырья или технологии. Стратегический инвестиционный центр представляет собой самостоятельную структурную единицу предприятия, которая специализируется на выполнении отдельных направлений инвестиционной деятельности, обеспечивающей эффективную хозяйственную деятельность отдельных стратегических зон хозяйствования.

В зависимости от целей инвестирования, типа управления и других факторов можно выявить большое число разнообразных стратегий, к которым относят следующие:

1) Стратегия эффективного собственника - заключается в получении доступа к определенным видам продукции и обеспечении долгосрочного дохода, а также и в повышении научно-технического и производственно-сбытового потенциала предприятия-эмитента.

2) Стратегия спекулятивного слияния, или поглощения - заключается в приобретении контрольного пакета акций для обеспечения доступа к дефицитным видам продукции, финансовым ресурсам либо в целях получения в распоряжение выгодных объектов имущественных и неимущественных прав.

3) Аукционная стратегия – заключается в приобретении акций в момент их первичной продажи на аукционах, проводимых в процессе приватизации. Данная стратегия зависит от условий проведения аукционов.

4) Оптимизационная стратегия – заключается в приобретении инвестиционного портфеля и построении экономико-математических моделей на основе моделей Марковитца, Шарпа или Тобина для оптимизации дохода от портфеля.

5) Рейтинговая стратегия - заключается в формировании инвестиционного портфеля и его обновлении на основе результата построения рейтинговой таблицы, при этом расчет рейтинга осуществляется по группам показателей, характеризующих основные инвестиционные предпочтения участника.

6) Стратегия «гибкого реагирования» - заключается в активном реагировании на действия крупных иностранных или отечественных инвесторов для купли-продажи ценных бумаг, отвечающим необходимым для инвестора качествам.

7) Стратегия «рыночного опережения» - заключается в прогнозировании инвестором будущего состояния рынка и использовании прогнозных значений для получения предпринимательского дохода.

Процесс разработки инвестиционной стратегии происходит поэтапно и включает в себя:

– ретроспективный анализ тенденций развития показателей инвестиционной деятельности с учетом влияния факторов внешней и внутренней инвестиционной среды организации;

– формирование главной стратегической цели инвестиционной деятельности предприятия в конкретном количественном значении;

– расчет желательных и возможных тенденций отдельных показателей инвестиционной деятельности, обеспечивающих достижение ее главной цели;

– определение отрицательных, но возможных тенденций развития отдельных результатов инвестиционной деятельности, препятствующих достижению ее главной цели;

– учет наиболее вероятных ограничений в достижении желаемых параметров организации при достижении обозначенной цели;

– формирование совокупности вспомогательных целей, включаемых в инвестиционную стратегию предприятия для выполнения основной цели (также обозначаются и количественные значения планируемых показателей);

– построение «дерева целей» инвестиционной стратегии предприятия;

– окончательная проверка корректности целей инвестиционной стратегии организации.

Таким образом, разработка инвестиционной стратегии позволяет принимать эффективные управленческие решения, связанные с развитием компании, в условиях изменения внешних и внутренних факторов, определяющих это развитие.

Список использованной литературы:

1. Себекина, Т.И. Инвестиционная деятельность сельскохозяйственного предприятия ООО «Дружба-2» Брянской области / Себекина Т.И., Аракелян Н.Ф., Хроленок А.В.//Символ науки. 2016. - № 1-1(13), С. 184-186.

2. Никитина Т. И. Активизация социальных инвестиций компаний как фактор регионального инновационного развития /Т.И. Никитина, Н.Ю. Салова //Проблемы современной экономики. 2009. - № 1.- С. 328-331.

3. Ширяева, Н.В. Инвестиционные стратегии: учебное пособие для вузов / Н. В. Ширяева, А. В. Пострелова. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 138 с.

© Себекина Т.И., Толкачева О.О., Сердюкова А.И., 2016

УДК 338

Сельницын Александр Сергеевич
студент 4 курса
Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)
г. Москва, Российская Федерация
E-mail: selnitsynas@mail.ru

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ОСНОВАННОГО НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ СОЛНЕЧНЫХ КОЛЛЕКТОРОВ

Аннотация

В данной статье проведен маркетинговый анализ рынка теплоснабжения основанного на использовании солнечных коллекторов. Рассмотрены законодательные аспекты поддержки альтернативной энергетики, а так же ситуация на рынке альтернативной энергетики.

Ключевые слова

Альтернативная энергетика, солнечные коллекторы, маркетинговые исследования, ВИЭ.

Маркетинговый анализ заключается, главным образом в исследование конъектуры рынка. Не возникает сомнения, что на тепловую энергию имеется постоянный спрос. Установки, использующие нетрадиционные и возобновляемые источники энергии в настоящее время на территории Российской Федерации широко не распространены. Наблюдается лишь локальное использование и реализация небольших проектов в энергонезащищенных районах России. Хотя во многих странах мира они широко применяются.[1] Китайская Народная Демократическая Республика стала крупнейшим инвестором на территории своей страны в проекты по возобновляемым источникам энергии. За 2015 год инвестиции КНР в возобновляемые источники энергии составили более 110 млрд. долларов, что составляет 33,44% от общемировых инвестиций за год.[2]

В России не существует массовых программ поддержки возобновляемых источников энергии среди населения, что не даёт толчок в развитии этого направления. Для населения Российской Федерации использование возобновляемых источников энергии является малодоступным, вследствие, низких доходов и необходимости больших капитальных затрат на начальном этапе использования. Такие установки могут быть привлекательными в плане инвестиций для представителей среднего класса, но, к сожалению, в России по мировым меркам к среднему классу можно отнести лишь 5% населения, а по общероссийским меркам к среднему классу можно отнести 13-15% населения страны. [3,4] Повысить доступность установок на основе нетрадиционных и возобновляемых источников энергии может импортозамещение.

На сегодняшний день в России на достаточном уровне разработана законодательная база для стимулирования производства возобновляемой энергии для оптового и розничного рынка энергетики. Суть стимулирования возобновляемых источников энергии на оптовом и розничных рынках изложена в Постановление Правительства РФ от 28.05.2013г. N 449 «О механизме стимулирования использования возобновляемых источников энергии на оптовом рынке электрической энергии и мощности», а так же в

Постановление Правительства РФ от 23.01.2015 N 47 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам стимулирования использования возобновляемых источников энергии на розничных рынках электрической энергии».

Хотелось бы отметить, что использование гелиоустановок, состоящих из солнечных коллекторов, позволяет экономить традиционные источники энергии и позволяет снизить вредное воздействие на атмосферу при выработке энергии. Поэтому, используя практически неисчерпаемую энергию солнца, можно достичь положительного экономического эффекта. [5,6]

Наблюдается тенденция увеличения спроса на солнечные коллекторы, но спрос не является высоким. Увеличение спроса может сказаться в дальнейшем на увеличение рентабельности вложенных средств и на снижении сроков окупаемости гелиоустановок. А так же в настоящее время является экономически целесообразным вкладывать крупным инвесторам средства в возобновляемую энергетику в удалённых районах от центрального электроснабжения и газоснабжения.

Список использованной литературы:

1. Липина С. А. Перспективы развития «зеленой» экономики в документах стратегического планирования // Региональная экономика. Юг России.—2014г.— №4—С.5-16.
2.Лента.ру [интернет-издание]/ Лента.ру Финансы — Режим доступа: https://lenta.ru/news/2016/01/14/investment/ — свободный. Дата обращения: 19.03.2016.
3. А. Н. Зубец, А.С. Сазанакова. Оценка численности среднего класса в России по итогам 2013 года // Журнал "Финансы". — 2014г. — № 7. — С. 72-73.
4. Рогатых Е. Б. Проблемы на пути формирования среднего класса в современных условиях // Российский внешнеэкономический вестник. — 2015г.— № 3. —С. 14-22.
5. Сельницын А. С. Мониторинг отклонения напряжения и частоты для определения качества электрической энергии // Молодой ученый. — 2015. — №20. — С. 76-79.
6. Сельницын А. С. Сравнение солнечных коллекторов, используемых в целях теплоснабжения и горячего водоснабжения жилого дома в условиях Краснодарского края // Молодой ученый. — 2016. — №1. — С. 216-218.

© Сельницын А. С. 2016

УДК 334.752

Семичева Вероника Олеговна
Российский университет дружбы народов
Ул. Миклухо-Маклая, д. 6, Москва, Россия, 117198
ronya.semicheva@gmail.com

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ВИД БИЗНЕСА

Аннотация

Франчайзинг представляет собой один из немногих инструментов развития бизнеса, который давно и эффективно «работает» в мире, в том числе и в нашей стране, где франчайзинг активно развивается. В условиях острого дефицита финансирования как основного, так и оборотного капитала предприятий в России именно франчайзинг позволяет создавать достаточно быстро растущий бизнес на довольно выгодных условиях как для франчайзинговой компании, так и для приобретателей франшизы. Однако далеко не все предприниматели в России достаточно хорошо осведомлены о преимуществах франчайзинга как перспективного вида бизнеса.

Ключевые слова

франчайзинг, франшиза, франчайзер, товарный знак, роялти.

Annotation. Franchising is one of the few tools for business development, which has great and effectively "work" in the world, including in our country, where the franchise is developing actively. In a severe shortage of funding as the main and working capital enterprises in Russia is a franchise allows you to create quickly growing business on quite favorable terms for the franchise companies, and for purchasers of a franchise. However, not all entrepreneurs in Russia is well aware of the benefits franchising as a promising type of business

Keywords: franchising, franchise, franchisor, trademark royalties.

Понятие «франчайзинг».

Очевидно, что в условиях острейшей международной конкуренции и существенных проблем в развитии отечественной экономики в Российской Федерации необходимо использовать наиболее эффективные инструменты, позволяющие развиваться, прежде всего, тем отраслям экономики страны, которые бы стали достойной альтернативой добывающих отраслей и, кроме того, обеспечивали бы занятость населения в малом и среднем бизнесе.

Одним из наиболее эффективных инструментов для достаточно быстрого развития бизнеса в настоящее время является франчайзинг.

Франчайзинг - способ организации коммерческой деятельности, при котором одно юридическое лицо (индивидуальный предприниматель или небольшое коммерческое предприятие) договаривается с другим юридическим лицом – компанией, торгующей франшизой, о том, что данный предприниматель (либо компания) будет вести свою коммерческую деятельность под именем такой фирмы или под ее брендом.

Прототипом современной системы франчайзинга одни считают систему продаж и обслуживания швейных машин Зингера, другие – немецких пивоваров, которые стали предоставлять франшизу питейным заведениям.

Автором франчайзинга в наиболее современной форме считают Р. Крока, который в 1955 году основал компанию McDonald’s System, Inc, - известнейшую франчайзинговую компанию мира на сегодняшний день.

Специалистами франчайзинг обычно рассматривается как одна из многих сетевых товарораспределительных и сервисных структур. [1]

Тем не менее, во многих странах мира, где франчайзинг получил массовое распространение, он рассматривается как своеобразная «философия» предпринимательства, как новая, прогрессивная система организации бизнеса и этики деловых отношений.

Например, М.В. Колиниченко в статье «Франчайзинг как эффективная форма инновационного развития сферы услуг» акцентирует внимание на том, что франчайзинг можно рассматривать как инструмент сетевого бизнеса, ставшего атрибутом постиндустриальной экономики. [4]

Исторические аспекты вопроса.

Понятие «франчайзинг» берет свое начало во Франции, где слово «franchise» означает привилегию, льготу, освобождение от налога.

В эпоху средневековья такая привилегия выдавалась монархами подданным на ведение торговли от имени короля. Например, право на торговлю от королевы получил в свое время Х. Колумб.

В Англии франшизой именовались торговые места, на которых свободные граждане вели торговую и социальную деятельность.

Кроме того, франшизой называли также право собирать налоги на определенных территориях.

Таким образом, истоки франчайзинга – средние века, а к современной форме франчайзинг пришел в результате экономического и государственного развития.

Активное развитие франчайзинга в мире происходило в 60-70 годы прошлого века.

Вначале система франчайзинга была исключительно внутригосударственной, затем она была видоизменена, и франчайзинговые контракты стали заключатся и на международном уровне. При этом, если в начале в рамках франшизы компания передавала лишь права на производство определенного товара, то вскоре в качестве франшизы стали предлагаться и торговые марки известных производителей.

Современный механизм франчайзинга.

В современном прочтении франчайзиг – достаточно взаимовыгодная форма коммерческого взаимодействия крупной, хорошо зарекомендовавшей себя на мировом или внутреннем рынке компании и предпринимателей, нацеленных на быстрый рост через использование деловой репутации, ноу-хау, делового опыта франчайзера.

В настоящее время франчайзинговые компании функционируют более чем в 70 секторах экономики. Главными экспортерами франшиз являются США, Япония, Канада, Великобритания, Германия, Австралия и Франция.

Количество франчайзинговых компаний (франчайзи) по всему миру, согласно данным Всемирного совета по франчайзингу (WFC), приближается к 1,5 млн. единиц. [8]

По данным Franchise Direct, в 2014 году, в целом, было зафиксирован рост доли франчайзинга на глобальном рынке, что прямо и косвенно способствует уменьшению посткризисной безработицы и росту ВВП. [7]

Так, в США в 2015 году ожидается прирост рабочих мест на 162 тысячи по сравнению с 2014 годом за счет появления новых франчайзи.

По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) франчайзеры расширяют свое присутствие в других странах следующими способами:

- предоставление франшизы индивидуальным франчайзи в интересующих их странах через штаб-квартиры и филиалы в других странах;
- через организацию дочерних структур, представляющих франчайзера в другой стране;
- путем создания совместного предприятия с участием обладающей необходимыми для обеспечения принимающей стороны знаниями компании;
- путем заключения генерального франчайзингового договора, дающего генеральному франчайзи право открывать франчайзинговые точки на определенной территории и предоставлять субфранчайзи право эксплуатации франшизы с дальнейшим открытием франчайзинговых предприятий;
- через заключение договоров о территориальном развитии, обязывающих франчайзи организовать сеть торговых точек на оговоренной заранее территории за определенный период времени, обеспечивая, тем самым, продвижение товаров или услуг франчайзера в данном регионе. [3]

Таким образом, наблюдается эффект взаимовыгодного сотрудничества франчазера и франчайзи в рамках купли-продажи франшизы. С одной стороны, предприниматель получает возможность для активного развития; с другой стороны – компания-франчайзер увеличивает продажи своих товаров и услуг, расширяет свое присутствие в различных регионах не только одной страны, но и всего мира.

На рисунке 1 представлена схема, иллюстрирующая механизм взаимодействия франчайзера и франчайзи в рамках соответствующей сделки.

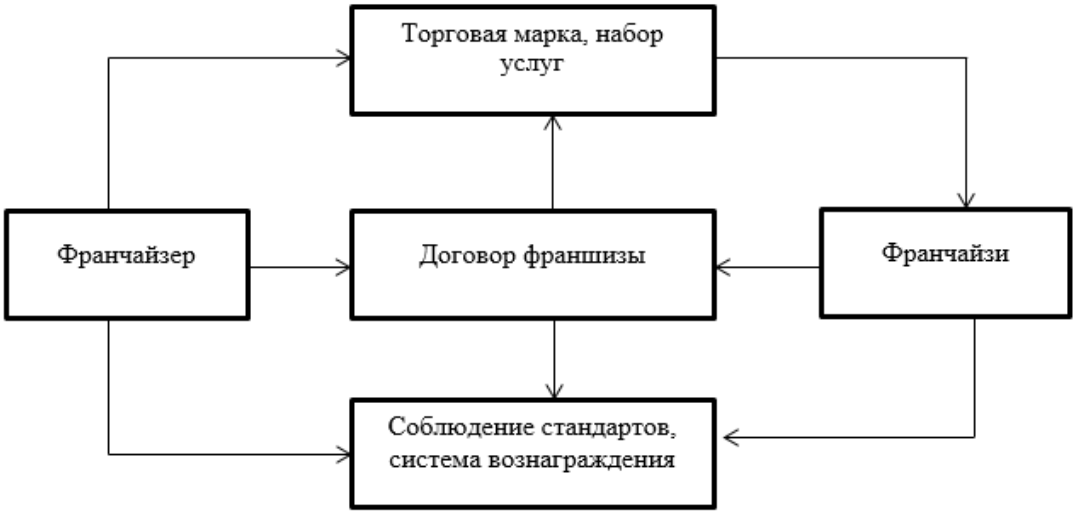


Рисунок 1 – Схема организации франчайзинга

Согласно схеме, представленной на рис. 1, в рамках договора франчайзинга между франчайзером и франчайзи заключается договор франшизы, определяющий условия взаимодействия сторон. Данным документом (а договор франчайзинга должен иметь письменную форму) устанавливается, что франчайзер возмездно предоставляет франчайзи право использования его торговой марки, а также и иные услуги (консалтинг, маркетинг) при условии соблюдения стандартов франчайзера.

Отметим, что необходимо учитывать отличие такого договора от лицензионного, который ориентирован исключительно на предоставление возможности использования отдельных объектов интеллектуальной собственности при полном сохранении самостоятельности сторон в других сферах.

В рамках франчайзинговой схемы крупная компания-франчайзер, имеющая сильные рыночные позиции и хорошо «раскрученный» бренд, для расширения сбытовой сети заключает договор с мелкой самостоятельной фирмой (франчайзи) на производство и реализацию строго оговоренных видов товаров и услуг, соответствующих стандартам качества крупной фирмы.

В данном случае, речь идет, в первую очередь, о деловом франчайзинге, при котором франчайзером предлагается уже проверенная на практике модель организации бизнеса, т.е. предлагается копия уже успешного бизнеса.

Помимо делового франчайзинга известны и иные его виды: товарный, производственный, сервисный франчайзинг. [5]

Так, в случае предоставления товарного франчайзинга франчайзи получает право на реализацию товара, произведенного под брендом компании-франчайзера. При этом чаще всего франчайзи имеет право на послепродажное и гарантийное обслуживание товара.

Договор франчайзинга жестко регламентирует технологию продаж, ассортимент услуг и товаров и четкие правила использования торговой марки производителя.

Если франчайзи приобретает у производителя торговое оборудование, франчайзер оказывает ему финансовую поддержку, обеспечивает рекламными технологиями, обучает работников.

Франчайзер получает вознаграждение в следующих формах:

- единовременные платежи (стартовая цена франшизы), в стоимостном выражении;
- роялти, то есть регулярные платежи с бизнеса (в виде процентов от продаж).

В рамках промышленного франчайзинга компания-патентообладатель технологией производства продукта передает франчайзи право на производство и продажу продукции под своим фирменным знаком.

Помимо патента на производство, компания-франчайзер передает второй стороне сырье и эксклюзивные ингредиенты, которые производит только она по секретным технологиям.

В договоре при этом прописываются четкие требования к производственному процессу, объему выпускаемой продукции, ее качеству, планам продаж. Также регламентируются квалификация персонала и формы отчетности. Франчайзер производит поставку оборудования на льготных условиях, обучает персонал, организует производство, осуществляет рекламу.

Яркий пример производственного франчайзинга – компания Coca-Cola. Данная компания достаточно давно и успешно использует франчайзинг в своем бизнесе, при этом гордится концентратами своих напитков, изобретенными еще в 1899 г.

Эффективная маркетинговая политика компании позволила максимально сблизить потребителя и производителя напитков на взаимовыгодных условиях.

Технологию изготовления своих концентратов компания Coca-Cola сохраняет в тайне, поставляя их франчайзи для разлива и распространения под брендом компании. Это приводит к существенному снижению издержек, в частности на транспортировку продукции.

При сервисном франчайзинге франчайзи получает право оказывать те или иные услуги под торговой маркой франчайзера. Франчайзер обеспечивает франчайзи оборудованием, рекламной и маркетинговой технологией, ведет контроль над деятельностью фирмы-франчайзи.

Наиболее популярными сферами бизнеса, где особо активно используется франчайзинг, являются розничные сети (прежде всего, продажи одежды, обуви), сети автозаправок, предприятия индустрии красоты и здоровья. Постепенно франчайзинг проникает в другие экономические сферы.

В отечественном законодательстве понятие «франчайзинг» не используется, однако отношения, реализуемые в рамках соответствующих договоров, в значительной мере аналогичны договору коммерческой концессии, правоотношения по которому регулируются гражданским законодательством.

Специалисты указывают на сходство договора франчайзинга с договором коммерческой концессии, хотя в рамках договора франчайзинга передается значительно больше прав. [6]

Достоинствами франчайзинга можно считать, прежде всего, возможность достаточно быстрого роста для небольших компаний, не создавших собственных известных брендов, с ограниченной сетью продаж. Кроме того, для известных компаний – франчайзеров данная схема позволяет снижать объемы недобросовестного копирования своих брендов другими производителями, принося значительные доходы от реализации франшиз.

Недостатки франчайзинга состоят в том, что франчайзинговая компания вынуждена затрачивать значительные организационные и финансовые ресурсы на обеспечение качества продукции и услуг со стороны франчайзи. Для компании – приобретателя франшинзы такая схема вносит значительные ограничения и частично лишает ее самостоятельности в организации производства, в принципах маркетинговой политики, что, безусловно, скажется на стратегии развития компании.

В целом франчайзинг позволяет бизнесу:

- повысить общую культуру предпринимательства;
- усилить юридическую обеспеченность и защиту малого бизенса;
- повысить трудовую занятость населения страны;
- усилить инновационную составляющую в сегменте малого и среднего бизнеса;
- повысить эффективность положительного государственного влияния на развитие тех или иных видов деятельности и на малое предпринимательство в целом;
- построить комплексную систему практического обучения для малого предпринимательства без создания каких-либо специальных учебных структур и программ;
- привлечь значительные иностранные инвестиции в отечественную экономику. [2]

Франчайзинг в России.

Если говорить о франчайзинге в России, то здесь сразу же возникает проблема со статистикой. Фактически такая статистика не проводится, поэтому цифры могут быть крайне приблизительными.

Первыми отечественными франшизами в России, были франшизы «Дока-Пицца» и «Дока-Хлеб», проданные в конце 90-х гг. прошлого века. Первой зарубежной франшизой была иностранная франшиза компании «Баскин Роббинс».

Общий объем отечественного франчайзингового рынка (рынка франшиз) оценивается некоторыми аналитиками приблизительно в 5 млрд. долларов США. [9] При этом в России франчайзинг активно развивался последние годы, опережая другие страны мира. Однако темпы роста, по мнению специалистов Российской ассоциации франчайзинга (РАФ), стали немного снижаться из-за некоторого насыщения рынка новыми предложениями.

По данным Российской ассоциации франчайзинга, в России функционирует порядка 20 000 франчайзинговых точек и около 485 франчайзеров. [9]

Для отечественного рынка франчайзинга характерен, прежде всего, рост предприятий в розничных продажах и общественном питании.

На сайте Российской ассоциации франчайзинга представлен перечень партнеров данной организации – коммерческих банков и иных финансовых структур, финансирующих предпринимателей, приобретающих

франшизы. Среди партнеров РАФ – Сбербанк России, ВОК-Банк, холдинговая компания «KVINTESS F&DI», лизинговая компания «ВЭБ-Лизинг» и другие. [9]

РАФ активно информирует пользователей социальных сетей о своей деятельности, что также свидетельствует о намерении данной организации активно привлекать предприимчивых людей к использованию данного инструмента ведения бизнеса.

Российской ассоциацией франчайзинга разработан и внедрен механизм распространения успешных социальных проектов через Центры социальных инноваций, - совместный проект Минэкономразвития, Комитета по экономической политике и предпринимательству Государственной Думы Российской Федерации, Агентства стратегических инициатив.

РАФ разработала программу кадрового обучения в сфере франчайзинга и оказания различных услуг предпринимателям в рамках реализации соответствующего проекта совместно с Правительством города Москвы.

День 2 октября установлен РАФ как День франчайзинга в России.

Ассоциация регулярно участвует в мероприятиях Торгово-промышленной палаты (ТПП), обеспечивая проведение аукциона интеллектуальной собственности и постоянное взаимодействие с соответствующим подкомитетом Комитета по торговле ТПП.

Таким образом, франчайзинг можно рассматривать как действительно перспективный вид бизнеса, который позволяет одновременно решать целый ряд задач, прежде всего, для сегмента малого и среднего предпринимательства в России.

Однако приобретение франшизы и расширение бизнеса посредством данного инструмента требует довольно серьезных вложений, которые не позволяют позиционировать франчайзинг как инструмент для «стартапов», то есть для бизнеса с нуля. Очевидно, что франчайзер продаст франшизу только предпринимателям, которые уже имеют серьезный опыт ведения эффективного бизнеса. Тем не менее, данный инструмент позволяет активно расширять торговые сети, тем самым обеспечивая новые рабочие места, повышать общую культуру и усиливать инновационный вектор предпринимательства в нашей стране.

Список использованной литературы

1. Безрукова Т.Л., Шанин И.И., Романова А.Т. Нужен ли России франчайзинг? // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2013. - № 7. – С. 66-68.
2. Васильева О.С. Специфика реализации франчайзинга в крупных торговых сетях на отечественном потребительском рынке // Актуальные проблемы экономики и права. – 2015. - № 2. – С. 80-86.
3. Иншакова Е.И., Кудряшова И.В., Полякова Ю.В. Иностранные франчайзинговые сети в России: масштабы функционирования и роль в экономике // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика и экология. – 2014. - № 1. – С. 99-111.
4. Колиниченко М.В. Франчайзинг как эффективная форма инновационного развития сферы услуг // Современные проблемы сервиса и туризма. – 2011. - № 3. – С. 70-75.
5. Максимова А.Н., Иванов Н.Н. Стратегия франчайзинга в современных условиях функционирования организаций сферы услуг // Проблемы современной экономики. – 2013. - № 1(45). – С. 212-214.
6. Нагаев С.В. Соотношение понятий «франчайзинг» и «коммерческая концессия» // Бизнес в законе: экономико-юридический журнал. – 2011. - № 5. – С. 128-129.
7. Franchise Direct: электронный ресурс // http://www.franchisedirect.com/
8. Известные франшизы: обзор популярных брендов // http://www.kp.ru/guide/populjarnye-franshizy.html
9. Интернет-ресурс Российской Ассоциации франчайзинга // http://rusfranch.ru/

© Семичева В.О., 2016

УДК 331.5

Слепцова Е.В.,
канд. экон. наук, доцент КубГУ,
г. Краснодар, РФ,
E-mail: sleptsova.kat@yandex.ru
Яшкин Павел Александрович,
студент КубГУ,
г. Краснодар, РФ,
E-mail: raminson@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация

В данной статье с позиций экономической теории рассмотрено состояние рынка труда Краснодарского края. Выявлены и рассмотрены основные проблемы образования безработного населения. На основании рассмотренных проблем проанализирована динамика занятости, даны рекомендации по сокращению численности безработного населения.

Ключевые слова

занятость, рынок труда, Краснодарский край

Краснодарский край является перспективным и динамично развивающимся регионом. Привлекательность региона для инвесторов и трудовых ресурсов определяется геополитическим положением и климатом. Однако, несмотря на высокий уровень экономического развития и многоотраслевую структуру экономики, существует ряд проблем на рынке труда как общих для России, так и специфических для Краснодарского края.

Согласно данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю по состоянию на конец 2015 года численность безработных – 32,5 тыс. человек. Уровень общей безработицы составил 10,3% от численности экономически активного населения и уменьшился на 3,7 процентных пункта по сравнению с аналогичной датой прошлого года [1].

В органы службы занятости населения в 2015 году за предоставлением государственных услуг обратились 18 тыс. граждан, из них получают пособие по безработице 16 тыс. человек. Если сравнивать с аналогичным периодом 2014 года, то ситуация не изменилась. Таким образом уровень регистрируемой безработицы составил 5,7% (табл.1). В сравнении с другими регионами России ситуация в Краснодарском крае выглядит относительно благополучно.

В тоже время при общем низком уровне безработицы можно отметить проблему дифференциации по районам края. Наибольшие проблемы испытывают предгорные районы, сезонная безработица характерна для районов Азово-Черноморского побережья.

Таблица 1

Динамика численности незанятых трудовой деятельностью граждан, состоящих на учете в государственных учреждениях службы занятости

	Численность незанятых трудовой деятельностью граждан, тыс. человек	из них имеют статус безработного		
		тыс. человек	в % к	
			соответствующему месяцу предыдущего года	предыдущему месяцу
2015				
январь	35,8	19,0	104,2	103,9
февраль	39,1	20,5	109,5	108,0
март	37,4	20,4	109,9	99,2
апрель	37,0	20,4	109,4	100,1

	Численность незанятых трудовой деятельностью граждан, тыс. человек	из них имеют статус безработного		
		тыс. человек	в % к	
			соответствующему месяцу предыдущего года	предыдущему месяцу
май	35,2	19,3	110,7	94,8
июнь	33,4	17,8	109,7	92,2
июль	33,6	17,6	110,7	99,1
август	32,8	17,2	110,0	97,4
сентябрь	33,4	16,7	109,9	97,5
октябрь	32,3	16,9	109,1	101,0
ноябрь	33,7	17,7	110,5	104,9
декабрь	32,5	20,2	110,3	113,7
2016 январь	34,3	20,4	107,4	101,2

Одной из главных проблем является гендерная асимметрия безработицы. Основную массу безработных составляют женщины, причем как недавние выпускницы учебных заведений, так и уже профессионально состоявшиеся, но по каким-то причинам потерявшие работу. Неблагоприятный фон на рынке труда создают мужчины-работодатели, ущемляя трудовые права по гендерному признаку. Это связано с социально-культурными особенностями нашего региона и культуры взаимоотношений между полами на Юге России.

Сложное и неоднозначное положение на рынке труда испытывают слабо защищенные категории женщин: недавние выпускники образовательных учреждений, не имеющие опыта работы, женщины, у которых на попечении находятся малолетние дети, выпускники детских домов, которые оказываются неподготовленными к самостоятельной жизни.

Несмотря на то, что молодежь является наиболее активной и перспективной частью населения, основную часть безработных составляет именно она. Так, среди молодежи в возрасте до 30 лет доля безработных составляет 30,2%, тогда как среди людей старше 50 лет всего 22%. В Краснодарском крае, по мнению специалистов, увеличение количества безработных среди населения в возрасте до 30 лет связано с тем, что многие приобретают невостребованные профессии. В краевом центре ежегодно официально регистрируются в среднем 1000 безработных. Большая часть из них – женщины, каждый шестой – выпускник ссуза, каждый пятый – выпускник вуза. Высокие требования работодателей и отсутствие опыта работы осложняют эту ситуацию. Молодежная безработица является застойной, средний период поиска работы составляет 1,2 года. За это время утрачиваются полученные в образовательных учреждениях знания, падает самооценка молодых людей, часть уходят в теневой сектор экономики, усугубляется проблема молодежной преступности.

Старшеклассники и студенты имеют крайне низкую осведомленность о современном рынке труда, о правилах поведения при поиске работы, слагаемых построения успешной профессиональной карьеры, о своих правах и обязанностях в сфере трудовых отношений. При первичном выходе на рынок труда у молодежи преобладают идеалистические представления о будущей профессии, трудовой и профессиональной карьере, которые с первых шагов разрушаются и приводят к возникновению сложных социально - психологических состояний (тревога; состояние депрессии).

Решение проблем занятости требует комплексного подхода с учетом региональных особенностей и основных положений Концепции социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года [2].

В 2015 году территориальные органы службы занятости населения располагали 45 тыс. вакансий, из них 73,9% – рабочих профессий. В среднем на одного незанятого гражданина, обратившегося в органы службы занятости, приходится 1 вакансия. Однако, существует проблема несоответствия спроса на рабочие места и предлагаемых вакансий. Значительную часть безработных не интересуют рабочие профессии, многие не соглашаются на тяжелую и непрестижную работу.

При содействии службы занятости проведено 680 ярмарок вакансий и учебных рабочих мест, в которых приняли участие 114 тыс. человек (в январе-сентябре 2014 года – 640 ярмарок и 94,9 тыс.

участников). Проведение таких мероприятий способствует повышению осведомленности населения об открытых вакансиях и возможности трудоустройства, что снижает напряженность на рынке труда и благоприятно воздействует на экономику.

Следует отметить, что трудности в трудоустройстве населения Краснодарского края связаны также с возросшими требованиями работодателя к работникам. Огромной проблемой всех выпускников является отсутствие опыта работы, без которого предприятия неохотно принимают на работу. Положение осложняется отсутствием координации со стороны рынка образовательных услуг и рынка труда. В стенах учебных заведений учащиеся не получают, на наш взгляд, самых важных для их дальнейшего развития и успеха знаний – о том, как ориентироваться на рынке труда, где и как искать работу, строить и развивать профессиональную карьеру [3].

На основании вышесказанного можно сформулировать рекомендации по направлениям работы государственной службы занятости населения. Очень важно, чтобы население имело информацию не только о наличии вакантных мест по отраслям, но и имело представление о системе психологической помощи, а также переподготовке и профориентации. Необходимо, чтобы по данным направлениям активно работали не только с людьми, потерявшими или не нашедшими работу, но и с учащимися общеобразовательных школ, так как профориентационная работа помогает молодежи сделать правильный выбор будущей профессии с учетом востребованности профессий на рынке труда. Также необходимо содействовать развитию системы социально-профессиональной адаптации выпускников учреждений профессионального образования в целях повышения их конкурентоспособности на рынке труда. Еще одним важным направлением должно стать предоставление выделенных вакантных мест для женщин, потерявших работу и испытывающих трудности с трудоустройством.

Рынок труда Краснодарского края характеризуется высоким показателем наличия рабочей силы. Однако, из-за большого числа мигрантов, обладающих низкой квалификацией, и оттока высококвалифицированных кадров инженерно-технических специальностей затрудняется развитие высокотехнологичных отраслей экономики, которые требуют грамотных специалистов. Для сокращения оттока специалистов из региона, на наш взгляд, необходимо создать условия по поддержке инвестиционных потоков в инновационные направления в производстве и направить безработное население на профессиональное обучение.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт Краснодарского краевого комитета статистики http://krsdstat.gks.ru
2. Закон Краснодарского края «О Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года»
3. Гелета И.В. Взаимосвязь рынка труда и рынка образовательных услуг// Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 2. С. 79-84.

© Слепцова Е.В., Яшкин П.А., 2016

УДК 338

Смыкова Мадина Раисовна
канд.экон.наук, доцент Алматы менеджмент Университета
г. Алматы, РК

МАРКЕТИНГОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ТУРОПЕРАТОВ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В статье структурированы виды рисков и определены пути их минимизации. Минимизировать риски можно объединяясь или используя франчайзинг.

Ключевые слова

туризм, риск , тур, рынок, туроператор, франчайзинг.

Туроператоры, которые составляют основу туристской отрасли Казахстана на современном этапе развития туристской отрасли, подвержены различным рискам, как внешним, так и внутренним. Практический опыт и изучение ситуации на рынке показывает, что у разных типов туроператоров, риски имеют свои особенности [1].

Риски рецептивных туроператоров, которые работают на прием иностранных и внутренних туристов имеют следующие особенности:

- риски не качественной работы поставщиков услуг;
- риски, связанные с криминогенной обстановкой и безопасностью;
- риски, связанные с операционным и тайм-менеджментом;
- риски предоставления программ и экскурсии, которые не отвечают требованиям иностранных туристов[2].

Важным показателем при выявлении рисков являются отношения между гостиницами и турфирмами. Во всем мире продажей номерного фонда занимаются турфирмы, в Казахстане, чаще всего, гостиницы самостоятельно осуществляют продажу номерного фонда, что не очень эффективно и обходится дороже. Большая часть туроператоров на казахстанском рынке – это инициативные туроператоры, которые занимаются выездным туризмом.

Риски инициативных туроператоров за последние годы увеличились и, в определенной степени, повлияли на то, что туристская отрасль в настоящее время находится в предкризисной ситуации (рисунок 1).

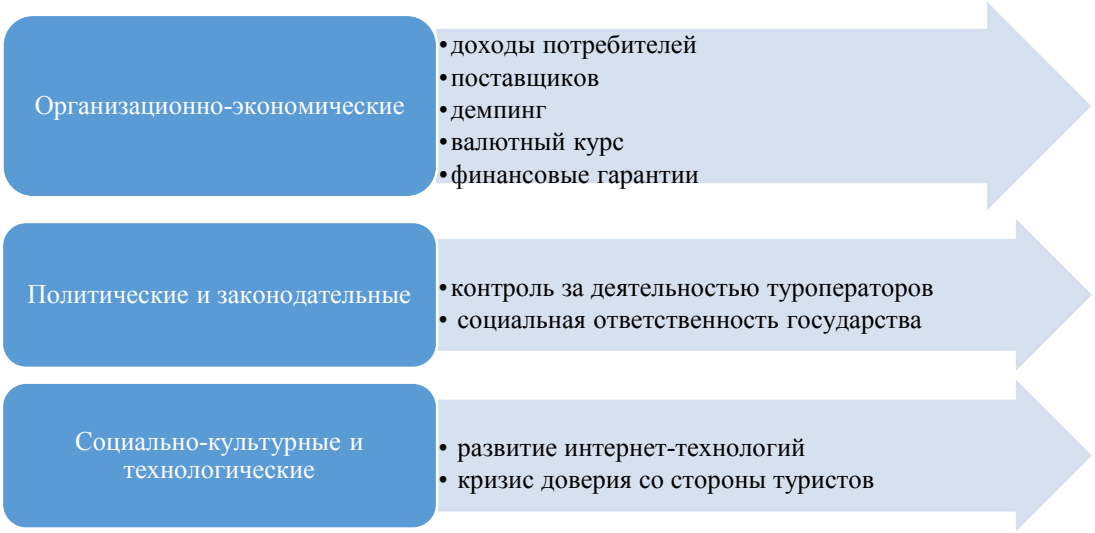


Рисунок 1 - Внешние риски инициативных туроператоров в Казахстане

Существенными и значимыми рисками, которые оказали главное влияние на траекторию развития туристской отрасли в Казахстане, являются организационно - экономические риски.

Первая группа рисков, связана с работой поставщиков услуг:

1. *Чартерные рейсы*, которые имеют ценовые преимущества, являются не безопасными, так как, чаще всего, используется устаревший и не надежный парк самолетов.

2. *Относительно высокая стоимость заграничных туров* (особенно расходы на транспорт) привела к демпингу и как следствие к банкротству некоторых фирм. Следует отметить, что в межсезонный период рейсов не достаточно, а в пиковый период наблюдается не хватка мест на авиатранспорте.

3. *Переизбыток туроператоров.* Рост количества туроператоров превышает рост числа туристов. Как показал анализ официальной статистики поток выезда туристов в 2013 году, через туристские фирмы

снизился на 5,7% при росте количества туристских фирм на 9,8%.Так, в 2013 году количество туристских фирм в Казахстане составило 2173.

В целом, можно отметить что рост выездных туристских потоков увеличился в 2013 году до 10143710 туристов, что на 10% больше чем в 2012 году, но рост был за счет служебных поездок[3].

Поэтому необходимо учитывать состояние и динамику спроса, а также отслеживать соответствие количества рейсов и реальные показатели продажи.

Погоня за многопрофильностью инициативных туроператоров приводит к освоению новых рейсов без изучения ситуации на рынке, емкости поданным направлениям и изменения структуры рынка, потребностей потребителей.

Туроператоры в конкурентной борьбе используют в основном ценовые параметры, что приводит к необоснованному снижению стоимости и решению тактических задач. При ориентации на низкий ценовой сегмент потребителей, предпочтения отдаются дешевым пакетам.

В целом, они работают не на получение прибыли, а на обороты, при этом маржа может быть нулевая или настолько низкая, что не возмещает затрат компании. В результате экономическая ситуация складывается таким образом, что туроператоры кредитуют оборотные средства сами у себя, а не так как в цивилизованных странах в банках и других институтах кредитованиям.

Кредитование компанией за счет собственных средств приводит к применению в укрупненной схеме системы финансовой пирамиды и как следствие к снижению спроса, а в последствии к банкротству. Демпинг туроператоры часто используют для завоевания большей доли рынка, при этом жертвуя прибыльностью.

4. Другим важным экономическим риском является рост курса валюты. На казахстанском рынке, основным критерием выбора тура потребителями, является цена.

5. Еще одна группа организационно-экономических рисков – это работа с ненадежными партнерами, которые не всегда выполняют условия договора или выполняют не надлежащим образом. В данном случае можно сменить партнеров и постоянно контролировать их деятельность. В сезонный период иногда возникает противоречивая ситуация. С одной стороны в связи с тем, что туроператоры, полагаясь на интуицию, предполагают ежегодный рост рынка, выкупают или бронируют больше рабочих мест, с другой стороны наоборот, рейсы настолько перегружены, что не могут обеспечить весь поток туристов.

Отсутствие системы планирования приводит к тому, что в туроператоры не в состоянии обеспечить чартерные рейсы с выкупленными бортами и отелями загрузкой, даже при минимальном снижении цен. Цены на чартерные рейсы в ОАЭ были ниже стоимости, и при этом загрузка бортов самолетов была очень низкой. Рынок сильно турбулентный, т.е. не стабильный.

Одним из современных подходов в бизнесе является новое направление, которое называется кооперенцией. Кооперенция – это объединение туроператоров в разного типа альянсы или другие организация для того, чтобы устоять в конкурентной борьбе. Для снижения рисков, возникающих в сфере туризма целесообразно проводить мероприятия, направленные на консолидацию туроператоров (свои отели и чартеры), укрупнение капитала с одной стороны, с другой стороны развитие нишевой концепции для турфирм среднего и малого бизнеса, которые бы специализировались по направлениям или по видам туризма.

Положительным фактором в деятельности турфирм является использование система франчайзинга и брэндинга. Франчайзинг дает возможность застраховать себя от возможного банкротство. Разработка и формирование брендов требует определенных финансовых средств, но результативность работы улучшится благодаря повышению узнаваемости и формированию позитивного имиджа.

Список использованной литературы

1. 1. Богалдин-Малых В.В. Маркетинг и управление в сфере туризма и социально-культурного сервиса: учеб. пособие. – Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2004. – 560 с.
2. Туристская деятельность: Сборник законодательных актов. – Алматы: Юрист, 2006.– 64 с.
3. www.stat.gov.kz

© Смыкова М.Р.,2016

УДК 338

Сохатская Наталья Павловна
канд.экон.наук, доцент Алматы Менеджмент Университет
г. Алматы, РК

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В статье маркетинговый анализ рынка транспортных услуг в Казахстане. Экспресс-исследование транспортных услуг позволили выявить потребительские предпочтения при обслуживании туристов и состояния спроса туризма. Выявлены основные проблемы в развитии транспортных услуг в преддверии проведения ЭКСПО-2017 и УНИВЕРСИАДА -2017.

Ключевые слова

маркетинг, транспорт , туризм, исследование, чартерная программа.

Развитие транспорта становится необходимым условием повышения конкурентоспособности экономики страны. Значимость транспортной инфраструктуры особенно актуальна в условиях процессов глобализации и расширения международных и межхозяйственных связей. В Казахстане в связи с глобальными задачами, поставленными перед страной, а именно, проведение международных значимых событий, таких как ЭКСПО-2017, УНИВЕРСИАДА -2017 роль транспортной инфраструктуры повышается и его развитие становится стратегической задачей [1].

Проведем маркетинговый анализ предлагаемых транспортных услуг для туристов в Казахстане. Для оценки уровня предоставления транспортных услуг в сфере туризма было проведено экспресс-исследование, и результаты исследования были систематизированы и определены основные проблемы и недостатки.

Доля отдельных транспортных услуг по направлениям в структуре доходов представлена на рисунке 1.

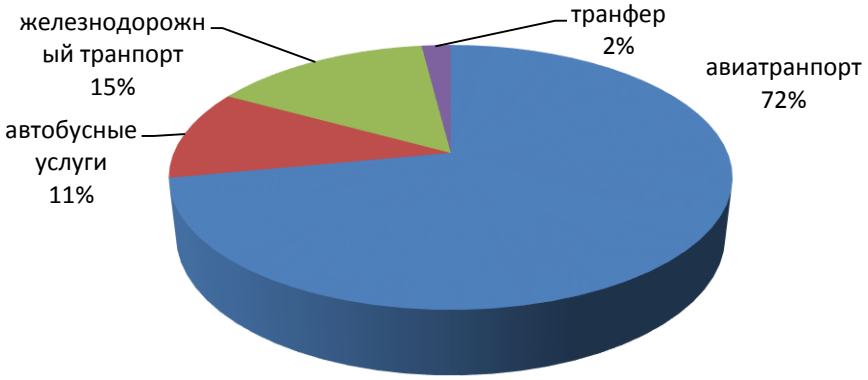


Рисунок 1 – Структура спроса на транпортные услуги туристами за 2014 г[2].

Как видно из представленных результатов опроса, самый низкий спрос на трансферт и самый высокий на услуги авиаперелёты, на втором месте железнодорожный транспорт.

По вопросу качества предоставляемых транспортных услуг среди потребителей был проведен опрос, и результаты опроса представлены на рисунке 2.

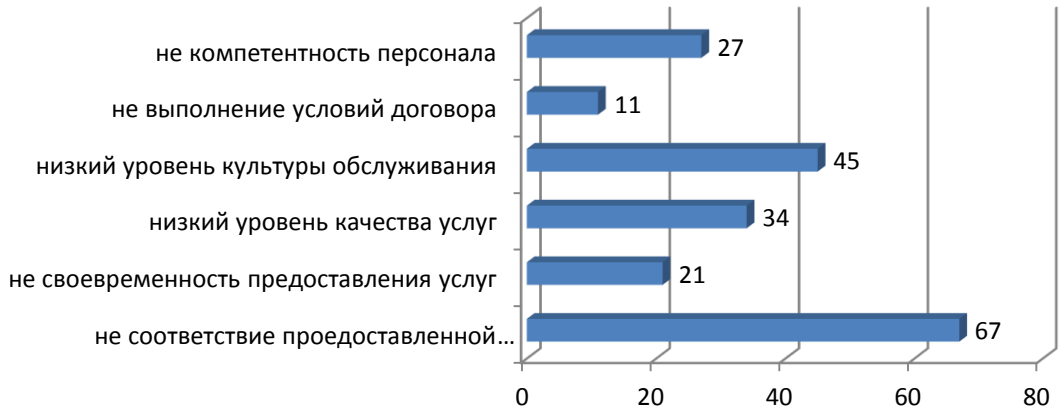


Рисунок 2 – Основные недостатки при предоставлении транспортных услуг

Как видно из представленных данных, основной проблемой является то, что сотрудники транспортных компании не всегда владеют информацией и это отражается в итоге на качестве услуг.

Повышение культуры обслуживания клиентов – это вторая стратегическая задача транспортных компаний, т.к. это отмечено по результатам опроса[3].

Также было выявлено, какие факторы, являются определяющими при выборе вида транспорта. Потребительские предпочтения по видам транспорта необходимо знать компаниям для того, чтобы выяснить на какие типы транспорта больший спрос и почему. Основные факторы, влияющие на выбор вида транспорта представлены на рисунке 3.

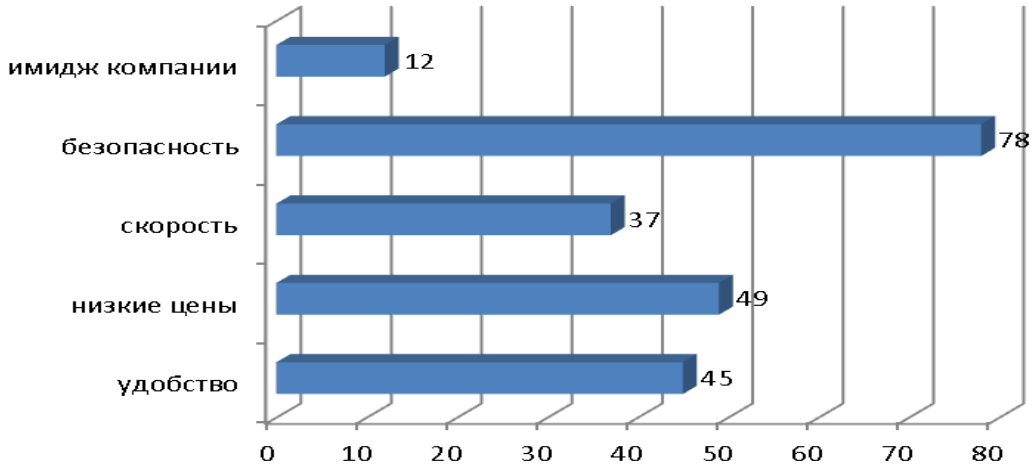


Рисунок 3 – Факторы, определяющие выбор транспорта при организации туристского путешествия

Установлено, что при выборе транспорта 78% респондентов руководствовались безопасностью, 49% – низкими ценами, 45 % – удобством, 12% – имиджем компании.

Для определения спроса и актуальности вида транспорта при организации туристских путешествий было выявлено, что основным видом транспорта является перелет самолетов из-за его скорости и масштабов, на втором месте железнодорожный транспорт, пассивно используются при организации туров автотранспорт и велосипеды (рисунок 4).

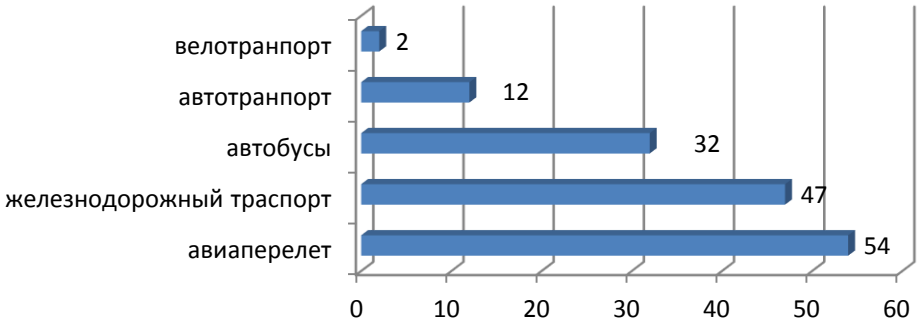


Рисунок 4 - Предпочтения туристов по видам транспорта

Основной задачей компании является решения выявленных проблем и создание условий для дальнейшего развития транспортных услуг компании.

В целом, проведенный анализ позволяет понять компании, на чем ей нужно сфокусировать ресурсы при формировании транспортной инфраструктуры, и как обеспечить качественное предоставление транспортных услуг потребителям и туристам

В целом, можно определить, что основными проблемами использования транспорта в Казахстане можно назвать следующие:

– нехватка авиатранспорта в сезонный период;

– несоответствие качества транспортных услуг уровню предлагаемой цены;

– высокий уровень цен на авиатранспорт;

– недостаточность услуг железнодорожного транспорта, а также ненадлежащего качества;

– использование транспорта по чартерной программе, имеющие определенные ограничения, например время, так как по чартерной программе тур предлагается только в рамках конкретной продолжительности пребывания.

В целом, целесообразно активизировать вопросы улучшения сервиса и ценообразования для повышения качества транспортных услуг в Казахстане

.Список использованной литературы

1. Игорь Прохоров Отдых — дело доходное //Казахстанская правда №24, 11.03.15 – С.14

2. WWW.STAT.GOV.KZ

3. Дурович А. М. Маркетинг в туризме: Учеб.- практ. пособие / Моск. гос.ун-т экономики, статистики и информатики; Белорус, гос. экон. ун-т.- М., 2013.-170 с.

© Сохатская Н.П., 2016г.

УДК 336.763

Соян Шончалай Чудурукпаевна
канд. экон. наук, старший научный сотрудник ТувИКОПР СО РАН,
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита ТувГУ,
г. Кызыл, РФ
E-mail: Soyan77@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ВЕКСЕЛЬНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Аннотация

В статье рассматривается организация бухгалтерского и налогового учета вексельных операций.

Описываются условия принятия векселя в бухгалтерском и налоговом учете, отражение вексельных операций в учете.

Ключевые слова

Вексель, рынок ценных бумаг, бухгалтерский учет, налоговый учет

В настоящее время в нашей стране все большее развитие получает рынок ценных бумаг. Практически все субъекты экономических отношений, ведущие бухгалтерский учет непосредственно сталкиваются с учетом операций с векселями. И отсюда вытекает актуальность данной работы.

Согласно ГК РФ, ФЗ «О простом и переводном векселе» № 48 - ФЗ от 11 марта 1997г. и ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» вексель относится к ценной бумаге, которая содержит простое и ничем не обусловленное обязательство векселедателя (простой вексель) или его предложение другому лицу (переводной вексель) уплатить указанную сумму в названный срок [3]. По своей правовой природе вексель может использоваться как средство расчетов и как финансовые вложения. И каждый из них имеет свои учетные и налоговые тонкости.

В бухгалтерском учете, чтобы принять вексель к учету, одновременно должны выполняться следующие условия: наличие правильно оформленных документов; переход к организации финансовых рисков, связанных с этими вложениями; способность вложений приносить экономические выгоды в будущем [2]. Векселя в учете отражаются на 58 счете «Финансовые вложения», а операции, связанные с ними - с использованием отдельных субсчетов «Векселя полученные» и «Векселя выданные». Например, получение от покупателя векселя, по которому должен сам покупатель, рассматривается продавцом не как получение ценной бумаги, а как предоставление продавцом покупателю коммерческого кредита. Поэтому учет такого векселя ведется не на счете 58 «Финансовые вложения», а на счете 62-3 «Векселя полученные».

Но суммы задолженности поставщикам и подрядчикам за товары (работы, услуги), обеспеченные выданными векселями не списываются со счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», а учитываются обособленно в аналитическом учете к счету 60 на субсчете «Векселя выданные». На этом субсчете задолженность, обеспеченная векселем числится до момента её погашения. И одновременно обе стороны вексельных отношений дополнительно организует забалансовый учет: у векселедателя – 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные»; у векселедержателя - 008 «Обеспечения обязательств и платежей полученные». При приобретении векселя в качестве финансовых вложений, расходы на приобретение ценных бумаг учитываются на счете 58 «Финансовые вложения» в корреспонденции со счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Кредитор при выдаче ссуды часто требует, чтобы должник предоставил в подтверждение заемных отношений собственный вексель. Он может быть процентным или дисконтным. Дисконт образуется в виде разницы между полученной заемщиком суммой и номиналом векселя, отражающим сумму, которую он должен вернуть. Для налогообложения независимо от вида векселя у участников, вовлеченных в кредитные отношения, будут возникать доходы или расходы в виде процентов. И еще, начиная с 2007г. при использовании векселей в расчетах НДС поставщикам нужно уплачивать на основании отдельных платежных поручений. То есть векселем можно оплатить только стоимость приобретенных товаров или услуг без учета НДС, а налог придется перечислить «живыми» денежными средствами. А передача векселей третьих лиц в счет оплаты приобретаемых товаров (работ, услуг) не является реализацией таких векселей. В этих случаях вексель выступает как средство платежа. Следовательно, не облагаемой НДС операции не возникает и вести раздельный учет сумм «входного» налога не нужно. Следует заметить, что и при соблюдении требований фискальных органов в ряде случаев вести раздельный учет сумм «входного» НДС нет необходимости, если расходы, связанные с реализацией векселей третьих лиц, не превышают 5% общей величины всех расходов на производство, то и вести раздельный учет сумм «входного» НДС не нужно [1].

Таким образом, вексель - это универсальное кредитно-расчетное средство, которое не уступает даже самим деньгам. Так его можно разменять, передать, отразить в учете сам факт движения. А организация бухгалтерского и налогового учета вексельных операций – процесс очень трудоемкий, требует много знаний в области и бухгалтерского, и налогового учета. Но и для его дальнейшего совершенствования на

российском рынке ценных бумаг, по нашему мнению, необходимо проведение в стране вексельной реформы. Целью реформы должны стать, с одной стороны, усиление защиты интересов векселедержателей, с другой, повышение ответственности всех обязанных по векселю лиц.

Список использованной литературы:

1. Головнина М. Н. Учетно-аналитическое обеспечение вексельных операций в коммерческих организациях: автореферат дис. ... канд. экон., наук: Ур, федер, ун-т имени первого Президента России Б.Н. Ельцина. - Екатеринбург, 2010. - 22 с.
2. Соян Ш.Ч. Проблемы бухгалтерского учета и отчетности на предприятиях малого и среднего бизнеса в Республике Тыва // Научное обозрение, 2015. - №6. - С.-332-335.
3. Толмачев И.А. Особенности учета и налогообложения векселей // Налоговый учет для бухгалтера, 2009. апрель.

© Соян Ш.Ч., 2016

УДК 33

Сулима Виктория Игоревна
Стрелкова Анастасия Олеговна
Студентки Западного Филиала РАНХиГС
Научный руководитель: **Крылова О.В.**
Преподаватель дисциплины «Экономика организации»
г. Калининград, РФ
E-mail: vis-999@mail.ru

МОШЕННИЧЕСТВО С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ

Аннотация

Случаи мошенничества с банковскими картами с каждым днем набирает обороты. Банки стараются защитить банковские карты, разрабатывая комплекс мер, направленных на предотвращение кражи денег со счетов клиентов, но мошенники находят новые способы обмана людей. О видах махинаций и о том, как не стать жертвой мошенников, вы узнаете из нашей статьи.

Ключевые слова

Махинация, банковкие карты, мошенники, деньги, безопасность.

Сегодня нелегко найти человека, который ни разу не пользовался банковской картой. Большинство магазинов, ресторанов, отелей давно перешли на безналичный расчет. Через карточные счета каждый день проходят немалые суммы денег. Это очень привлекает мошенников. Они могут дистанционно совершить махинации при ваших расчетах за покупки банковской картой.

Один из видов махинации: скимминг. Скимминг - это кража данных карты при помощи считывающего устройства на банкоматах и других платежных устройствах общего пользования. [1] Мошенники копируют с магнитной полосы информацию о карте и ПИН-код с помощью портативного сканера (скиммера), который прикрепляется к терминалу.

Фишинг – вид мошенничества, при котором злоумышленники создают поддельный сайт банка, идентичный официальному. Затем делают спам-рассылку, заманивая клиентов на поддельный сайт, где просят ввести данные о вашей карте. [2]

Также одним из видов фишинга является поддельный интернет-магазин. В большинстве случаев в данном магазине цены значительно ниже рыночной. Оплачивая покупки в таком магазине вы направляете деньги прямиком злоумышленникам.

SMS-фишинг или смишинг – мошенничество, с помощью которого злоумышленники рассылают сообщения клиентам банка от имени его работников, где говорят о том, что с банковской карты списана некая сумма денег или о том, что карта заблокировала и для того, чтобы отменить эту операцию, следует отправить в ответ ПИН-код своей карты или ее данные. [3] Затем мошенники используют эти данные для списания денежных средств.

Это наиболее распространенные мошенничества, совершаемые с банковскими картами. Как же не стать жертвой мошенников? Существуют правила, при соблюдении которых, вы сможете обезопасить свои денежные средства от злоумышленников:

1. Снимайте наличные в проверенных банкоматах (непосредственно в банке). Не пользуйтесь банкоматами в плохо освещенных и безлюдных местах.
2. При вводе ПИН-кода, закрывайте клавиатуру рукой.
3. При оплате через интернет, пользуйтесь проверенными сайтами. После совершения операций очищайте историю браузера, логины и пароли.
4. Никому не говорите данные своей карты. Не пересылайте их по электронной почте или СМС.
5. Не вводите пароль для отмены или подтверждения операций, которые Вы не совершали.
6. Если вы часто покупаете товары и услуги в интернете, заведите для этого отдельную карту, переводя на нее сумму вашей покупки. [4]

Любой владелец банковской карты должен осознавать, что всегда существует очень большой риск того, что именно он станет одной из жертв обмана и попадет в сети мошенников. Однако, если внимательно ознакомиться с главными приемами преступников, то риск того, что вы попадете в неприятную ситуацию, будет гораздо ниже. Ведь кто предупрежден — тот вооружен.

Список использованной литературы:

1. http://www.nwab.ru/static/single/-rus-common-materials41618_154419-/material41618_154537 [1]
2. http://baikalfinans.com/novosti-bankov/moshenniki-skupayut-bankovskie-kartochki-u-grazhdan-dlya-provedeniya-mahinatsiy.html [2]
3. https://ru.m.wikipedia.org/wiki/ [3]
4. http://www.compgramotnost.ru/elektronnye-dengi/vidy-moshennichestva-s-bankovskimi-kartami-i-v-internete [4]

© Сулима В.И., Стрелкова А.О., 2016

УДК 330

Суслина Инна Вадимовна,
магистрант 1 курса ФГАОУ ВО
«Севастопольский государственный университет», г.Севастополь, РФ
E-mail: inno4ka-09@mail.ru
Шипилов Николай Юрьевич,
к.т.н, доцент ФГАОУ ВО
«Севастопольский государственный университет», г.Севастополь, РФ

СОЗДАНИЕ ЦЕНТРА СЕРТИФИЦИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ «1С» В ВУЗЕ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И ПОЛУЧЕНИЯ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ДОХОДОВ

Аннотация

В статье предложены способы привлечения внебюджетных источников финансирования путем организации дополнительных платных услуг. Рассмотрена возможность создания центра

сертифицированного обучения на базе ВУЗа. Обозначены организационные этапы и необходимые требования для открытия ЦСО.

Ключевые слова

Центр сертифицированного обучения, сертифицированные курсы, обучение слушателей, привлечение дополнительных средств.

Благодаря активному использованию информационных технологий и автоматизации учета на предприятиях повысился спрос на высококвалифицированных специалистов различного профиля. В настоящее время предприятия заинтересованы в хорошо образованных и профессионально подготовленных кадрах, поскольку человеческий фактор является ведущим ресурсом с точки зрения повышения эффективности деятельности компании. Все больший интерес приобретают работники, которые не только обладают знаниями и умениями в конкретной предметной области, но и хорошо разбираются в информационных технологиях и умеют творчески использовать их в своей деятельности, а для работы экономиста необходимо уметь работать в различных бухгалтерских программах. Анализ мнений работодателей показывает, что наличие у работников сертификатов известных фирм, таких как «1С» существенно повышает их возможность по трудоустройству.

На сегодняшний день в рамках корпорации «1С» существуют специальные фирмы, которые занимаются продажей программного продукта, внедрением и сопровождением (дилеры или франчайзи). Эти фирмы при наличии сертифицированных преподавателей имеют право заниматься обучением клиентов, выдавая свидетельство установленного образца. Вузы экономического направления могут заключать с фирмой 1С соглашения о создании совместных обучающих центров. По условиям соглашения о сертифицированном обучении обучающихся ВУЗа, университет обязан обучать своих студентов бесплатно в создаваемом центре по сертифицированным методикам. При этом занятия могут быть включены в состав рабочих программ дисциплин, преподаваемых студентам в учебном процессе. В то же время Центр сертифицированного обучения (ЦСО) имеет право обучать слушателей, не являющихся студентами ВУЗа, на договорной основе [3, С.198-200].

Такое соглашение дает право ВУЗу льготно приобретать необходимое программное обеспечение, получать техническую поддержку и рекомендации по его использованию, комплекты учебно-методических материалов (УМК), поддержку и обновление их по мере выхода новых редакций программных продуктов, осуществлять обучение и сертификацию преподавателей учебных курсов, участвовать в специализированных семинарах и вебинарах, а так же выдавать свидетельства фирмы «1С» о прохождении курса студентам, успешно освоившим весь материал.

Согласно российскому законодательству бюджетные учреждения имеют возможность привлекать дополнительные средства путем предоставления платных услуг, предусмотренных уставом. Поэтому такой центр имеет право обучать слушателей, не являющихся студентами ВУЗа, на договорной основе. Программа по различным направлениям может быть рассчитана на различное количество часов. Так же ЦСО могут самостоятельно устанавливать стоимость курсов, при этом высокие показатели рентабельности достигаются при наборе большой группы.

В первую очередь, для создания ЦСО на базе ВУЗа необходимо подготовить материально-техническую базу, а именно: приобрести современные компьютеры, обеспечить скоростной доступ в интернет, также необходимо наличие сервера и принтеров. Следует оборудовать лабораторию специализированной эргономичной мебелью для компьютерных классов и системами кондиционирования. Когда лаборатория будет подготовлена для обучения, потребуется закупить специализированное программное обеспечение. Только после этого подписывается договор о создании ЦСО и происходит подготовка преподавателей по выбранным сертифицированным курсам. В основном, на этапе запуска обучается один преподаватель. Обучение второго возможно в течение 6 месяцев с момента создания ЦСО. В процессе организации ЦСО также необходимо уделить внимание хорошей рекламе. Методические материалы для каждого курса приобретаются непосредственно перед началом обучения в соответствии с количеством слушателей. В комплект методических материалов для обучающихся входит и свидетельство

установленного образца, которое выдается в последний день курса. Также можно обучать своих сотрудников и выдавать им свидетельства.

Курсы ЦСО рассчитаны для разных категорий слушателей. Могут обучаться как студенты ВУЗов и средних специальных учебных заведений, так и программисты, и бухгалтеры, и менеджеры, и руководители предприятий. Каждый сертифицированный курс соответствует своим целям и рассчитан на определенный уровень подготовки слушателей.

Для слушателей, которые знакомы с основами бухгалтерского учета и имеют навыки по работе с компьютером, предназначен «базовый курс». Слушатели смогут ознакомиться с возможностями прикладного решения «1С:Бухгалтерия 8» и получить начальные навыки работы с ним.

Для слушателей, имеющих знания бухгалтерского и налогового учета, предназначен сертифицированный курс по получению практических навыков использования конфигурации «1С:Бухгалтерия 8». Слушатели на практике учатся просто и удобно использовать программу для ведения бухгалтерского и налогового учета для облегчения повседневной работы бухгалтера. Таким образом, в результате изучения материала слушатели курса получат помимо теоретических знаний, еще и практические навыки работы. Такой курс можно рекомендовать студентам в качестве практики работы и бухгалтерам, которым необходимо повысить свой квалификационный уровень знаний в бухгалтерском и налоговом учете, а также которым предстоит работать в программе «1С:Бухгалтерии 8».

Для специалистов различных видов деятельности разработаны и сертифицированы соответствующие курсы по прикладным решениям «1С:Управление торговлей 8», «1С:Розница 8», «1С:Зарплата и Управление персоналом 8», «1С:Управление производственным предприятием 8», «1С:Бухгалтерия государственного учреждения 8» [1].

Основными преимуществами такого обучения является то, что все курсы разработаны преподавателями и методистами фирмы «1С» и ее партнеров, у которых огромный опыт по внедрению программных продуктов «1С:Предприятие». Учебному заведению от фирмы «1С» предоставляется полный и готовый комплект материалов для проведения обучения в соответствии с методологией платформы «1С:Предприятие 8». К тому же по мере выхода новых редакций программных продуктов, сертифицированные курсы поддерживаются и обновляются фирмой «1С» [2, С.129-133].

Для обучения слушателей ЦСО могут приглашать только преподавателей, подтвердивших свою квалификацию на право проведения соответствующего курса и обладающих сертификатом «1С:Профессионал» по его тематике. Данное условие гарантирует высокую квалификацию преподавателя любого ЦСО, а также соответсвие требованиям, предъявляемым фирмой «1С».

В результате обучения слушатель приобретет навыки работы с различными инструментами прикладного решения «1С:Бухгалтерия 8», освоит методики ведения бухгалтерского и налогового учета в программе, овладеет работой с первичными документами и формированием регламентированной отчетности, а также научится корректировать ошибки в бухгалтерском и налоговом учете.

Таким образом, в условиях перехода на бухгалтерские стандарты Российской федерации Севастополь и Крым остро нуждаются как в подготовке новых специалистов, так и в повышении квалификации существующих кадров. В Севастополе есть много учреждений, где проводятся курсы по программам «1С», однако не все имеют статус сертифицированного учебного центра. В сложившихся условиях создание ЦСО затрагивает такие социально-экономические аспекты, как улучшение кадрового потенциала региона, увеличение занятости населения, а также открываются преимущества для ВУЗа: повышение экономической устойчивости университета, повышение качества кадрового персонала и улучшение качества образовательной деятельности. Сертифицированное обучение студентов значительно расширяет возможности для их дальнейшего трудоустройства, так как умение эффективно использовать современные средства автоматизации финансовой и учетной работы выступает важным фактором стабильности предприятий разных отраслей, видов деятельности и типов финансирования.

Список использованной литературы:

1. Кислицына Т. Центр сертифицированного обучения – качественное и доступное обучение работе с программами «1С:Предприятие 8»/ Т. Кислицына//Финансовая газета. 2011. № 45(1037).

2. Набока О. Г. Профессионально-ориентированные технологии обучения будущих экономистов: накопленный опыт и перспективы использования/ О.Г. Набока // Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения . 2012. №28. С.129-133.
3. Семенов С.М. Применение в учебном процессе сертифицированных курсов фирмы «1С»/ С.М. Семенов, В.М. Гриняк, Е.И.Когай// Территория новых возможностей . 2009. №3 (3). С.198-201.
4. Суслина И.В. Поиск дополнительных внебюджетных средств образовательными учреждениями/ И.В. Суслина, Н.Ю. Шипилов// Материалы всерос. науч.-практ. конф. молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов, 5—6 нояб. 2015 г. Севастоп. гос. ун-та.: Сборник тезисов докладов, Севастополь. 2015. С. 144-146.

© Суслина И.В., Шипилов Н.Ю., 2016

УДК 330

Суховей Ольга Николаевна
студентка ДонГАУ, п. Персиановский, РФ
E-mail: o.sukhovej@mail.ru
Баранова Ирина Владимировна
канд. экон. наук, ст.преподаватель ДонГАУ,
п.Персиановский, РФ, E-mail: bariv@bk.ru

РАЗВИТИЕ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Аннотация:
в статье рассмотрены динамика, объемы и структура как международного, так и внутреннего российского туристического рынка в частности. Определены основные меры поддержки отрасли России в условиях нестабильной экономической и политической обстановки, обеспечивающие рост объемов въездного и выездного рынка туристических услуг России.

Ключевые слова
международный рынок туристических услуг, внутренний туристический рынок России, структура туризма, поддержка туризма.

По мере развития международной торговли, повышения благосостояния населения различных стран, интернационализации и глобализации, увеличивается и рынок туристических услуг. Следует отметить, что в последнее десятилетие наблюдается увеличение как международного туризма, так и внутреннего туризма отдельных стран.

Международный туризм, как один из основных видов международной экономической деятельности, оказывает существенное влияние как на структуру и общую ситуацию в мировой экономике, так и на хозяйства большинства стран и отдельных регионов мира. Развитие международного туризма составляет одно из наиболее перспективных направлений структурной перестройки экономики и оказывает стимулирующее воздействие на такие секторы экономики, как транспорт, связь, торговля, строительство, сельское хозяйство [2, с. 848].

Как сообщает UNWTO (Всемирная туристическая организация), в 2015 году международный турпоток составил 1,18 млрд. туристов, этот показатель выше на 4,4% от 2014 года и является абсолютным рекордом. На рисунке 1 показан прирост международного туризма в 2015 году по основным туристическим направлениям.

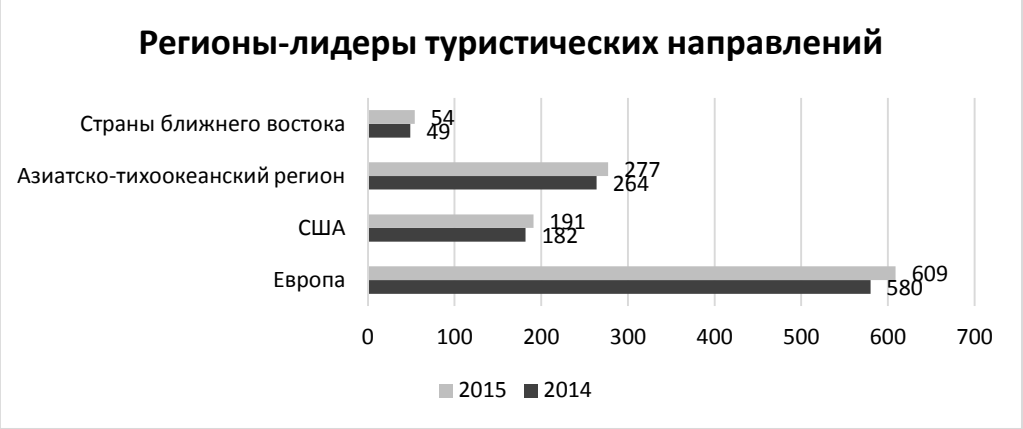


Рисунок 1 – Прирост международного туризма в 2015 г. [1]

Так, наибольший приток туристов в 2015 году наблюдался в европейских странах, общее количество туристов в которые составило 609 млн.человек (+5%). Азиатско-Тихоокеанский регион посетили в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом на 5% больше туристов. США посетило 277 млн. чел. (+5%). Страны Ближнего Востока также отметились увеличением туристического потока – до 54 млн.человек. Приток составил 3%.

За последние год рынок международного туризма сохранил относительную устойчивость несмотря на слабый экономический рост, высокий уровень безработицы и макроэкономическую напряженность. Туризм по-прежнему остался одной из самых высокодоходных отраслей, поддерживающих экономику и занятость во многих странах (рис.2).

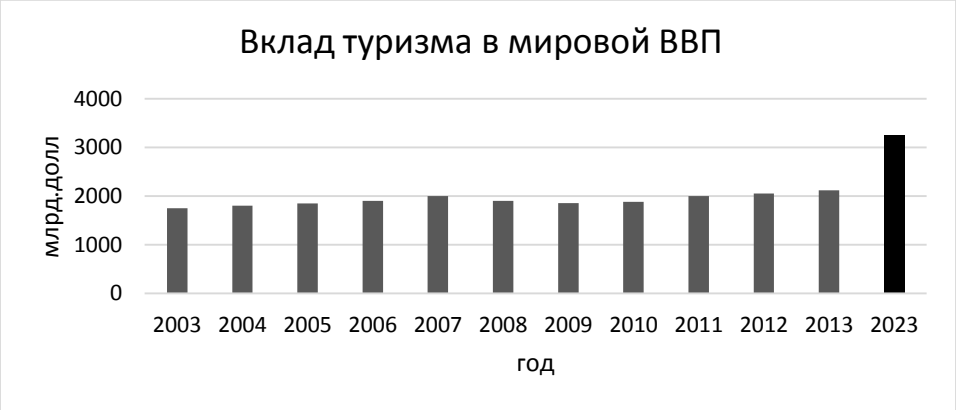


Рисунок 2 – Вклад туризма в мировой ВВП

Увеличение доли туристических услуг в мировой ВВП в течение последних 10 лет объясняется усилением экономик развивающихся стран на фоне снижения темпов развития экономики всего мира.

Более динамичному развитию международного туризма препятствуют:

- падение цен на нефть,
- колебания валютного курса,
- ужесточения требований о безопасности,
- нестабильная политическая обстановка.

Эксперты Всемирной туристической организации (UNWTO) прогнозируют, что в 2016 году тенденция будет примерно такой же и прирост составит 4%.

На фоне стабильного международного рынка туристических услуг, туризм в России испытывает структурные изменения. Так, в 2015 году, наиболее существенным изменением стала переориентация отрасли на внутренний туризм [3, с. 55].

О том, что туризм должен взять на себя часть ответственности, направленной на импортозамещение, считают в Ростуризме. "Наш туристический рынок в течении 23 лет всеми воспринимался как туризм выездной. Стратегически наша страна заинтересована в развитии въездного и внутреннего туризма [5].

Уже сейчас отдых за рубежом потерял большую часть аудитории. Особой популярностью пользуются новогодние туры на горнолыжные курорты на Красной поляне. Спрос на Сочи и Крым в минувшем сезоне вырос на 40%, а также прогнозируется их выход на первое место по популярности в летний период 2016 года. По его ожиданиям Ростуризма, рост внутреннего турпотока в 2016 году составит 3-5 млн. человек, что на 40-100% больше, чем показатели 2014 года. (рис.3)

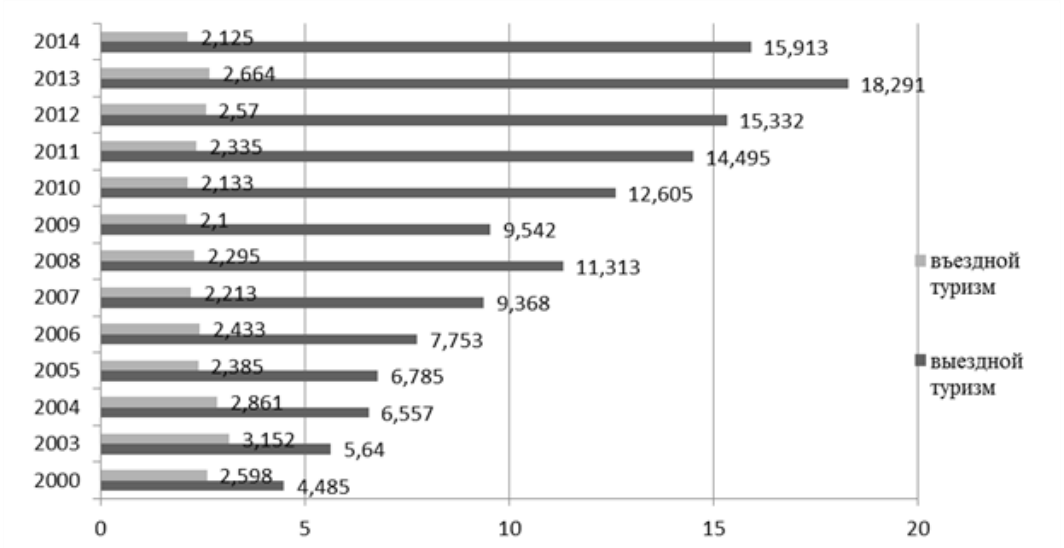


Рисунок 3 – Соотношение въездного и выездного туризма в России в 2013 и 2014 гг.[1]

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года подчеркивается, что туризм является экономически выгодной и экологически безопасной отраслью национальной экономики, существенным звеном инновационного развития страны. Неразвитости внутреннего и въездного туристического рынка России способствует множество факторов:

- рост цен на услуги, предназначенные туристам;
- недостаточная реклама за рубежом туристических возможностей России;
- ограниченное количество гостиниц туркласса в регионах и в столице страны;
- неразвитость индустрии развлечений;
- сложный и долгий процесс оформления виз и их высокая стоимость [4] .

Таким образом, несмотря на сложную политическую и экономическую обстановку в стране, политика государства направлена на развитие международного въездного и внутреннего туризма, о чем говорит действие «Стратегии развития туризма в Российской Федерации до 2015 года» и «Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года».

Практическое их применение, по прогнозам ВТО, к 2020 г. позволит России войти в первую десятку стран как по выезду туристов за пределы страны (1,9% в мировом потоке туристов, что составляет 30,5 млн. чел), так и по приему туристов (47,1 млн. чел. в год, что составляет 2,9%). Причем данные цифры не включают данных об объеме внутреннего туризма, которые многократно превосходят въездной и выездной объемы. Россия обладает огромным туристическим потенциалом, и лишь целенаправленные действия по его развитию позволят увидеть положительную динамику развития всех видов туризма.

Список использованной литературы

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/

2. Баранова И.В., Жидкова Н.Е. Экономическое развитие Ростовской области //Сборник научных трудов Всероссийского научно-исследовательского института овцеводства и козоводства. 2015. Т. 1. № 8. С. 847-849.
3. Диденко Ю.С., Пышненко О.С., Баранова И.В.Экономическое развитие России в условиях санкций // В сборнике: КРИЗИС XXI ВЕКА ВЧЕРА. СЕГОДНЯ. ЗАВТРА. - Материалы международной научно-практической конференции. Саратов, - 2014.- С. 53-56.
4. Кудинова Е. В., Шаповал А. Ю. Современное состояние и тенденции развития туризма в мировой и российской экономике // Молодой ученый. – 2015. - №3.- С. 430-433.
5. Ассоциация туроператоров России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.atorus.ru

© Суховей О.Н., Баранова И.В., 2016

УДК 338.001.36

Тарасова Анна Юрьевна
студент 1 курса магистратуры института ФЭиУ
Севастопольский государственный университет
Научный руководитель: О.В. Рура
к.э.н., доцент кафедры «Бухучет, анализ и аудит»
Севастопольский государственный университет
г. Севастополь, Российская Федерация

ТОЛЛИНГ КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Аннотация

Анализируется история возникновения толлинга как одна их схем взаимоотношений в российской экономике. Преимущества и недостатки толлинга. Рассматривается как один из возможных вспомогательных методов развития инновационной экономики России.

Ключевые слова

Инновационная экономика, толлинг, толлинговые схемы, давальческое сырье, преимущества и недостатки толлинга.

Развитие инновационной экономики в современной России связывается в определенной степени с глубокой переработкой природных ресурсов, где одним из косвенных, но действенных методов решения таких задач является совершенствование форм организации производства на основе толлинговых схем.

Не смотря на то, что толлинг в России существует уже несколько десятилетий, отношение к нему неоднозначно. Данную проблему в своих работах рассматривали кандидат экономических наук А.Г. Бурков [2], И.А. Белова [1], А.А. Сухорокува [3] и другие. В связи с этим вопросы изучения истории становления давальческих операций в России, выявления их преимуществ и недостатков, а также перспектив развития, в современных непростых экономических условиях приобретают особую актуальность.

В Советском Союзе развитие толлинговых операций началось в конце 80-х годов с передачи недавно созданными небольшими фирмами и кооперативами на переработку крупным и средним государственным предприятиям определенного количества сырьевых ресурсов с целью получения из них готовой продукции. Это было выгодно обеим сторонам: новые небольшие организации не обладали производственными мощностями и достаточными средствами для их строительства, а госпредприятия работали по системе государственных заказов с обязательным распределением сырья и готовой продукции по поставщикам и потребителям. Денежные средства их строго контролировались, излишки же изымались. [2, с.114]

Это можно проследить на примере текстильного промышленного объединения. В такое объединение включались хлопковые базы, прядильно-ткацкие и отделочные фабрики. За произведенную продукцию расплачивались сырьем.

При этом поставщики рассчитывались с переработчиками только за фактически выполненную работу плюс отчисления в фонд экономического стимулирования предприятий.

В середине 90-х годов появляются уже крупные фирмы, к этому времени уже накопившие определенный капитал. Они сами организуют давальческие схемы и самостоятельно решают проблему финансирования оборотных средств. [2; 115]

С конца 90-годов предприятия начали испытывать нехватку сырьевых ресурсов. Это было обусловлено разрушением вертикально-интегрированных цепочек производства, нарушением старых структурных связей между бывшими республиками СССР, что привело к отсутствию должной загрузки мощностей предприятий и к спаду производства. Предприятия были вынуждены совершать первые шаги свободной деятельности. Ярче всего данная ситуация проявилась в легкой промышленности [2, с.115].

Следующий этап развития толлинга связан с его проникновением в различные области российской экономики. Причем, получила распространение как переработка отечественного сырья иностранными компаниями, так и переработка отечественного сырья за рубежом.

Схемы толлинга в металлургии были впервые использованы в 90-х годах в алюминиевом производстве. Они применялись при переработке зарубежных и отечественных бокситов на российских предприятиях с дальнейшим вывозом продуктов переработки за рубеж. Применение толлинга именно в алюминиевой отрасли было связано с наличием значительных льгот в плане таможенного и налогового таможенного обложения [2, с. 116].

Именно использование толлинговых схем в алюминиевой отрасли привело экономику России в свое время к реальным достижениям: предприятия работали с растущей рентабельностью, увеличивался выпуск продукции и как результат – росли налоговые отчисления, средняя заработная плата населения, стала проводится социальная программа для работников предприятий.

Одновременно развивался толлинг в металлургии. В настоящее время толлинг применяется и в сельском хозяйстве, в частности, в производстве комбикормов, переработке молоке, яиц и т.д. Многие полиграфические организации наряду с производством печатной продукции из собственного сырья и ее реализацией занимаются переработкой давальческого сырья и материалов.

Формирование рыночных отношений, необходимость выживания бизнеса в условиях сложной экономической обстановки, способствует развитию толлинговых операций.

Преимущества для страны в макроэкономическом плане при использовании толлинговых схем очевидны: он позволяет загрузить мощности производства, обеспечить текущие расходы предприятия, в том числе выплачивать заработную плату персоналу, тем самым способствуя снижению социальной напряженности в регионе, повышая уровень благосостояния населения, обеспечивая налоговые поступления в бюджеты всех уровней.

Еще одним преимуществом является возможность сохранить предприятия, не имеющие свободные денежные средства и обладающие значительными долгами.

Отрицательной стороной толлинговых схем является то, что в этом случае предприятие-переработчик может лишь компенсировать свои текущие расходы, основная часть прибыли достанется толлингеру. Данная схема также не способствует развитию системы денежных взаиморасчетов между предприятиями, способствует уходу от выплат по долгам и налоговым платежам.

Не способствует развитию толлинговых операций несовершенство законодательства в этой сфере. Необходимо более четко сформулировать требования к участникам толлинговых схем с соблюдением таможенных процедур и требований национального и международного законодательства, что, в свою очередь, будет способствовать грамотному распределению обязанностей между участниками. Такие факторы позволят эффективнее управлять экономическими рисками.

В целом совершенствование форм организации производства на основе толлинговых схем позволит многим предприятиям в сложных экономических условиях не только сохранить рабочие места,

дополнительно загрузить простаивающие мощности производства, но и стать одним из факторов развития инновационной экономики.

Список используемой литературы:

1. Белова И.А. Толлинг как экономическое явление // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. №3. С
2. Бурков А.Г. Толлинг: экономический анализ // Проблемы прогнозирования. 2001. №1. С.110-121.
3. Сухорукова А.А. Использование толлинговых сделок в России // Молодой ученый. 2014. №20. С.418-420.

© Тарасова А.Ю., Рура О.В. 2016

УДК 330.342

Татарникова Татьяна Ивановна
старший преподаватель, ТЭЮИ
г.Томск, РФ
E-mail:tomichka12@yandex.ru

РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Аннотация

Экономическое развитие стран во многом определяется тем насколько быстро, и эффективно внедряются достижения научно-технического прогресса в производство. В данной работе автором систематизированы представления об эволюции и основных составляющих технологических укладов.

Ключевые слова

Технологические уклады, технологии, производительные силы, экономическое развитие.

Экономическое развитие стран характеризуется неравномерностью. При этом точного объяснения цикличности развития до сих пор не найдено, что затрудняет выработку стабилизационной политики государства. В связи с этим очень перспективным является теория технологических укладов С.Ю. Глазьева и Д.С. Львова, которая объясняет цикличность экономического развития сменой технологических укладов.

Первое представление о категории «технологический уклад» можно найти в работе К. Маркса при анализе им категории «способ производства». Важнейшей идеей К. Маркса является идея развития экономики. Определенному уровню развития соответствует свой способ производства, т.е. единство производительных сил (совокупность средств и предметов производства и человека, приводящего их в движение) и производственных отношений (отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления). Производственные отношения выступают основой для развития других общественных отношений, в том числе политики, культуры и т.д. Главной движущей силой развития экономики является закон соответствия производственных отношений и производительных сил. И именно изменения производительных сил приводят к изменению экономических (производственных) отношений. Смена способов производства, согласно К. Марксу, происходит скачкообразно [4].

В дальнейшем, неравномерность экономического развития изучал Н.Д. Кондратьев, автор теории длинных волн. Существование длинных волн он связывал с техническим прогрессом, в результате которого в производстве формируются качественные изменения, приводящие к скачку в развитии производительных сил и экономическому росту. Данный процесс сопровождается значительными инвестициями в науку и технику. Также это сопровождается изменением требований к качеству рабочей силы. Производство требует от системы образования работников с более высокой квалификацией и новыми навыками. Это приводит к изменениям в управлении и организации производства. Изменения в технологиях, рабочей силе и методах управления постепенно исчерпывают себя и вследствие чего темпы роста экономики замедляются. Для выхода из кризиса экономике требуется импульс в виде новых технологий [1].

Последователем Н.Д. Кондратьева был Й. Шумпетер, работавший в рамках неоклассического направления. Одной из его идей являлась идея о неравномерности развития и нововведениях как причине этого. Анализируя данные процессы, Й. Шумпетер рассматривал уклад как совокупность институциональных, экономических, социальных и политических элементов общества [5].

Сам термин «технологический уклад» был предложен Д.С. Львовым и С.Ю. Глазьевым, согласно которым, технологический уклад – это «целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется замкнутый цикл, включающий добычу и получение первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления» [2, с. 61].

Структура технологического уклада состоит из ядра, ключевых факторов и несущих отраслей. Ядро представляет собой совокупность технологически связанных производств. Ключевой фактор – это технологические инновации, детерминирующие образование ядра технологического уклада и преобразующие технологическую структуру экономики. Несущими отраслями называются отрасли, активно применяющие технологические инновации.

В настоящий момент можно выделить шесть технологических укладов, при этом в развитых странах преобладает технологии пятого уклада, а технологии шестого только формируются.

Первый уклад доминировал в период 1770 – 1830. Ядром являлись следующие производства: производство текстильных машин, текстильное производство, производство железа и чугуна, строительство каналов. Ключевой фактор первого технологического уклада – текстильные машины, а энергоноситель – вода. Несущими отраслями данного уклада выступали: текстильное машиностроение, текстильная промышленность, черная металлургия, транспорт.

Второй уклад доминировал в период 1830 – 1880. Ядром являлись следующие производства: производство паровых двигателей, производство пароходов и паровозов, добыча угля, производство железа и чугуна, производство станков, строительство железных дорог. Ключевой фактор второго технологического уклада – паровой двигатель, а энергоноситель – уголь. Несущими отраслями данного уклада выступали: тяжелая промышленность, угольная промышленность, черная металлургия, транспорт.

Третий уклад доминировал в период 1880 – 1930. Ядром являлись следующие производства: производство электротехники, строительство линий электропередач и электростанций, производство пластмасс и синтетических тканей, производство автомобилей. Ключевой фактор третьего технологического уклада – электродвигатель, а энергоноситель – электроэнергия. Несущими отраслями данного уклада выступали: электротехническое, тяжелое машиностроение, среднее машиностроение, химическая промышленность, электроэнергетика.

Четвертый уклад доминировал в период 1930 – 1970. Ядром являлись следующие производства: производство автомобилей и тракторов, производство бытовых приборов, производство алюминия, производство полимерных материалов, добыча и переработка нефти. Ключевой фактор четвертого технологического уклада – двигатель внутреннего сгорания, а энергоноситель – нефть. Несущими отраслями данного уклада выступали: среднее машиностроение, цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность.

Пятый уклад доминировал в период 1970 – 2010. Ядром являлись следующие производства: производство вычислительной и оптико-волоконной техники, разработка программного обеспечения, производство композитных материалов, производство роботов и станков с ЧПУ, добыча и переработка газа, развитие телекоммуникаций. Ключевой фактор пятого технологического уклада – микроэлектронные компоненты, а энергоноситель – газ. Несущими отраслями данного уклада выступали: электронная промышленность, роботостроение, газовая промышленность, информационные услуги.

Предполагается, что шестой уклад будет доминировать в период 2010 – 2050. Ядром являются следующие производства: наноэлектроника, молекулярная и нанофотоника, наноматериалы и наноструктурированные покрытия, нанобиотехнология, наносистемная техника. Ключевой фактор шестого технологического уклада – нанотехнологии, клеточные технологии, а энергоноситель – ядерное топливо, водород. Несущими отраслями данного уклада выступают: электронная, ядерная и электротехническая

промышленность, альтернативная энергетика, образование, здравоохранение, информационно-коммуникационный сектор, растениеводство[4, с. 37].

Время доминирования технологического уклада в экономике составляет от 40 до 60 лет. Сокращение времени доминирования объясняется ускорением инновационных процессов. В рамках доминирующего технологического уклада формируются базовые технологии и отрасли, которые в будущем будут выступать основой будущего технологического уклада, т.е. новый уклад зарождается в предыдущем. Экономический успех страны определяется не только тем, насколько успешно она использует технологии доминирующего уклада, но и инвестированием в технологии будущего уклада.

Современную российскую экономику можно охарактеризовать как многоукладную, сочетающую в себе технологии четвертого и пятого технологического уклада. В России представлены такие производства четвертого уклада как: производство электроэнергии ТЭС и ГЭС, АЭС, производство автомобилей, самолетов и т.д. Также распространены производства микросхем, персональных компьютеров, лазеров, спутников связи, промышленных роботов, которые относятся к пятому технологическому укладу.

На текущий момент в ряде стран уже используются технологии шестого технологического уклада: нанотехнологии, клеточные технологии и т.п. Для России, которая отстает в экономическом развитии от других стран, ключевым моментом является переход к шестому технологическому укладу. Это обеспечит российской экономике высокую конкурентоспособность на глобальном рынке и будет способствовать повышению уровня жизни населения. Поэтому одним из важных направлений будет выступать сфера образования и науки, которые способствуют получению и распространению знаний, обеспечивающих в свою очередь появление новых технологий и возможность их практического применения.

Список использованной литературы:

1. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избранные труды /Н. Д. Кондратьев; Междунар. фонд Н. Д. Кондратьева и др.; Междунар. ин-т П. Сорокина-Н. Кондратьева, Ин-т экономики Рос. акад. наук. Москва : Экономика, 2002. – 765с.
2. Глазьев, С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев; Международный фонд Н. Д. Кондратьева. – Москва: ВлаДар, 1993. – 310 с.
3. Маркс, Карл. О диалектическом и историческом материализме. [Сборник] / К. Маркс, Ф. Энгельс, В. И. Ленин. – Москва: Политиздат, 1984. – 636 с.
4. Потехина Н.В., Шулинина Ю.И. Взаимосвязь технологических укладов и образования как части человеческого капитала//Теория и практика общественного развития. – 2016. – №3. – С. 35–38.
5. Шумпетер, Йозеф А. Капитализм, социализм и демократия : пер. с англ. / Й. А. Шумпетер. – Москва: Экономика, 1995. – 540 с.

© Татарникова Т.И., 2016

УДК 339.5

Тевяшова Александра Сергеевна
студент 1 курса экономического факультета
Курский институт кооперации
Клевцов Сергей Михайлович
канд. экон. наук, Ст. преподаватель Курский институт кооперации
г. Курск, РФ
E-mail: klevtsovserg@yandex.ru

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В данной статье приводится анализ статистических данных по Курской области за 2015 год, из

которого выводится общее представление об экономическом состоянии исследуемого региона, делается вывод об общем уровне инвестиционной привлекательности региона.

Ключевые слова

Инвестиционная привлекательность, внешнеторговый оборот, промышленное производство, сальдированный финансовый результат.

Инвестиционная привлекательность как отдельно взятого предприятия, так и региона в совокупности определяется эффективностью его деятельности, то есть привлечение инвесторов прямо пропорционально уровню дохода, который они потенциально могут получить за собственные вложения. Фактически, высокий коэффициент инвестиций напрямую влияет на конкурентоспособность региона, а также увеличение его потенциальных возможностей и числа привилегий перед другими регионами.

По своему составу инвестиционная привлекательность подразделяется на ряд включенных в нее факторов, отраженных на рисунке 1.

Рисунок 1 –Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность

Соответственно, инвестиционная привлекательность региона определяется ее экономическими, финансовыми, социальными, политическими показателями, демонстрирующими степень его развития в той или иной области, а также положительными прогнозами на будущий период.

В качестве примера наиболее надежного объекта для инвестиций можно представить зерновые производства Курской области. Учитывая тенденцию повышения урожайности в этой отрасли, которая по данным нескольких последних лет превысила показатели всех предшествующих периодов времени практически в 2,5 раза, существуют основания утверждать, что производство зерна является в приведенном регионе наиболее прибыльным, и потому не утратит своей актуальности и явной выгоды для инвесторов. Эти утверждения можно также подкрепить тем фактом, что по зерновой промышленности Курская область занимает первое место среди прочих 17 регионов Центрального федерального округа.

Помимо этого, объем инвестиций определяет конкурентоспособность экономики государства в целом, а также отдельно взятых его регионов. Совокупный приток капитала характеризует страну (регион,

предприятие) как экономически выгодный объект на текущий период времени, при этом не освобожденный от инвестиционного риска – возможности потери капитала.

Рассмотрим уровень инвестиционной привлекательности на примере выше упомянутого региона Российской Федерации. Обратим внимание на некоторые показатели Курской области, имеющие определенное влияние на вышеуказанный коэффициент: внешняя торговля, индексы промышленного производства и финансовый результат деятельности организаций.

На рисунке 2 изображен график внешней торговли Курской области в период за январь-июнь 2015 года с указанием точных сумм в валюте долларов США.

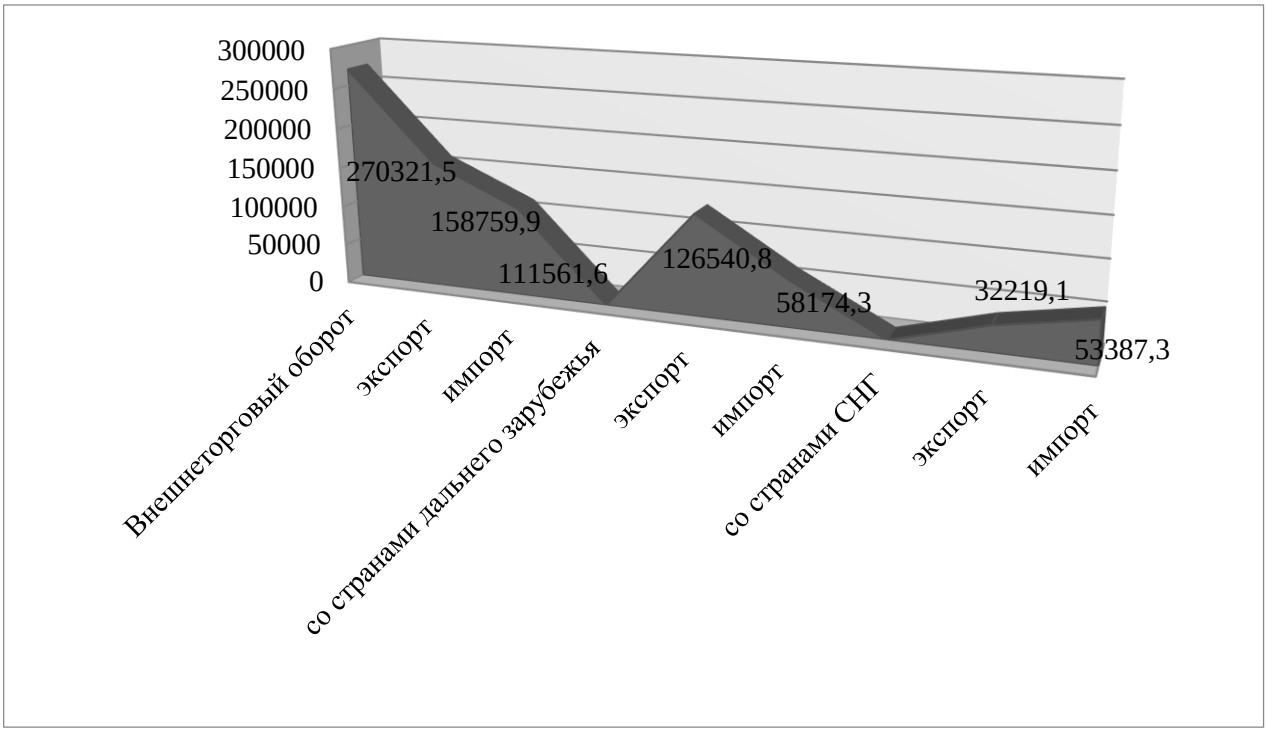


Рисунок 2 – Показатели внешней торговли за январь-июнь 2015 года

На приведенной схеме можно провести сравнительный анализ экспорта и импорта по показателям внешнеторгового оборота, торговли со странами дальнего зарубежья и со странами СНГ.

Если обратить внимание на внешнеторговый оборот, то возможно заметить, что экспорт превышает импорт на 29,7%, что может расцениваться как положительный аспект. Для оценки эффективности деятельности экономики будет не лишним определить баланс внешнеторгового оборота. Таким образом, путем вычитания из экспорта импорта, мы получаем плюсовую разницу, составляющую 47198,3 тыс. долларов США, что говорит о положительном сальдо торгового баланса региона Курской области, и, соответственно, о росте ее экономики.

Из этого числа оборот торговли со странами дальнего зарубежья составляет 126540,8 тыс. долларов США, что превышает импорт более чем в половину (54%). Баланс внешнеторгового оборота составляет в данном случае 68366,5 тыс. долларов США, что опять же говорит о положительном сальдо и значительном подъеме экономики региона.

В торговле со странами СНГ преобладает импорт, который опережает экспорт на 39,7%, а баланс внешнеторгового оборота в данном случае будет иметь отрицательную отметку и составлять -21168,2. Это говорит о возникновении пассивного торгового баланса. Однако, по сути, не является серьезным ударом для Курской области, так как большая часть денежных средств извлекается из торговли со странами дальнего зарубежья.

На представленном ниже графике рисунка 3 изображены индексы промышленного производства за 2015 год в процентах к предыдущему году.

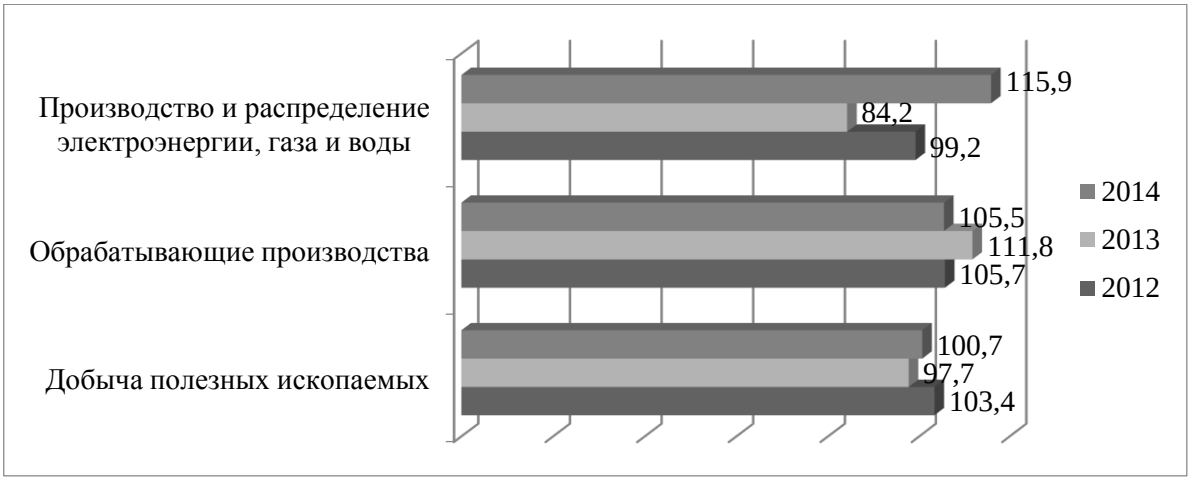


Рисунок 3 – Индексы промышленного производства

Из данных графика мы видим, что 2012 год сумел незначительно повысить процент добычи полезных ископаемых (на 3,4%) и обрабатывающих производств (5,7%), тем не менее, к 2013 году заметен определенный спад в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды. Также на убыль пошел показатель добычи полезных ископаемых, но при этом на 11,8% возрос коэффициент обрабатывающих производств. Показатели 2014 года демонстрируют определенный прогресс, так как производство и распределение электроэнергии, газа и воды увеличилось практически на 16%, обрабатывающие производства – на 5,5%, и на небольшую долю процента (0,7%) – добыча полезных ископаемых.

Прослеживая данную тенденцию, следует говорить о постепенном повышении количества и качества различного рода производств на территории исследуемого региона, что свидетельствует, в свою очередь, об экономической независимости в некоторых отраслях, а также ряде преимуществ перед другими регионами страны, что положительно влияет на уровень инвестиционной привлекательности.

На рисунке 4 изображен график финансового результата деятельности организаций Курской области в период с 2010 по 2014 год.

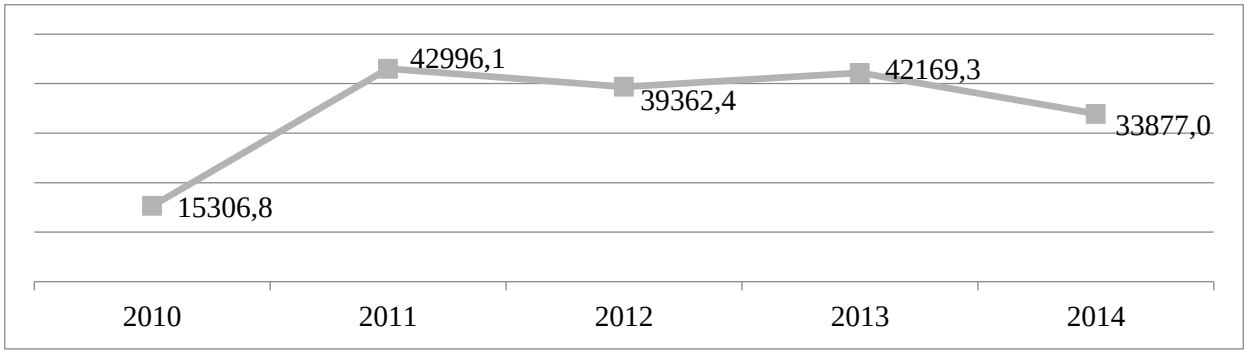


Рисунок 4 – Финансовый результат деятельности организаций Курской области

Приведенные графические данные свидетельствуют, что наиболее высокий финансовый результат предприятий Курской области приходится на 2011 и 2013 годы, при этом особенно резкий подъем выпадает на 2011, где чистая прибыль превысила показатель за предшествующий период практически в 3 раза. К концу 2014 года можно наблюдать незначительное отрицательное отклонение в сравнении с 2013 годом, которое составляет всего 19,7%. Охватывая весь приведенный период, следует отметить, что в течение исследуемого

промежутка времени финансовый результат курских предприятий претерпел стремительное увеличение, а после – закономерное варьирование, что также благотворно влияет на привлечение инвестиций в регион.

Стоит упомянуть, что наиболее показательным фактором инвестиционной деятельности региона является проектируемая в настоящее время в Курчатовском районе атомная электростанция (АЭС-2), которая планируется как станция замещения Курской АЭС по мере исчерпывания ресурсного потенциала последней. [4, 187]

Принимая во внимание то, что в Курской области развит преимущественно агропромышленный комплекс, занимающий лидирующие позиции наравне с остальными регионами, существуют основания для экспорта продукции, производимой в профицитных количествах, за пределы области, в том числе и в республику Крым, что обернется для самого региона вполне реальной выгодой.

В настоящее время продовольственная ситуация Крыма оставляет желать лучшего. Положение усугубилось, когда крупнейший региональный производитель молочной продукции «Крыммолоко» фактически оказался под угрозой закрытия по причине его убыточности. Тем не менее, возможно способствовать возобновлению нормального функционирования фирмы, если на предприятие поставлять сырье по более низкой стоимости.

Помимо молочной продукции Курская область в состоянии экспортировать товары мясного производства, а также электрооборудование, сельскохозяйственную технику и удобрения. Для реализации совместного проекта Крымской республики и Горьковского завода Курский регион в состоянии экспортировать первому подшипники. Хотя основной акцент следует сделать на поставках продовольственной продукции, к чему были предприняты первые шаги, а именно – в первом полугодии 2015 года были отправлены кондитерские изделия на 42 млн. рублей и масложировая продукция на 1,3 млн. рублей.

Преимущества, которыми обладает в свою очередь Крым, опираются в большинстве своем на туристический бизнес и расширение санаторно-курортной инфраструктуры. Таким образом, российские инвесторы заинтересованы в финансировании расширения туристических курортов. Фактически, в ответ на продовольственную помощь Крым готов взяться за организацию летнего отдыха для курских детей.

Если рассматривать вопрос в более широком масштабе, то сотрудничество с Крымской республикой, а также и само ее вхождение в состав России позволит сэкономить крупные суммы на аренду военной базы Черноморского флота.

Таким образом, подводя итог всему анализу, можно говорить о достаточно высоком уровне инвестиционной привлекательности Курской области, который основан на расширении собственного производства и увеличении экспорта, а также о перспективах сотрудничества с Крымской республикой. Однако привлечение крупных инвестиций в регион маловероятно ввиду наличия некоторых экономических изъянов, препятствующих этому.

Список использованной литературы:

1. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития / Черникова О.Н., Кулиш Н.В., Марченко Е.И. и др. под общей редакцией д.э.н., профессора С. В. Панасенко. Воронеж, 2013. Том Книга 32
2. Клевцов С.М. Тевяшова А.С. Политика продовольственной безопасности региона (на примере Курской области) // Таврический научный обозреватель. 2015. №1 С. 169-179.
3. Экономические и финансовые технологии: методология, теория и практика / Акчурина И.Г., Вертакова Ю.В., Клевцов С.М., Воронеж, 2014. Том 1
4. Клевцов С.М., Сырых Л.А., Развитие инвестиционной деятельности субъектов российской федерации в условиях импортозамещения на примере цфо // Крымский научный вестник. 2015. № 5-1. С. 181-190.
5. Еременко О.В., Клевцов С.М., Оценка энергетического пространства региона с использованием эксергетического подхода// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2015. № 5. С. 44-46.

© Тевяшова А.С., Клевцов С.М., 2016

УДК 351

Терзиев В.К.1,2 Стоянов Е.Н1
1Национальный военный университет им. Васила Левского, Велико Тырново, Болгария
2Руссенский университет имени Ангела Кънчева,Руссе, Болгария

ФОРМАЛЬНЫЕ АУДИТОРСКИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОСТЬ

Тщательный обзор социального явления „аудит" невозможно представить как целостный и законченный, если в нем не уделить внимание на исторически оформившиеся и зарекомендовавшие себя, как значимые для социально-экономического развития мировой экономической системы, его разновидности. Подобно остальным формам контроля, они практически проявляются в определенном виде, причем каждая из этих разновидностей является объективно связанной с конкретными условиями, возникающими в идущими из окружающей реальности, событий и процессов.

В финансово-контрольной практике существует широкий круг мероприятий контрольного характера, которые могут быть отнесены к определенной разновидности аудита. В определение конкретных их видов ведущую роль, включительно воспринимаемые как самоопределяющиеся, имеют множество целей, принципов и целенаправленных функций, которые конкретизируют и структурируют формальной организации этих проявлений.

В общем плане ведущим основанием для утверждения аудита, как существенной разновидности контроля, является возможность его ограничивать[2] к минимуму, а в отдельных случаях игнорировать[3] информационный риск, оказывающий влияние на весь процесс и, в основном, на развитие во взаимоотношениях заинтересованных сторон [4] в их качестве субъектов решения.

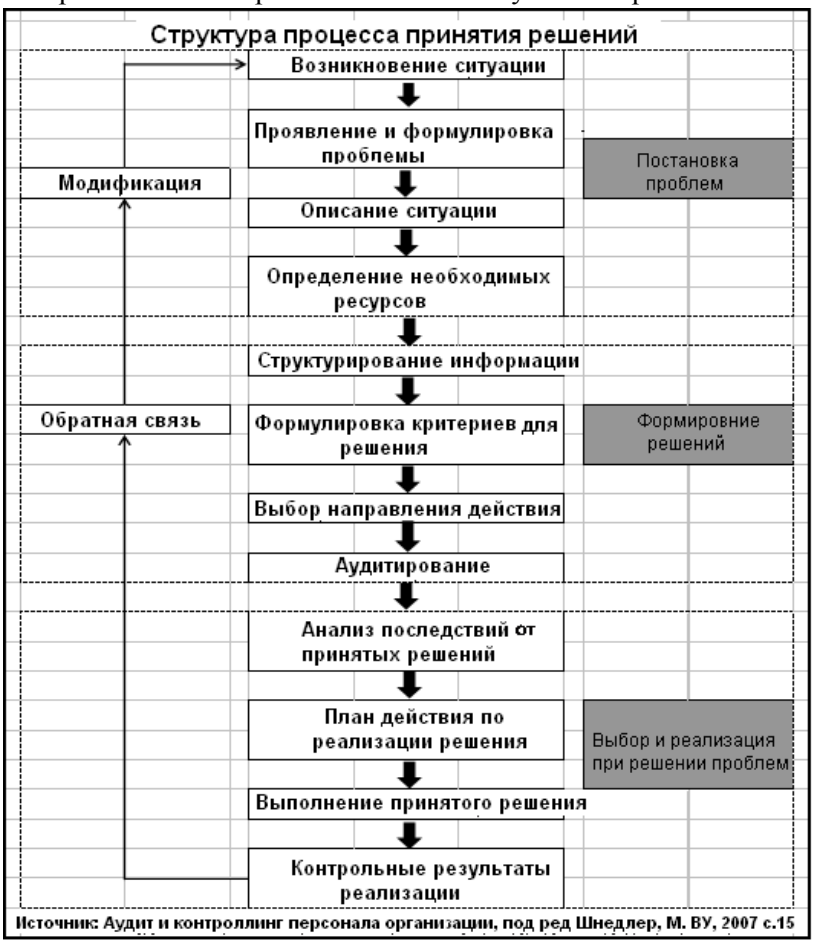


Рисунок 1 – Структура процесса принятия решений

2 Подробно Симеонов О., М. Ламбовска, Системы управленческого контроля, Екс-прес, 2011, стр.85
3 Подробно www.cfin.ru, Мошкина Д., Финансовая структура и центры финансовой ответсветости
4 Ткачук Е., Как правильно разработать систему учета по центрам ответственности, Финансовой Деятельности, М.2006/2.

Именно вес возможных решений формирует условия, с одной стороны, при оценке накопленной информации, чтобы аудит институционализировал свое присутствие в этом процессе, а с другой, чтобы анализировал, диагностировал и консультировал адекватное развитие зарегистрированного поведения основных переменных, обоснованное на разработке целевой функции.

На самом деле результаты аудиторской деятельности удостоверяют, но и обеспечивают объективность отношений между отчетной информацией и реально проявившимися свойствами проверяемой системы. Именно это доказывает, что „аудит ставит в центре своей предметной области не систематическое функционирование, а информацию об этом функционировании"[5] и обособленном потенциале. Объективно, это предпоставляет превращение аудита в „неотъемлемую часть" полного набора бизнес-процессов, осуществляемых обществом в его развитии и совершенствовании [6].

Рассуждения в этом аспекте создают возможность тому, что аудит определяется и в качестве контрольной функции более частного характера, в процессе постановки целей которой заложены информационные потребности заинтересованных в функционировании проверяемой системы сторон при измерении ее фактического состояния. Именно функциональное взаимодействие аудита определяет его место в качестве конечной и завершающей фазы этого важного этапа всего контрольного процесса.

В чисто функциональном плане можно добавить, что, таким образом, аудит не может быть односторонней интерпретацией, т.е. подтверждением качества информации, обслуживающей цели и задачи контрольного процесса, а интерпретируется и как интеллектуальный и целеустремленный развивающийся процесс[7], связанный с оптимизацией вопросного качества. По этому поводу можно высказать мнение, что аудит объективно представляет независимую развивающуюся специфическую функцию контроля[8] с повышенной значимостью, связанной с революцией в метрификации, которая реализируется в чрезвычайно сложной информационной среде.

Анализированная функциональность аудита имеет логическое объяснение с чисто принципиальным характером. Это оправдывает оформленное мнение, что в содержательном плане аудит не включает в себя регуляторных механизмов, в отличие от организационно присущей контрольной функции проверяемого объекта[9]. Реально, внесение корректировки, что рассматривается как результат аудиторского доклада, реализуется не с помощью механизмов аудита, апутем другий отличающихся от них принципиально установленных и законодательно регламентированных механизмов.

В объективной действительности существует ряд контрольных мероприятий, которые, можно сказать, что обладают свойствами аудиторских мероприятий. Именно по этому поводу, и ряд теоретиков дают различные существенные характеристики, в соответствии с которыми осуществляется классификация.

Прежде чем осуществить краткий обзор содержания основных классификаторов, стоит сделать уточнение, что в их содержание вписываются утвержденны и неоднократно испытанхые в „хорошие" практики аудиторского значения, которые „законодательно отрегулированы, процедурно структурированы и технологически связаны"[10] с конкретными группами стандартов для того, чтобы они могли функционировать целесообразно при решении конкретных задач для удовлетворения конкретных общественных ожиданий. Именно эти универсальные аудиторские проявления в своем содержании определяются, как основные функциональные аудиторские модели, практическое применение которых провоцирует эффективное совершенствование аудита.

5 Динев М., Контроля и регулирования экономических систем, С., 2011, стр.82.
6 Подробно Бонев Ж., Т., Христова, Независимый финансовый аудит в Болгарии, ЮНК на к-ра "Финансовый контроль" при УНСС, 2006, сборник, част II, стр.173-174.
7 Для этого процесса, как место и время проведения, довольно трудно сказать, что идет параллельно, потому что, объективно, должны быть учтены результаты, и только потом начать действовать на их оценки. / Хахонова Н., Международные стандарты финонсовой отчетности, Ростов н/Д, МарТ, 2002, стр.21-25.
8 Подробно Иванов,Костова....цит.пр., стр.24.
9 Подробно Петрова Д., Методологические основы и специфические особенности аудита малых предприятий, С., 2005, стр.11.
10 Адамс Р., Основы аудита, М., Юнити, 1995, с.6-7.

Начало попыток классификации связано с именем Монтгомери, который в своих классических взглядах прокомментировал этот вопрос[11], но как и в других сферах науки, и здесь реально почти невозможно, чтобы создавшиеся, в конечном итоге, классификаторы, охватили в полной мере все важное и существенное.

В этом контексте в специализированной литературе как характеристики, согласно которым созданные классификаторы могут быть упомянуты в специфике целей, задач и инструментов, хронологии возникновения, особенностей объекта аудита, взаимоотношения объект-субъект и т.н. Созидальный момент при наличии такого многообразия класификаторо состоит в том, что на основании созданных и отраженных в содержании точек зрения можно сделать сравнение и найти другие важные и существенные моменты.

На практике, в соответствии с утвержденной теорией бухгалтерского учета, различают три основных направления аудиторской деятельности, которые по существу имеют различные цели, задачи, способы, нормы поведения и инструментарий для решения: финансовый, государственный и управленческий аудит[12].

Финансовый аудит предназначен для создания независимой оценки достоверности финансовой отчетности и соответствия между объемом хозяйственных операций и действующим законодательством. Оценка финансового состояния формируется на основе совокупности показателей, отражающих процесс создания и использования финансовых средств. Он реализуется для удовлетворения потребностей заинтересованных сторон[13].

Финансовый аудит проводится преимущественно независимыми аудиторами, результаты работы которых формируют заключения финансовых отчетов. Цели финансового аудита “связаны с регистрацией изменений финансового состояния, с конкретизированием факторов, которые вызывают эти изменения, с оценкой в количественном и качественном отношении наступивших изменений, и с проведением оценки финансового состояния и устойчивости определенного объекта на конкретную дату”[14]. По “своему характеру финансовый аудит является подтверждающим аудитом”[15].

Финансовый аудит является функционально связан с достоверным представлением финансовой информации, которая гарантирует предсказуемость финансовой деятельности и одновременно оказывает консультационные услуги проверяемой организации.

Государственный аудит предназначен для решения ситуационных проблем в русле общественных потребностей. Эта разновидность в преобладающей своей части воспринимается как идентичная государственному финансовому контролю, который осуществляется институциональными организациями. Этот вид аудита реализует задачи, обоснованные контролем законного привлечения и правомерного использования государственных средств, а также последующей деятельностью, связанной с ними, исполнительной власти.

Основные задачи, стоящие перед государственным аудитом, вытекают из необходимости проверки правильности и целевого использования общественных средств, контроля эффективности использования кредитных ресурсов и, самое главное, для доказания правомерности действий, связанных с потраченными средствами.

---

11 Монтгомери предположить, что в ревизии определяются три разновидности, сообразно предметной области: аудит финансовой отчетности, аудит на соответствие и операционный аудит. Экономический анализ, уч. пособие 2-е изд., Ростов н/Д, феникс, 2003, с.133.

12 В последние годы как частный случай государственного аудита можно отметить проектного аудита, несмотря на то, что вопрос несколько спорный, из-за использования различных категорий стандартов при реализации аудиторские процедуры. Andersen E, Grude K.,& T. Haug, Goal Directed Management, London, L & S, 2003, p.49 К управленческой, в последнее время в некоторых научных кругах пытаются добавить информационный аудит, как процесс деятельности, чем его сущность и чем консултанския его характер. Эти дополнения свидетельствуют, что общественные потребности в разумной уверенности и реального доверия растет и предопределяют развитие и усавършенстване аудита в различных конвергентни формы и конкретные проявления. / Одегов Ю., Л., Карташова, Управление персоналом, оценка эффективности,, М., Экзамен, 2002, с.48-49.

13 По-подробно Стуков С., Л. Стуков, Международная стандартизация и гармонизация учета в отчетности, М., Бухгалтерский учет, 1998/2

14 Терехов А., Аудит: перспективы развития, Финансы и статистика, М., 2001, с.19.

15 Иванов, Костова, цит.пр.стр.47.

Ведущие специалисты в области отчетности и аудита высказывают мнение, что этот тип "аудита значительно превышает границы ревизий и других финансово-контрольных мероприятий, и тем самым провоцирует оптимизацию социальных, т.е. общественных расходов"[16].

Управленческий аудит по своему содержанию основан на анализе и своеобразном изучении деловых операций с целью подготовки рекомендаций для эффективного использования занятых ресурсов для достижении желательных результатов организационной деятельности. В этом смысле он может быть определен, как аудит, преимущественно и целенаправленно связан с финансово-управленческий консультированием (консалтингом).

Управленческий аудит основывается на полученных аналитическим и синтетическим путем данных о деятельности организации с целью определения возможностей для оптимизации эффективности. Основной задачей является выявление причин отсутствия эффективности. Любое заключение управленческого аудита содержит максимально много конкретных рекомендаций для оптимизации эффективности, а следовательно и общего управления.

Хронология возникновения, как характеристика, которая предполагает создание классификаторов обеспечивает возможность проанализировать аудит, как развивающуюся во времени систему, а этот процесс логически организовывает усложнение аудита в содержательном и функциональном плане. В соответствии с этим классификатором определяются подтверждающий аудит, систематически-ориентированный аудита и аудита, основан на уровне риска. Указанные виды аудита возникли в разное время, но и на современном этапе развития аудита на практике они находят применение как в сочетании с другими аудиторскими видами, так и самостоятельно.

Подтверждающий аудит исследует и оценивает специально собранную информацию, отражающую деятельности проверяемого объекта, причем цель этого процесса связана с подтверждением ее достоверности и объективности, по отношению заданной системы критериев.

Систематически-ориентированный аудит - "ориентирован на управленческие организационные системы, контролирующие основные процессы, деятельности и операции"[17]. Реально этот вид аудита формирует оценку возможной эффективности и степени релевантности специально созданных для нужд системы управления контрольно-информационного характера [18].

В хронологическом порядке последним възникшим видом аудита считается тот аудит, который обоснован уровнем риска. В его периметр входят возможно больше обстоятельств и событий, которые могут быть истолкованы как рискованные, и в этом смысле, вытекающие из них последствия с большой вероятностью могут привести к деформации целей, ограничить деятельность и препятствовать достижению желаемых организационных результатов.

В соответствии со спецификой проверяемого объект различают три разновидности аудита-финансовый аудит[19], аудита исполнения и аудита соответствия.

Аудит исполнения может быть классифицирован, как оценка, составленная, согласно эффективности организационной политики и стратегии реализации поставленных целей, достижимых на основе имеющихся и привлеченных ресурсов. Его периметр включает в себя, как соблюдение норм и правил, так и общее управление, включая организационные и административные системы[20].

По своей сути это - нетрадиционный вид аудита из-за непериодичности его реализации, специфики тематики, применяемой методологии, направленной на оптимальный анализ и содержание высказанных мнений[21].

16 По-подробно Аудит и контроллинг персонала и организации, под ред.П. Шлендер,ВУ, М., 2007, с.19.
17 Иванов Г., С. Костова, Одит, ВТ, Фабер, 2012, стр.47.
18 Подробно Иванов, Костова, ...цит.пр., стр.45.
19 Этот вид аудита присутствует в различных класификатори в другом месте, но главное в том, что в содержательный и функциональный аспект, анализ не выявил различий. / Иванов, Костова, цит.пр., стр.47; Аудит и контроллинг персонала организации, под ред. П. Шлендер, М., ВУ, 2007, с.17.
20 Подробно в: Стандарты и рекомендации для аудита основы Аудита стандарты ИНТОСАЙ и практическия опит, спец. и-ние на СП на РБългария, С., 2004, стр.9-10.
21 Подробно Стандарты и рекомендации (2004).....цит.пр., стр.10-11.

Об аудите соответствия, можно сказать, что это относительно наиболее часто применяемый вид аудита в государственном секторе. Реально, его существенная характеристика связана с критическим анализом и созданием объективной оценки соответствия между деятельностью или структурированной функциональностью проверяемого объекта и установленными правилами и нормами, сформулированными на основании социальных ожиданий, представленных в виде законодательных или внутренне-правовых актов, а в некоторых случаях и договоров между заинтересованными сторонами[22].

Классификация аудита в соответствии с взаимодействием объект- субъект является реальным доказательством идейной преемственности между общей теории управления[23] и, теорией аудита, т.е. в обоих случаях разделение на внутренний и внешний аудит осуществляется на основе расположения обеих взаимодействующих сторон в контрольном процессе, соответственно, объекта и субъекта. Условность этой классификации презентировала степень зависимости и качества взаимодействия в прямой зависимости, установленной субъектом и объектом.

Как правило, внешний аудит, обеспечивающих разумную уверенность, путем осуществления гарантии для оптимального соответствия с требованиями законодательства, одновременно удовлетворяет информационные потребности, заинтересованных в деятельности и потенциальных возможностях развития объекта, сторон[24].

Если посмотреть объективно, то внутренний аудит является неотъемлемой частью системы внутреннего контроля организации, причем одновременно доказывает, что он является “самостоятельным проявлением контрольной функции”[25]. В сущности “внимание в структурированном им процессе является обоснованным кореективной деятельностью функционирования управленческих организационных систем и целесообразным регулированием качества внутреннего контроля”[26]. Реально, “объем объективной стороны в его контрольной системе становится все более значимым, поскольку цель состоит в том, чтобы усовершенствовать процесс создания стоимости в процессе функционирования организации и ее дальнейшего развития”[27].

Несмотря на то, что указанные классификации имеют, в некотором смысле, высокую степень полноты и затрагивают существенные признаки основных форм аудита, в настоящее время число аудиторских обязательств, практически, приняли качества обязательств, осмотров и процедур, не интерпретируются как аудит, несмотря на то, что обладают качествами и потенциалом для их восприятия, как значимых аудиторских мероприятий, и кроме того, они активно участвуют в процессе развития и совершенствования современного аудита[28].

Конкретно здесь речь идет о части аудиторских обязательств, установленных в качестве содержания и определенных Международной организацией бухгалтеров, какими являются обязательства по выражению надежности, обязательств по договорным процедурам и обязательствам компиляции [29].

Сделанный тщательный анализ и критический обзор, связанные с основными свойствами этих и более новых аудиторских проявлений, как процесная организации, степень объективности, результативность, заложенные целей, степень безопасности и другие доказывают, что из последних упомянутых две первые разновидности могут восприниматься как социальные проявления финансово-контрольной природы аудита, воспринятые как аудит, который из-за своей существенной характеристики увеличивает свое практическое

22 Подробно Международный стандарт №100 ”Основные принципы аудита в государственном секторе”, Высшей аудиторские учреждения, изд. ИНТОСАЙ, 2008.

23 Атанасов А. И коллектив, Контроль хозяйственной и бюджетной деятельности, Науки и искусство, С., 1968г. стр.5-6.

24 Формируется мнение, что это основная особенность создает возможность для формирования еще одно доказательство единой природы аудита как единой системы и взаимосвязь между ее проявления, из-за того, что в качестве форм внешнего аудита рассматриваются: финансовый аудит, аудит реализации, аудит соответствия (в соответствии со стандартами группы ISO). / Иванов, Костова,...цит.пр., стр.49.

25 Подробно Иванов, Костова, ... цит.пр., стр.49-50.

26 Андреев В., Внутренный аудит, Финансы и статистика, М., 2003, с.9-10.

27 Стоянов Е., Финансово-контрольные системы и институты, Б., Либра скорп, 2010, стр.51.

28 Цветкова Н., Современные аспекты в развитии независимого финансового аудита в Республике Болгария,Св, сп.Диалог, бр.2 / 2011г.

29 Руководство по международным стандартам контроля качества, аудита, обзора, других обязательств, для выражения безопасности и связанные по содержанию услуг, часть I ИДЕС, 2010, стр.15-16.

значение, т.е. свою применимость, в то время, как для третьих и других, интерпретируемых как "квазиодитные проявления", практика определяет наиболее подходящие места их применения[30].

Проведение ретроспективы идеи аудита и анализа его многогранного проявления, сделано для того, чтобы создать возможность для обосновки мнения, почему аудит обладает присущей ему институциональностью и почему он сам своим присутствием предполагает присвоение этой характеристики.

Этимологическим путем было установлено, что понятие институциональность имеет латинское происхождение. Согласно интерпретированию, предоставленному современным понятийным словарем, оно связывается с частью теории институционализма, которая объясняет развитие экономических систем с применением технологий, обоснованных интеграцией ведущих достижений научных знаний и концентрированного опытома „хороших" практик[31]. Как естественный результат его введения в эксплуатацию, может быть воспринято, что в содержательном аспекте это понятие регистрирует серьезное развитие. Существенным в данном случае является то, что с расширением территорий его применения, расширяется охват его интерпретации и в юридическом, и в моральном, и в социальном, и в государственном смысле[32].

Анализируя проявления рассматриваемого понятия, с точки зрения аудита, нужно сделать уточнение, что в публичном пространстве оно рассматривается, как правило, в широком смысле, т.е. в его содержание включаются и институциональные проявления, связанные с функционированием институциональной модели[33]. Для нужд изложенного, конкретно понятие институциональности используется только в узком или конкретном смысле, т.е. институциональность характеризует аудит исключительно в соответствии с морально-этическим весом и некоторыми вытекающими из этого функциональными особенностями.

Полный и критический анализ социально-экономического явления аудит создает среду, в которой идея институциональности осуществляет серьезный генезис.

Как существенная часть вопросной специфической среды оказывают влияние некоторые социально значимые факторы. Это реально существующие общественные явления, связанные с протекающими процессами и условиями, которые их вызывают. По этой причине они постоянно меняются, а этот процесс является релевантным зрелости общественного развития[34]. Именно в качестве таких, связанных с аудитом, могут быть определены[35] наличие строго определенного законодательства и его влияния, с одной стороны, как регулирующего механизма заявленных общественных интересов, а с другой стороны, принимаемые как адекватная реакция или превентивная мера социума, порожденная развитием негативных социально-экономических явлений.

Факторный вес явления предполагает его рассмотрение по возможности из большего числа точек зрения и по этому поводу его законность и состояние его нормативной базы анализируется в изложении в широком общеконтрольном смысле, с позиции того, что аудит является частью системы финансового контроля и только как отдельная форма контроля. В определенном смысле желание такого типа дифференциации поставлено на испытания, по той простой причине, что в условиях разнообразия и динамики развития контрольных объектов, их поведение не может быть стандартизировано и унифицировано. В этом контексте и для контроля и его различных проявлений является достаточно сложной задачей связать его только с одной конкретной формой при строго определенной законодательно-нормативной базой, а с другой стороны, для создания полноты и всеохватности контрольного воздействия провоцируется применение в большинстве случаев текстов из более чем одного нормативного акта[36].

30 Стольная Н., ж-л "Консультант", 2006/№3, М..с.39-42.
31 Корню Ж., Юридический словарь, София-Р, 2004, стр. 219.
32 Тълковен словарь болгарского языка, С., МАГ ' 77, 1998, стр.489.
33 В тексте делается уточнение, что в этом смысле был введен термин институционализация, т.. буквально это часть синонимно гнездо.
34 Deming W.,E., The New Economics for Industry, Government, Education, Cambridge, Massachusetts, MIT Press, 2005, p.19.
35 Анализ был сделан на основе типологизацията предпосылок, предложена и составил Й.Томов. Подробно Томов Й., Теория контроля, Св., АИ „Ценов" , 2009, стр.23.
36 По-подробно Недялкова П., Законодательно регламентированные принципы финансового контроля, Уведомления союза ученых – Варна, с-ее Экономические науки, стр.57-67.

Динамика социально-экономического развития является наиболее значительным доказательством того, что основной механизм развития общества заключается в трансформации конкретных интересов в разнообразные идеи. Интерес можно определить, как осознанная необходимость, к которой стремится определенная страна (общество или личность) в своем развитии в определенный период[37]. Тот, кто формулирует понятие интерес, в большинстве случаев структурирует и способы его реализации, т.е. пути материализации идеи.

Несмотря на то, что при таких обстоятельствах, как правило, используется изуитское правило: „Цель оправдывает средства[38]" именно средства создают предпосылки для материализации конкретных идей, и одновременно стают основанием для столкновения интересов. При принятии решений в таких тематических в случаях, „возникает дилемма законно ли это правильное решение или это законное решение, правильно ли "[39].

Вписывание адекватного контроля в такую ситуацию является одной из немногих альтернатив. По этой причине считается, что интересы предопределяют необходимость контроля. Это является принципиальным положением усовершенствования любой общественно-политической формации[40]. Находящиеся в центре каждой контрольной деятельности интересы создают предпосылки для того, чтобы контрольные системы структурировали определенные модели с учетом их интересов и поведения.

Развитие отрицательных социально-экономических явлений является важной предпосылкой для развития контроля. Упомянутые явления являются материальным выражением зарегистрированных отклонений от общественно заданных норм поведения. С научной точки зрения, отклоняющееся (девиантное) поведение можно рассматривать как верный признак расхождения между заданными целями и способами их достижения[41]. Эти рецидивы с отрицательным характером провоцируют создание структур и принятие целенаправленных действий по ограничению и строгому контрол предпосылок и условий, которые вызывают отклонения от норм и правил поведения, говоря другими словами, кроме присвоения институциональности контролю добавляется также возможность его институционализации[42]. Это двусторонний процесс - с одной стороны отклонения, воспринимаемые как нарушения общепринятых норм, приобретают все более разнообразные формы и характер, а с другой стороны, необходимось в контролировании становится все более ощутимой и вызывает расширение границ своего охвата и возможностей коррекционного воздействия.

В качестве основной предпосылки и отправной точки для реализации контрольной деятельности можно констатировать наличие определенной законодательной базы. Институционализация контрольной деятельности является результатом целенаправленного римского законодательства[43] и, в частности принципы, римского частного права[44]. На основе усовершенствования законов на протяжении веков „развивалось и отслеживалось соответствующее определенным социально обоснованным нормам поведение"[45]. Именно по этой причине закон интерпретируется, как строго определенная норма поведения, которая указывает на конкретные действия для соблюдения такого поведения, но одновременно предписывает и штрафы при нормативных нарушений, в зависимости от зарегистрированных результатов. В связи с этим, "необходимо установить тип и размер нарушений, как последствий для общества, порождающих определенные и конкретные формы воздействия" [46] и контроля.

37 Маркс К., Ф. Энгельс, Сочинения, М., 1953, Т.18, с.271.
38 Лойола Й., Избранные сочинения, С., Натурела, 1998, стр206.
39 Вилкас Э., Е. Майминас, Решения: теория, информация, моделирование, М., РиС, 1981, с.261.
40 Гэлловэй Л., Операционный менеджмент:принципы и практика, М., Питер, 2002, с.256.
41 Merton R., Theory and Social Structure, NY, 1968, p.188.
42 Несмотря на то, что используемые в выставке термины институционалност и институционализация доказывают общего этимологического происхождения и семантического сходства, в содержательный план институционалността воспринимается как неотъемлемой характеристики явления или процесса, приобрел социальную значимость, где институционализации связан со строительством нарочно построен, законодательно регулируется и административно - структурированной организации, или системы из таких.
43 По-подробно Радев Д., Онтология права, Пловдив, Паисий Хилендарски, 2009, стр.14.
44 По-подробно Андреев М., Римское частное право, С., 1992, стр.19-28.
45 Щайнер Р., Философия свободы, С., Даскалов, 2007, стр.91.
46 Коркунов, Н, Лекции по общей теории права, С., 1993, стр.107.

Нарушение законов приводит к изменениям в поведении личности, что провоцирует совершение разнородных антиобщественных проявлений. Несмотря на свой характер, они вызывают негативные последствия для общества. В особой степени это касается нарушений финансовых правил и общепринятых норм. С появлением государства и денег, нарушение финансовых и экономических законов осуществляется с целью отклонения средств. Окончательный результат всегда один и тот же- нехватка средств для удовлетворения государственных и общественных потребностей.

Реально, в более общем плане можно сказать, что контроль, а в частности и аудит, представляет собой конкретный результат, определенный, структурированный и, в конечном итоге, зарегистрированный действующим законодательством. Они осуществляют его реализацию и тем самым "помогают поддерживать порядок в государстве и доверие к осуществляемым в нем процессам, обоснованным зрелостью самого общества и поведением его структур"[47]. Проявляющиеся отрицательные экономические явления являются достаточным основанием, чтобы считать, что без контроля, и соответственно, аудита не может существовать возможность ввода коррективов в поведение и санкций. По этой причине можно с основанием утверждать, что „контроль- то неизменный атрибут государственной власти и владельцев капитала"[48], а об аудите- движение денежных потоков в публичном пространстве правильно и законно гарантирует развитие и защиту указанных интересов.

Еще из анализа на общем уровне законности, рассматриваемой как фактор в специально инициированной аудитом среде, создающей предпосылки для развития институциональности, становится понятно, что протекание этого процесса немыслимо, если в нем не „вплетены правовые основания, общественно значимых норм, которые воспринимаются как мораль, обоснованные на этических соображениях при наличии высшей формы социального управления, отношений и связанных с ними интересов в лице государства"[49].

Еще одним важным и существенным моментом анализа развития институциональности является инициированное нормативным регулированием принципиальное начало аудита. Создание возможностей для накопления более полного представления об этом процессе связано с одной стороной рассмотрения аудита в системе норм, регулирующих осуществление финансового контроля, а с другой стороны - отношения с международной нормативной базой.

Обзор нормативной базы, «регулирующей принципы финансово-контрольной деятельности, основывается на том, что сам нормативный акт, учитывая суть и специфику урегулированного правила поведения" [50], обеспечивает законное интерпретирование.

Предложенное сопоставление доказывает, что принципы финансового контроля не регулируются в текстах только одного норматива. Действующие в болгарском публичном пространстве акты реально дополняют друг друга и доказывают, что их создание, внедрение и функционирование имеют достаточную последовательность и системность. В этом смысле можно добавить, что и в самом функционирования контрольной деятельности соблюдаются конкретные конституционные принципы демократичности, справедливости и равенства[51].

По случаю нормативного регулирования ЕС, можно сказать, что реально из-за ряда объективных причин „очень сложно создавать универсальные нормативные акты, и именно это объясняет применение конкретных дополнений в виде инструкций и правил"[52], в виде которых происходят согласования и урегулирования необходимого и осуществленного финансового контроля (рис.2.).

При описании впечатлений от развития институциональности в аудите, рассматриваемой как системный и развивающийся процесс, стоит упомянуть и специфический "антропологический" анализ аудита в связи с его отношением к законности, а также и к принципиальному началу, по одной простой причине, что где-то в более глубоких слоях появляется и силуэт морально-этического комплекса. В этом

47 Владикин Л., Общее учение о государстве, С, 1939, стр.505.
48 Торбов Ц., История и теория права, С., 1992, стр.119.
49 Ганев В., Духовная и социологическая действительность, С.,1945, стр.71.
50 Недялкова, 2012, цит.пр., стр57.
51 Подробно Стайнов П., Компетентность и народовластие, С., 1923, стр.41.
52 Lloyd M., Report of European Governance While Paper, www. nd.durham.gov.uk

смысле реально создаются предпосылки для развития еще одной серьезной тенденцией в генезисе идеи аудита, какой является профессиональное начало.

Нормативная база принципиального начала в финансовом контроле

Принцип	З-н о незав. фин. аудита (ЗНФА)	З-н о Счетной палате (ЗСП)	З-н о фин.упр. и контр.в публ.сект (ЗФУКПС)	З-н о госуд. фин.учрежд. (ЗГДУ)	Налого-стр. проц.кодекс (НСПК)	Нормативные акты ЕС
Независимость	ЗНФА, ст.2	ЗСП, ст.2, ч.1	Нет положений	Нет положений	НСПК ст.4	Лимск.д-ция 1977 ЕС (2006) 4025
Прозрачность	ЗНФА, ст.40м	ЗСП, ср.2, ч.2	ЗФУКПС, ст.3, ч.1	Нет положений	Нет положений	ЕО1957, ст.255, 2005/43/ЕО
Эффективность	ЗНФА, ст.6, п.4 и ст.40з	ЗСП, ст.4, и Доп.пол.	СФУКПС, ст.5, ч.2, п.3	Нет положений	Нет положений	Лимс.д-ция.1977
Законосообразность	ЗНФА, ст.35. ч.2	ЗСП, ст.4	СФУКПС, Доп. пол. §1, п.2	к "законн." ст.3	НСПК, ст.41(3); 160 (2)	Нет сведений
Целесообразность	ЗНФА, ст.35. ч.2	Нет положений	Нет положений	Нет положений	Нет положений	Нет сведений
Служебное начало	Нет положений	Нет положений	Нет положений	ЗГДУ, ст.3 и Доп полож.	НСПК ст.5	Пол.882/2004 .
Хорош. фин.упр.	Нет положений	Нет положений	ЗФУКПС, ст.3, ч.1	Нет положений	Нет положений	Пол.1605/2002 р-ция (2007-239)
Конфиденциальность	ЗНФА, ст.7, п.4	Нет положений	Нет положений	ЗГДУ, ст.3, Доп пол. §1, п.4	Нет положений	Нет сведений
Объективность	ЗНФА, ст.7, п.2 ст.21а, п.2, ст.33	ЗСП, ст.11	Нет положений	ЗГДУ, ст.3, Доп пол. §1, п.5	НСПК ст.3	Нет сведений
Ответственность	ЗНФА, ст.33а, ст.34, ст.35	ЗСП, ст.35(5),(ст.51(1)	К "Упр. отв.	ЗГДУ, ст.ст. 18, 21,22,23,27,28,29	НСПК ст.17(6), 18, 19,21	Нет сведений

Источник: нормативные акты Р.Болгарии и ЕС (с посленими изменениями и дополнениями)

Рисунок 2 – Принципиальное начало в финансовом контроле [53]

Написанное в этой части изложения создает условия для формирования нескольких выводов:

Во-первых. Анализ генезиса в аудиторском моделировании доказывает, что релевантная динамическая экономическая действительность развивает идею аудита и создает предпосылки для аудиторского совершенствования Обоснование этой тенденции воспринимается как результат возможности аудита минимизировать информационные риски, что, в свою очередь, присваивает ему еще одну существенную особенность, которую можно рассматривать как вспомогательную функцию контроля. Реально, это предопределяет, с одной стороны, проявление аудита, как специфического механизма информационной логистики всех заинтересованных сторон, а с другой - углубление процесса диагностики и последующего консультирования.

Во-вторых. Сделанный обзор части использованных в теории аудита классификаций дает основание сделать вывод, что аудит продолжает отправлять вызовы по поводу развития и совершенствования своей теории. Может быть, на данном этапе социально-обоснованная необходимость его повышенной практической применимости является двигателем его развития. Возможности и потенциал сформировавшихся и публично высказанных аудиторских мнений при принятии стратегических и, особенно, инвестиционных решений предопределяют расширение его периметра. Наверное, идея о перпетуум мобиле относится и к аудиту, принимая во внимание его роль в том числе и в процессе создания сценария для выхода из кризиса мировой экономической системы, создавая вместе с тем условия, ведущие к повышению его институциональности.

53 Предлагаемый рисунок содержит сходство с Таблицей в начале материала). Недялкова. Заложенная цель дает основание автору внести определенные значимые изменения и поправки, и внести уточнение.

В-третьих. Присвоение институциональности, как моральной и существенной характеристики аудита является очередным признанием его социальной значимости. Реально это процесс, в котором интегрируется морально-этическое начало, принципиальное регулирование, объективная законность и кредитование с общественным доверием. Возникновение подобной активности является сознательным и целесообразным актом государственного управления, при котором осознавая место и роль аудита, обеспечиваются его монополистические контрольные полномочия в отношении процесса его социального самосовершенствования и, прежде всего, возможности игнорирования в значительной степени попадания всей экономической системы в неприемлемые ситуации и состояния.

Тематическое обобщение выводов доказывает, что генезис аудиторского моделирования и развития институциональности представляют собой две разные стороны структурированного, сбалансированного и контролируемого процесса. Появление новых функциональных моделей и новых степеней институциональности представляют собой две взаимообоснованные активно развивающиеся тенденции, связанные с аудитом, в которых приоритет может быть отдан институциональности. Реально, эти модели могут быть рассмотрены в некотором смысле, как результат адекватной реакции общества, вытекающей из его растущих потребностей в контрольном воздействии, определенной принципностью и подготовленной нормативными положениями. Другими словами, содержательное начало в аудите определяет его формальные проявления.

© Терзиев В.К., Стоянов Е.Н., 2016

УДК 351

Терзиев В.К.1,2 Стоянов Е.Н1
1Национальный военный университет им. Васила Левского,
Велико Тырново, Болгария
2Руссенский университет имени Ангела Кънчева,
Руссе, Болгария

ОПЕРАТИВНО - ТАКТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ. БЮДЖЕТНЫЙ КОНТРОЛЬ- СПЕЦИФИКА И РАЗВИТИЕ

Развитие искусства современного менеджмента тесно связано с совершествованием единой системы управления современных организаций. Теоретически непрерывный процесс совершенствования может быть объяснен методологическим разнообразием, являющимся выражением творческого сочетания различных управленческих функций на различных уровнях и в различных частях (подсистемах) общей системы управления. Одним из эпицентров высокой активности в современной управленческой системе является бюджетное управление.

В своем развитии системная теория уделяет особое место бюджетному управлению в управленческом процессе, как элементу планово-контрольной подсистемы. Есть несколько подходов для формирования этой ключевой особенности, объясняющие утверждение его на месте.

Первый- выражение установившейся неразрывной связи между основными управленческими функциями планирования и контроля на всех уровнях управления. Углубление этой тенденции, несмотря на содержательные различия между ними, приводит к определению единой планово-контрольной функции[54].

54Anthony R.N., Dearden J., Govindarajan V., Management Control Systems, IRWIN, Boston, 1992, p.13-14.

Второй подход- функционально-целевой, его авторы определяют бюджетное управление, как планово-контрольную технику для ресурсного распределения в процессе реализации организационного плана и последующей оценки зарегистрированных результатов[55].

Обобщая оба подхода и мнения авторов в области управления и, в частности бюджетного, утверждается понимание того, что бюджетное управление является управленческим процессом с непрерывным циклическим характером, направленным на реализацию ежегодных организационных целей.

Конкретная двухфазная структура представляет приоритет функциональной логики - в первой фазе бюджетного планирования, а во второй фазе - управленческий контроль.

Рисунок 1 – Процесс бюджетного управления

Место бюджетного управления в организационной системе непосредственно связано с его значением. Оно отражается в зависимости от возможных последствий общего процесса на управлених функциях.

В структуре бюджетного управления начальным этапом является бюджетное планирование. Это дает основание ряду авторов подчеркнуть его важность в управленческой функции „планирования”[56].

В определенных научных разработках бюджетного управления рассматривается в качестве руководящей функции “организация”.[57] Поводом для этого сравнения является идентификация понятий бюджетирования и организации и, точнее, процесса договоренности предоставления полномочий руководителям центров ответственности и делегированным вышестоящим руководящим органам[58].

Значение бюджетного управления для функции „направление” (по мнению некоторых авторов „регулирования”) осуществляется на основании связи между его эффективностью и хорошей коммуникацией, высокой мотивацией и точной координацией[59].Особое место в этой связи занимает руководящая функция „контроля”. Воспринимая бюджеты, как внутриорганизационные стандарты, сам процесс бюджетирования рассматривается как инструмент для ежегодного контроля[60], как в отношении степени реализации ежегодных целей организации, так и в отношении деятельности центров ответственности.

Для полного рассмотрения роли бюджетного управления в общей управленческой системе необходимо рассмотреть и его взаимоотношения с бухгалтерским учетом. Аналитики по этому поводу оформляют три позиции.

55 Donnelly J., Gibson J., Ivanchevich J., Fundamentals of Management, 7th. Ed., IRWIN, Boston, 1990, p.148.
56 Хан Д., Планирование и контроль:концепция контроллинга, М., ФиС, 1997, с.592; Drury C., Costing – An introduction, Chapman & Hall, London, 1990, p.359.
57 Griffin R.W., Management, HMCo, Boston, 1990, p.181.
58 Larson E., Kermit D., Pyle W.W., Fundamental Accounting Principles, 10th. Ed., IRWIN, 1984, 284.
59 Harper, Wiliam, Massie, Management Accounting, Longman, Singapore, 1989, p.232-239.
60 Welsch G.A., Butgeting: Profit Planning and Control, Practice-Hall, NY, 1976, p.147-149.

Наиболее распространенная концепция отождествляет бюджетное управление с управленческим бухгалтерским учетом, путем полного объединения этих двух процессов по структуре и логике [61].

Второе мнение формулирует бюджетное управления как типичный управленческий процесс [62].

Последняя концепция определяет бюджетное управление как процесс с эклектическим характером. Основания для этого дает тот факт, что успешная реализация требует знаний в различных областях теории и практики[63], в то время как эффективность современных управленческих систем связана с новыми условиями и растущими требованиями.

Во второй половине XX-го века наблюдается серьезное накопление решений и технологий для организационного совершенствования, которые предполагают переосмысление функций всех организационных систем, в том числе управленческих и контрольных. Фундаментальный научный подход к рассмотрению системы управленческого контроля как совокупности элементов предмета, объектов, субъектов и инструментов, связей и взаимодействий между ними, сохраняет свое первостепенное значение в научных исследованиях.

Вместе с тем растет роль научных и практически-прикладных исследований, целенаправленных на отдельные аспекты и направления в развитии структуры и системы управленческого контроля. Это надстраивает существующие представления об этих системах, как системах с преимущественно оперативной производственно-технологической направленностью, которые имеют своим предметом исключительно материальные параметры функционирования организации. Ведущее значение в качестве степени теоретической разработки и практической применимости упомянутого периода имеют системы бюджетного контроля, обеспечивающие потребности оперативно-тактического управления.

В целом, его реализация состоит в непосредственном участии посредством деятельности центров ответственности, причем основная причина заключается в том факте, что эти центры формируют, актуализируют и направляют бюджеты в определенном направлении. В этом процессе важное значение приобретает критический анализ причин зарегистрированных различий между бюджетными и фактическими значениями по каждой статье в записях по ним, провоцирующим зависимость новых возникающих альтернатив с новыми решениями. Внесение предложений для корректировки новых бюджетов является результатом генерирующих идей, возникающих в процессе реализации бюджетного контроля.

Долголетние наблюдения как бюджетного управления, так и его результатов доказывают, что основной проблемой становится проявление разнородных отклонений. Принципиально они воспринимаются как результат влияния или ответная реакция сигналов, т.е. изменения, происходящие в многослойной структуре экономической среды. По этому поводу, как адекватная реакция бюджетного управления, а главное, как более релевантные динамическим социально-экономическим процессам считаются „гибкие” бюджеты. Рассматриваемая разновидность, которая приобрела статус стандарта, создает возможность для бюджетного контроля и его системы быть чувствительными, т,е, получить достаточную эффективность в реальном учет фактического объема деятельности, в отличие от другой использованной бюджетной разновидности или стандарта- фиксированных бюджетов.

Анализ функциональной и существенной характеристики бюджетного контроля является немыслимым для реализации без уделения внимания его позиционированию, как в системе финансового контроля, так и в бюджетном процессе. Недопустимо осмысление целостности финансовой деятельности современных организаций, без уделения внимания роле бюджетов и других образцов с случаях-аналитический характер, а также контроль их реализации.

В этом смысле на бюджетный контроль может повлиять одна существенная характеристика, как на обособленный вид финансового контроля, а как значимость и позиция в общей системе управленческого контроля, как существенная часть одной функции из многих видов контроля в организации, как подвид в

61 Udy , S.H., jr., Organization of Work. New Haven, Conn.: HRAF Press, 1959, p.55-57.
62 McIntosh, N., The social Software of Accounting and Control Systems, N.Y., Wiley & Sons, 1985, p.211.
63 Smith J.L., Keith R.M., Stephens W. L., Accounting Principles. 2-d ed., McGraw-Hill, 1986, p.334-341.

финансовом аспекте системы управленческого контроля, как яркое выражение власти64 с целью управления финансами и финансовой политикой организации. Процесс бюджетного контроля рассматривается как "непрерывный, периодически повторяющийся процесс управления[65]", связан с конкретной цикличностью, фиксированной из двух обратных связей. Принципиально, для первой обратной связи утверждается понимание, что в первую очередь она ориентирована на анализ и внесение коррективов в субъективный аспект (работа неформальных структур, таких, как центры ответственности), в то время, как вторая обратная связь содержит корректирующие действия самого бюджетного пакета.

Из-за ограничений временных задержек, как основная и существенная характеристика бюджетного контроля рассматривается его скорость, или, как является популярной в управленческой литературе, скорость реакции протекающего бюджетно - контрольного процесса и, в частности, целесообразно реализирующегося в нем контроля[66]. Реально, скорость определяет эффективность контроля протекающего при специфических условиях и достаточных ограничениях.

Суть рассматриваемого контроля связывается с своеобразной контрольной системы, построенной по поводу работы бюджета, интерпретированной как оперативно-тактический план или финансовая рамка, подтверждающая заявленные намерения бюджетного периода.

Но самое главное в бюджетном контроле может быть выявлено в процессе бюджетного контроля. Процесс бюджетного контроля охватывает второй этап процесса бюджетного управления. Бюджетно-контрольный процесс начинается закрытием текущей деятельности за конкретный период. В момент, когда бюджетный период превращается в отчетный, начинается бюджетно-контрольный процесс.

В этом контексте предметом бюджетного контроля является учетная деятельность центров ответственности за отчетный период. Попытки формулировать процесс бюджетного контроля продолжаются из-за эволюции концепций развития и совершенствования[67]. Более того, он может быть определен как аналитический процесс с основным оценочным моментом результатов деятельности организации и ее обособленных центров ответственности за определенный отчетный период с помощью стандартов в процессе бюджетирования, за тот же период. Отклонения анализируются и в зависимости от степени их значимости и причин, реагируется адекватно. Существенной характеристикой этого процесса является его непрерывный, циклический, повторяющийся характер. Ограничительными маркерами процесса являются его обратные связи. Их эффективность с точки зрения обмена информацией и адекватности реакции указывает и на другую функциональную характеристику процесса бюджетного контроля- его открытый характер по отношению к среде.

В анализе корректирующих действий, полученных через обратную связь, формируется конкретная двуплановость. Один план реализации служит для оказания корректирующих воздействий на деятельность центров ответственности, или, другими словами говоря, это обратная связь субъективного характера, участвующая в текущей деятельности. В другом плане развития обратной связи речь идет о чисто объективном характере. Она реализуется бюджетным контролем в направлении процесса бюджетирования.

Коррекционные действия направляются на бюджетный пакет при условии, что пакет не реализован и бюджетный период не истек. Эта обратная связь фиксирует конец цикла процесса бюджетного управления. Результаты процесса бюджетного контроля имеют отношение к: установлению отклонений в деятельности центров ответственности, классификации по видах, причинно-следственному анализу, отчетности реальных результатов и проведению адекватных корректирующих действий.

64 Динев М., Л. Христова, Аудиторский контроль, С., ФорКом Висулчев, 1992, стр.10.
65 Симеонов О., М. Ламбовска, Системы управленческого контроля, С., Екс-прес, 2011, стр.152
66 Lucey T., Management Accounting, DPPublications, London, 1991q p.141.
67 Стоянов Е., Силуэт бюджетирование в системе внутреннего контроля", МНК на БСУ, 2012, сборник стр.292-299.

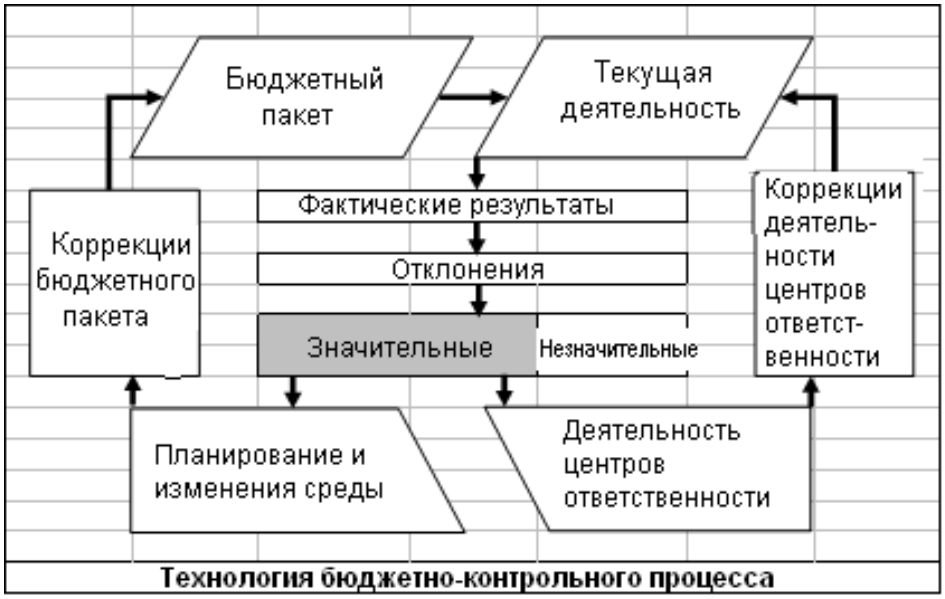


Рисунок 2 –Технология бюджетно-контрольного процесса

Реализация функционально выдержанного и структурно утвержденного процесса бюджетного контроля регулируется основными принципами, заложенными в концепции его развития. Хотя и существуют противоречивые мнения о количестве принципов и специфике их сущности, характеристики процесса бюджетного контроля представляют собой фактор, который способствует их формулированию и порядку, учитывая их вес и применимость. Выделяются две группы[68] принципов по своей объективной конкретности: группа принципов, относящихся до самого процесса бюджетного управления, как технология, и группа принципов, направленных на связь между эффективной деятельностью центров ответственности и самим процессом.

Наиболее значимым для первой группы является Принцип управления по отклонениям. Этот принцип акцентирует внимание на анализе тех отклонений, которые воспринимаются как существенные по своей тяжести и значимости. Они определяются как "исключения" из-за того, что регистрируют направление и вес, значительно отличающиеся от заранее определенных бюджетов. Оценка отклонений имеет субъективный характер и реализуется с точки зрения возможности возможного нарушения принципа субординации (соподчиненности) ежегодных целей[69].

Об этом принципе управления по отклонению или „исключению" можно утверждать, что он имеет эклектические свойства или обобщающий характер, из-за выявленных в нем приложений других принципов анализа отклонений (для веса и направления недопустимых отклонений, для субординации целей и т.д.)[70].

Другим важным принципом явпяется Принцип анализа взаимосвязей между отклонениями. Введение этого принципа в деятельность центров ответственности является важным фактором для повышения их эффективности [71]. Аналитичный характер принципа определяет его статистическую природу. В процессе его действия наблюдаются три фазы: фаза отчетности, фаза доклада, фаза корректирующих действий.

К этой группе могут быть добавлены Временной принцип, который регулирует частоту для определения отклонений, учитывая способ, по которому был проектирован бюджетный контроль[72] и

68 Гильде Э., Вопросы учета производства и калькулирования себестоимости продукции/БУ-М, 1958/12, с.47.
69 Skousen, Langendenfer, Aldrecht , Buehlmann, Accounting principles and application, WPI, NY,1987
70 Garrison R. H., Managerial accounting , 6th. Ed., IRWIN Boston, 1991, p.202.
71 Arnold J., Hope T., Accounting for Management Decisions, 2-d ed., Prentice-Hall, 1990, p.239.
72 Udy , S.H., jr., Organization of Work. New Haven, Conn.: HRAF Press, 1959, p.77.

Принцип соответствия. Он выражается в предоставлении объективной возможности для соизмеримости бюджетных и отчетных показателей по центрам ответственности [73].

Во второй группе встречаются принципы более общего характера, как Принцип коллективизма, а также узко профилированные как Принцип персонализации ответственности. Его применение наблюдается в двух направлениях и связано с руководителями центров ответственности[74]. С одной стороны делегированные им полномочия на основании компетенций и личных качеств [75] по реализации бюджетов, а с другой- качество информации по зарегистрированным результатам подопечного им центра. Стоимостным для этой группы является и Принцип контролируемых показателей. Содержание этого принципа заключается в оценке деятельности центров ответственности только при помощи конкретных бюджетных параметров, введенных в качество показателей, на которые может распространяться влияние[76]. Его игнорирование может оказавать отрицательное влияние на субъективный фактор и связь с мотиваторами.

Исходя из общих закономерностей реализации контроля, современными системами управленческого контроля, учитывая специфику бюджетного контроля, формируется процесс, охватывающий пять логически упорядоченных процедур: по учету результатов деятельности, по регистрации бюджетных отклонений, по анализу отклонений за период учета, по оценке деятельности центров ответственности и в последнюю очередь- по ответной реакции.

Процесс бюджетного контроля начинается с процедуры отчетности результатов деятельности. Эта процедура представляет результаты деятельности центров ответственности и всей организации. Начальный ее момент совпадает с окончанием отчетного периода. К стороне субъекта можно отнести консультанта по управлению, который проектирует процедуру, и бюджетного контроллера, который ее реализует.

Рисунок 3 –Процедурный механизм бъджетно-контрольного процесса

Объектом процедуры является набор документов расчетного характера по деятельности, отвечающей организации и ее центрам ответственности.

Процедура рассматривается как акт двух видов деятельности- систематизация зарегистрированных результатов и формирования отчетов, как организации, так и центров. Первая деятельность организирует

73 Стоянов Е., Системы управленческого контроля, Либра скорп, Бургас, 2009, стр.47-48.; Deakin E.B., Maher M.W., Cost Accounting, IRWIN, Illinois, 1987

74 Smith J.L., Keith R.M., Stephens W. L., Accounting Principles. 2-d ed., McGraw-Hill, 1986, p.717; Стоянов Е., Контрол в счетоводството на отговорност",VII-ма НМНПС на ФНФС, сборник стр. 18-19.

75 Levinson H., On psychology of leadership, HBS Press, Boston, 2006, p.232.

76 Динев М., Контроля и регулирования экономических систем, Партиздат, С.,1986, стр.48.

отчетные результаты в соответствии с нормами действующей организационной управляющей системы доходов и расходов. Результатом второй деятельности являются два типа отчетности, соответственно, имеющей подробный или обобщающий характер.

Процедура регистрации бюджетных отклонений является второй процедурой в структуре бюджетно-контрольного процесса. Ее объектом являются бюджетные отклонения, обоснованные на отклонениях отчетных бюджетных результатов. Критический анализ бюджетных отклонений реализуется на базе их сущности, полезности с точки зрения управления, а также и их связи с общими тенденциями развития.

В контексте Принципа управления отклонениями в этой процедуре различают три последовательных действия: расчет отклонений на базе бюджетов, определение допустимых значений отклонений и, соответственно, не допустимых. Субъектный вес в процедуре падает на лицо, на которое делегированы функции контроля. Фиксирование отклонений осуществляется различными методами, путем объективной отчетности видов бюджетов и составления бюджетов[77].

Анализ отклонений- это третий этап в процедурном развитии бюджетного-контрольного процесса. Его объектом является совокупность систематизированных отклонений и их причин. Из-за специфики и сложности процедуры, сторона ее субъекта является адекватной и отличается от руководителей центров, бюджетных контроллеров и специалистов по составлению бюджета.

Аналитическая сущность этапа определяет следующие работы: функциональный анализ отклонений, структурирование причин их возникновений, регистрация взаимоотношений между[78] отклонениями и консолидацией отклонений по видам и центрам ответственности. Во всей этой логической цепи действий, особый интерес вызывает анализ взаимоотношений между самими отклонениями. При условии, что причины каждого самостоятельно зарегистрированного отклонения могут иметь объективный и субъективный характер, то о связи между ними можно говорить, скорее, интуитивно, а о взаимозависимости гипотетически[79].

Вероятной точкой опоры служит самая большая осознанная ответственность руководителя соответствующего центра и наиболее эффективный оттенок контрольных полномочий бюджетного контроллера. Может быть, возможность анализировать именно эту деятельность, внедрение прогрессивной методики для ее метрификации является альтернативой для совершенствования бюджетно-контрольного процесса и возможность проведения контроля нематериальных показателей, влияющих на организационную эффективность.

Содержание четвертой процедуры связано с оценкой деятельности центров ответственности. Объектом процедуры является деятельность обособленных центров. Сторона субъекта разбивается на три функционально самостоятельных части. Лицо, которому делегированы функции консультанта по управлению, формулирует критериальные показатели оценки. Структуры по составлению бюджета конкретизируют методику оценки. Проведение технических деятельностей по процедуре является неотъемлемой частью полномочий бюджетного контроллера.

По отношению включения этой процедуры в содержание бюджетно-контрольного процесса имеются определенные колебания, из-за восприятия центров, как частн неформальных структур, и следовательно, контроля над их деятельностью, как правомочие высшего организационного руководства. Противники этой теории имеют гораздо более серьезные аргументы[80]. Главным их аргументом является идея о смысле целенаправленной деятельности бюджетного управления, как инструменте для реализации ежегодных организационных целей путем распределения задач между центрами ответственности. Отсутствие оценки деятельности центров рассматривается как ключевой индикатор для понижения эффективности бюджетного управления и вопрос о его контрольной функции делает бессмысленным.

О последней процедуре адекватной реакции, можно сказать, что она одновременно реализует две задачи, путем осуществления обратной связи в процессе и закрытия непрерывного процесса бюджетного контроля [81].

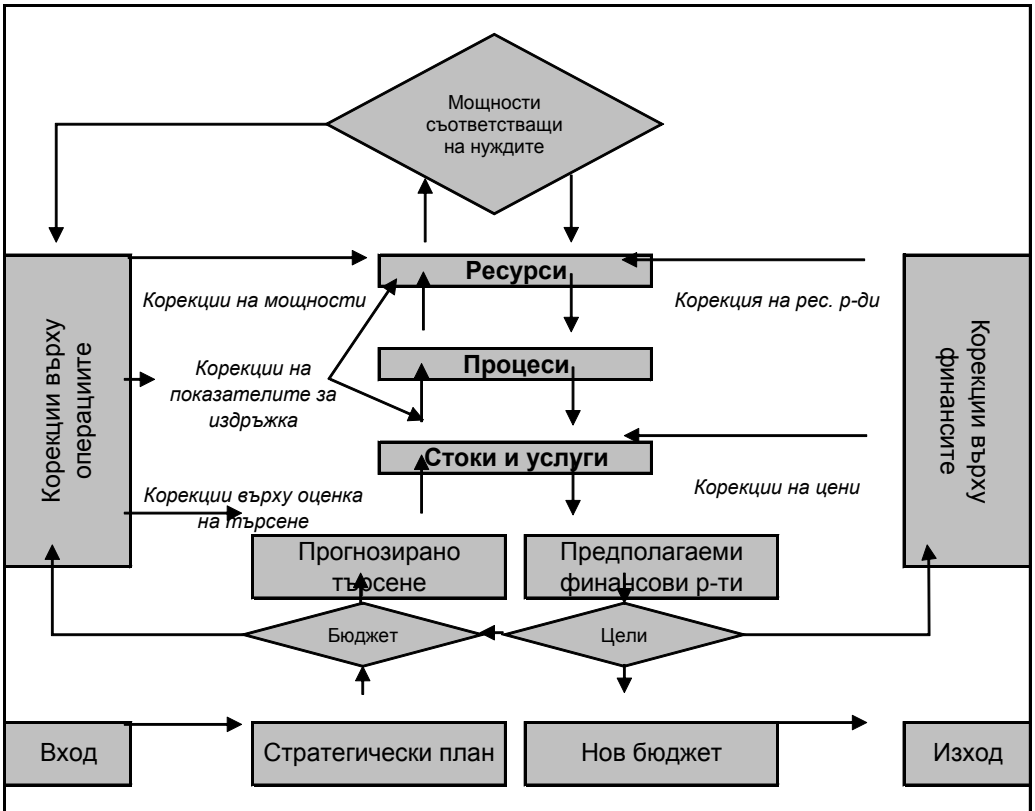
77Ламбовска М., Бюджетное управление бизнес-организации. С., «Экспресс, 2007, стр.180.
78Lucey T., Management Accounting, D P Publications, London, 1991, p.117-119.
79 Пронов, Ляпунова, Воронов, Бюджет фирмы и бюджет потока денежных средств, М, ФиС,2003, с.35.
80 Шим Дж., Сигел Дж., Основы коммерческого бюджетирования., Бизнес-Микро, М., 1998, с.17-23.
81 Чумаченко Н., Учет и анализ в промышленности США, РиС, М., 1971, с.102.

Ее место в бюджетно-контрольном процессе определяется содержательно. Эта процедура обобщает результаты анализа и оценки деятельности, и целесообразно предпринимаются адекватные действия, наиболее существенными особенностями которых являются скорость и объективность. Сторона ее субъекта состоит из бюджетного контроллера и руководителей центров. Объект - зарегистрированные результаты. Адекватные корректирующие действия осуществляются в определенных направлениях, таких как бюджетный пакет, оперативная деятельность, центры ответственности, высшее руководство, из-за необходимости проведения регулирования и координации поставленных целей.

В экспонирование полифункциональной сущности бюджетов и динамичного процесса их создания углубляется необходимость реформ, соответствующих новым экономическим условиям. В центре внимания этих реформ стоит развитие скрытой двухслойной направленности процесса бюджетирования. Хотя в общем плане процесс доминирует благодаря своей оперативно-тактической направленности, его подробный анализ выявляет повышенную стратегическую зависимость каждого запланированного значения по элементам и определяет изменения бюджетно-контрольного процесса.

До начала 80-х годов краткосрочное планирование, принимает приоритетное участие в процессе бюджетирования. На данном этапе наблюдается совсем слабое участие среднесрочного планирования. Очень редко и эпизодические могут быть зарегистрированы плановые показатели с долгосрочной стратегической ориентацией. Строгое разграничение краткосрочного и долгосрочного планирования определяет и их абсолютно самостоятельное развитие. Этот дисбаланс в отношениях между различными видами планирования определяет выявленные деформации в бюджетах, как универсальные инструменты управленческого контроля.

Игнорирование зарегистрированных недостатки в процессе бюджетирования осуществляется путем актуализации современного процесса планирования на основе консолидации знакомых видов и форм планирования. В новой системе планирования долгосрочное планирование и реализация целей в оперативной перспективе балансировано композируют процесс бизнес-планирования. Этот процесс объединяет стратегические направления развития путем соответствующих мероприятий и отражающих их показателей.



Процес по консолидиране на стартегически план и бюджет с активен корекционен механизъм

Източник: www.cam-i.org

Рисунок 4 – Процесс консолидации стратегического плана

Бизнес-планирование определяется, как среднесрочное планирование по периодам с небольшим количеством ключевых показателей и их значений, как правило, за средний по продолжительности период времени (3-5 лет). Ключевые показатели бизнес-планирования на первый год, происходящие из показателей текущего года формируют бюджетную рамку", предоставляющую потенциальную возможность для детального планирования бюджетов на трехлетний период[82]. Углубление стратегического аспекта в процессе составления бюджетов и совместное применение бюджетной рамки введены в практику в конце 80-х годов. Образцы нового формата бюджета и рамки, выступают как выражение взаимодополняемости между бизнес-планированием и бюджетным планированием. Их сочетание приводит к синтезированной модели, представляющей консолидацию и процессов тактического и стратегического управления.

Следовательно, контроль составления бюджетов (бюджетирования)- это вид контроля, смещающий их вес в сторону стратегического аспекта при моделировании организационного поведения. Актуализация бюджетов на основе не только краткосрочных планов, но и путем включения сумм на исследование и развитие, возникающих в процессе текущей работы и регистрирующих значительные тенденции, доказывающие, что бюджетный контроль целенаправленно регулирует создание бюджетов на будущие периоды, охваченные бюджетными стратегическими ориентированными рамками.

В них бюджеты, формирующие рамку реализуют значения, заданные в области стратегического планирования, в то время, как на основе финансовых корректив уточняют операционную и тактическую деятельность и, самое главное, сам процесс консолидации рамочных стратегических целей.

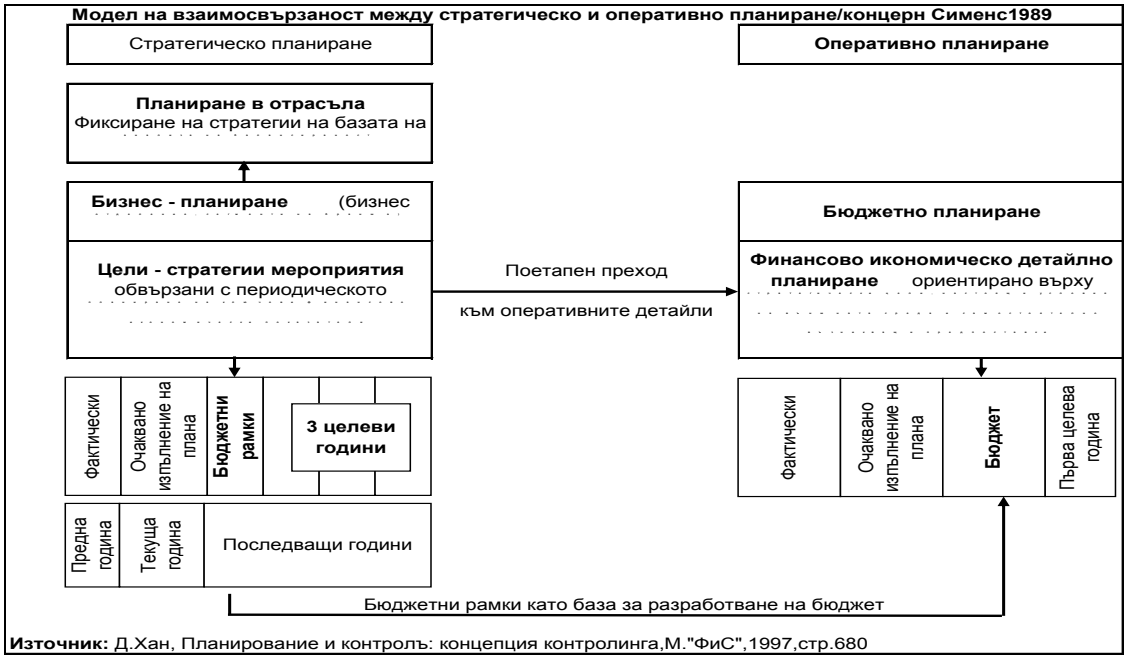


Рисунок 5 – Бюджетные рамки, как база для его разработки

Ссылаясь на обратное направление необходимой конференц-связи между стратегией и бюджетом появляются и новые аналитические возможности. В этом процессе реализуются одновременно две управленческие проблемы:

Во-первых. Повышение оперативно-тактической эффективности, связанной со стратегией бюджетов.

Во-вторых. Реализация стратегического развития на основе рационального стратегического планирования.

В этом смысле связь между стратегией и бюджетом, стратегическим планированием и бюджетированием является содержательно обновленной процедурой, в основе которой стоит эффективный анализ и подробное описание, способствующие осуществлению плавного перехода от стратегии на высоком

82 Максютов А., Бизнес-план предприятия: формирования бюджета, М, Приор, 2003, с.177.

уровне до создания бюджета для осуществления текущей деятельности. Стратегия определяет траекторию организационного развития на 3-5 летний период его реализации, в то время как годовой бюджет определяет первый год процесса и показывает связь между текущими и стратегическими целями.

Развитие взаимоотношений между стратегией и бюджетным процессом провоцирует совершенствование и контроль над этим процессом. На принципе подробного представления, контроль на стратегическом уровне достигает и до операционного уровня стоимостной метрификации организационной эффективности. Так, может быть воспринято, что формируется своеобразное выражение гибкого перехода руководящей мысли и связанных с ней систем управленческого контроля, в которых со своей стратегической директории контроль смещает свои акценты в направлении конкретных финансовых результатов.

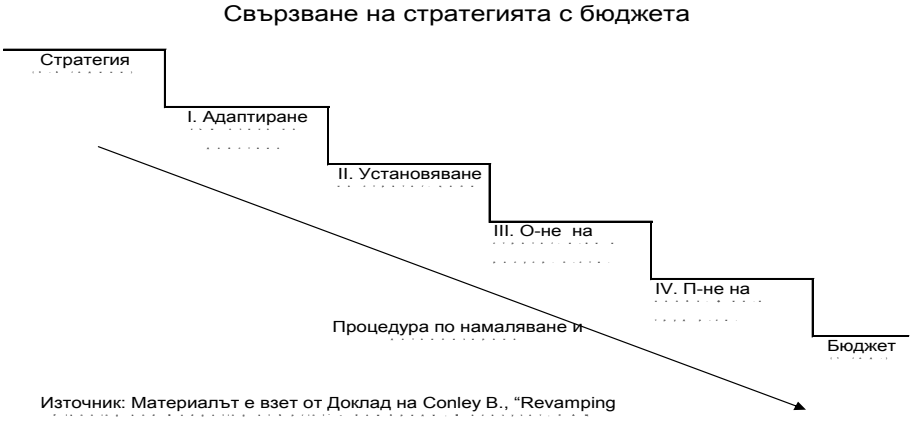


Рисунок 6 – Связь стратегия-бюджет

С другой точки зрения, определенно можно утверждать, что в своем развитии бюджетный контроль находит и новые точки соприкосновения с реализацией стратегического управления в общей системе организационного управления[83].

Неоспоримым доказательством этому является включение различных бюджетных форматов в современные модели стратегического контроля. В подтверждение этого утверждения служит модель стратегического управления, созданная в начале 90-х годов.

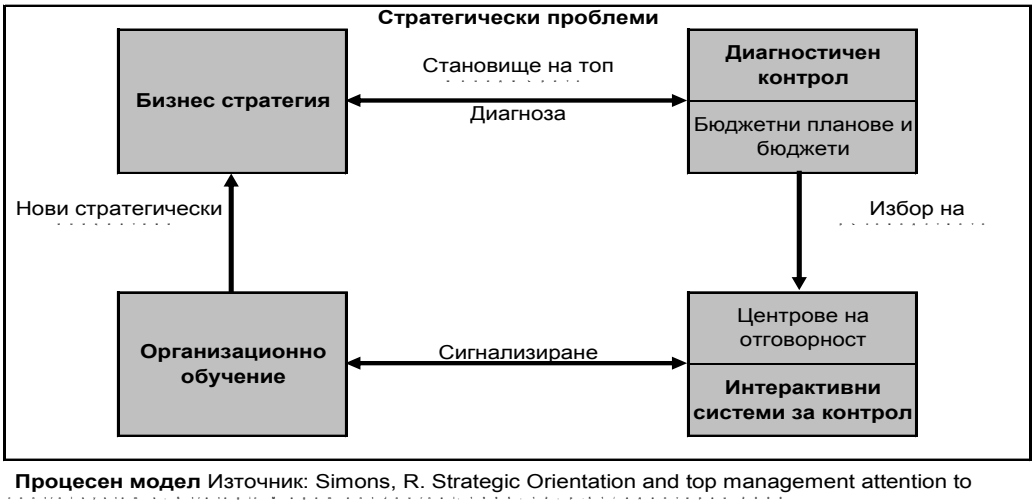


Рисунок 7 – Стратегические проблемы

83 Стоянов Е., Контроль в области стратегического бюджетирования, Круглый стол при к-ра "Хозяйственное Управление" Экономического Университета-Варна, сборник стр.224-232.

В содержании этой модели обособлены четыре элемента, но внимание с точки зрения развития стратегическая альтернативы направлено на регистрацию систем для диагностического и непрямого контроля. Системы диагностического контроля включают в себя бизнес-планы и бюджеты[84]. По ним наблюдаются важные переменные показатели развития организационной деятельности и корректировки анализируемых отклонений по отношению к принятым стандартам.

Интерактивные контрольные системы являются официальными системы, созданными высшем руководством организации[85]. Через них конкретно и постоянно регулируются и координируются процессы принятия решений на более низких иерархических уровнях, в т.ч. и решения центров ответственности. Мотивом обособления упомянутых систем является игнорирование стратегических проблем.

Особенно важно отметить, что каждая диагностическая система может быть преобразована в интерактивную систему при увеличении интереса со стороны высшего руководства. Этот ловкий механизм является выражением высокой адаптивности к зарегистрированным, стратегическим проблемам по утверждению организационного, стратегического позиционирования.

Из всего написанного можно сделать следующие статистические выводы:

Во-первых. Современный бюджетный контроль является современной формой адекватного контроля процессов бюджетного управления и составления бюджета, одновременно превращаясь в основательную предпосылку для эффективного управления стратегически ориентированной организации.

Во-вторых. Консолидация упомянутых моделей системы стратегического управления с основными элементами системы управленческого контроля в форме бюджетов является ярким свидетельством новейших тенденций и альтернатив в совершенствовании единой организационной системы контроля.

© Терзиев В.К., Стоянов Е.Н., 2016

УДК 33

Трифонова Кристина Владимировна
Пазилова Ситора Уринбаевна
Студенты ЗФ РАНХиГС
Научный руководитель: **О.В.Крылова**
Преподаватель дисциплины «Экономика организации»
г. Калининград, РФ
E-Mail: tina-trif@mail.ru

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ

Аннотация

В наши дни люди желают сохранить свои средства и преувеличить их, но не всегда знают, куда, же лучше их вложить. А те, кто уже приобрел акции или ценные бумаги, вложился в инвестиции каких-либо фирм, не могут быть уверенными в правильности своего решения. Ведь существует довольно большое количество организаций, являющимися финансовыми пирамидами, но претворяющимися коммерческими организациями. Вкладчики подобных фирм и предприятий практически обречены на потерю своих средств.

84 Атанасов Ат., М.Динев, Экономический и финансовый контроль НРБ, С., Наука и изкуство, 1984, стр.39.
85 Simons, R., Performance Measurement and Control Systems for Implementing Strategy. PH: N.J. 2000, p.47

К сожалению, всегда есть люди, которые захотят обогатиться за счет других, и проблема возникновения недобросовестных организаций лишь набирает обороты в наши дни из-за общего повышения уровня финансовой грамотности населения.

Ключевые слова

Пирамида, финансовая пирамида, инвесторы, вкладчики, денежные средства

В 21 веке, информация - это важнейший ресурс. Становясь финансово-грамотными, люди стремятся преумножить свои денежные средства. И для того, чтобы заработать как можно больше денежных средств, человек может приложить немало усилий. Однако, есть быстрые и незаконные методы, как заработать деньги. В большинстве случаев это финансовые махинации. Махинация с латинского языка значит механизм, искусное устройство. Вот как раз на такое искусное устройство, как финансовая пирамида, попадаются люди и их финансовые сбережения. Поэтому каждому человеку следует знать о финансовых махинациях, так как это напрямую влияет на благополучие экономической стороны жизни**.**

Чаще всего, финансовые пирамиды регистрируются, как законные организационно-правовые формы и привлекают инвесторов для реализации проектов или бизнес - идей. Выплата дохода осуществляется только при условии, если доходность проекта, ниже обещанных инвесторам доходов. Заведомым итогом является банкротство фирмы и убытки инвесторов. На практике было доказано, что можно вернуть максимум 15 % вложенных денежных средств, после крушения пирамиды.[1]

Создателем первой в мире финансовой «пирамиды» считается эмигрировавший в Америку итальянец Чарльз Понци, который в 1919 году придумал бизнес схему быстрого обогащения. Он учредил фирму «The Securities Exchange Company» и предлагал людям зарабатывать на покупке и продаже товара в разных странах. Вкладчикам итальянец обещал 150% от вложенной суммы за 45 дней. В августе 1919 компания была проверена федеральными агентами и ликвидирована, как пирамида.[2] Широкую известность приобрела и афера Бернарда Мейдоффа. Он открыл инвестиционный фонд «Madoff Investment Securities», который имел репутацию одного из самых надежнейших в США. Инвесторы, могли получить 13% годовых, они были убеждены, что этой фирме удавалось быть успешными благодаря серьезному списку клиентов. Было выяснено, когда инвесторы пытались забрать свои средства, что фирма не занималась инвестициями денег вкладчиков как минимум в течение последних 13 лет. Среди потерпевших оказалось 3 000 000 человек и сотни финансовых организаций, которые потеряли свои сбережения на общую сумму более 64,8 млрд. [3] Существует ряд признаков финансовой пирамиды: отсутствие продукта, прибыль за счёт привлечения других людей, высокая цена «продукта», оффшорная регистрация и бесконечная мотивация. Эти признаки могут подтверждаться такими известными финансовыми пирамидами, как Португальская пирамида Доны Бранки, Схема «Двойной Шах», «МММ» Сергея Мавроди и др.[4]

Следовательно, финансовая пирамида - прямая угроза экономической системе и государству, которая ведет к проблемам с законом. Раскрыть мошеннические планы может непродуманная система или неопытность организаторов. Следствием краха пирамиды будет служить масштабная паника людей, потерявших свои денежные средства. Даже, несмотря на незаконность пирамид, они всегда будут способом обогащения мошенников и потерей денег вкладчиков.

Список использованной литературы:

1. https://ru.m.wikipedia.org/wiki/: [1]
2. http://comber.ru/info-13-2.html: [2]
3. https://www.coinside.ru/2014/02/26/top-9-samyh-krupnyh-finansovyh-piramid/: [3]
4. http://vilingstore.net/Interesnye-fakty-c15/Priznaki-finansovoy-piramidy-i161102:[4]

© Трифонова К.В., Пазилова С.У. Крылова О.В.,2016

УДК: 338.24

Тяпаев Тимур Борисович
канд. экон. наук, доцент СГАУ
г. Саратов, РФ
E-mail: timurbt@yandex.ru

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ С УЧЕТОМ РИСКОВ

Аннотация

Управление с учетом рисков – это один из важных управленческих инструментов для любой организации, желающей добиться целей в контексте устойчивого развития. Для этого необходима разработка и внедрение системы менеджмента качества. Внедрение СМК в сельском хозяйстве ведет к получению положительного результата.

Ключевые слова

Риск, сельское хозяйство, система менеджмента качества, международный стандарт

Термин «риск» используется во многих общественных и естественных науках. Понятие риска, его содержания, соотношение объективных и субъективных сторон характеризуется в литературе неоднозначно. Риск – это сложное явление, имеющее множество не совпадающих, а иногда противоположных реальных оснований. Это обусловливает возможность существования множества определений, объясняющих понятие риска с разных точек зрения.

Деятельность предприятия всегда в большей или меньшей степени подвержена влиянию фактора риска. В условиях объективного существования риска возникает потребность в определенном механизме, который позволил бы наилучшим из возможных способов, с точки зрения поставленных предприятием целей, учитывать риск при принятии и реализации хозяйственных решений.

В сельскохозяйственном производстве риски возникают под воздействием многочисленных факторов, так как они имеют объективную и субъективную основу.

Поэтому риск в сельском хозяйстве можно определить как вероятность наступления определенных последствий (положительных либо отрицательных), вследствие принимаемых управленческих решений и изменения условий производства и реализации продукции под воздействием внутренних и внешних факторов влияющих на конечный результат.

Данное определение позволяет учитывать специфику аграрного производства, которое включает в себя несколько стадий, на каждой из которых существует вероятность потерь в результате ошибочных действий или негативного воздействия внешних факторов. Высокий уровень риска не означает, что выбранный вид деятельности не приемлем, а низкий уровень риска, что риск будет минимален. Поэтому необходимо учитывать вероятность возникновения того или иного вида риска на всех стадиях производства и реализации продукции.

Учитывая специфику производства продукции сельского хозяйства и ее реализации, нами была предложена классификация основных рисков по факторам возникновения. В сфере производства – это влияние природно-климатических условий и биологических особенностей используемых ресурсов на конечный результат. Данные факторы обуславливают сезонность производства, отклонение фактически полученного результата от запланированного, несоответствие качества продукции, временной разрыв между вложениями ресурсов и получения конечного результата. В сфере обращения основными факторами возникновения рисков являются: колебания цен на рынках материальных ресурсов и рынках сбыта, потери качества товара в процессе транспортировки и хранения, низкая эластичность спроса.

Система менеджмента качества (СМК) для любой организации – это управленческий инструмент, посредством которого она управляет теми действиями, которые связаны, прежде всего, с таким аспектом, как качество получаемой продукции.

В стандарте ISO 9001:2008 прямо указывается на то, что на разработку и внедрение в организации СМК оказывает влияние ее бизнес-среда, изменения в этой среде и риски, связанные с ней.

Однако внедренная и сертифицированная СМК сама по себе не обязательно будет вести к улучшению процессов или даже повышенному качеству сельскохозяйственной продукции. Она не будет решать все проблемы, это средство системного подхода к деятельности и оптимизации бизнес-процессов и созданию условий, снижающих риски выпуска несоответствующей продукции.

Основной целью внедрения СМК в сельском хозяйстве является оценка затрат на качество, так как утраченные свойства продукции не восстанавливаются. Таким образом, снижение уровня качества продукции является одним из основных видов риска в аграрном производстве, которым необходимо грамотно управлять.

Широкому применению на сельскохозяйственных предприятиях принципов менеджмента качества и внедрению СМК препятствуют такие факторы, как минимум ресурсов; затраты, связанные с разработкой и поддержанием СМК; трудности понимания и применения требований СМК.

Для решения названных проблем принят новый международный стандарт ISO 22006:2009 «Системы менеджмента качества – Руководящие указания по применению ИСО 9001:2008 в растениеводстве».

Ключевым требованием этого стандарта является идентификация и прослеживаемость. Они позволяют выявить причины несоответствий продукции. Применяя СМК, сельскохозяйственное предприятие делает еще один шаг на пути к полномасштабному внедрению методологии управления с учетом рисков.

Такую методологию предлагает новый стандарт ISO 31000:2009 «Риск-менеджмент – Принципы и руководящие указания». Он требует, чтобы процесс управления рисками стал неотъемлемой частью управления, был внедрен в организационную культуру, будучи приспособлен к бизнес-процессам организации. Сельскохозяйственные предприятия могут воспользоваться его подходом для повышения качества управления с учетом рисков, с которыми они сталкиваются в своей деятельности.

Производителям сельскохозяйственной продукции следует самостоятельно сформулировать критерии, которые они будут использовать, чтобы оценить значимость риска для своей дальнейшей деятельности и принимаемых решений.

Список использованной литературы:

1. Коник Н.В., Голубенко О.А., Максименко Е.В. Особенности управления качеством в сельском хозяйстве / Коник Н.В., Голубенко О.А., Максименко Е.В.// Актуальные вопросы науки и техники : сб. междунар. науч.-практ. конф. – Самара, 2015. – С. 165−168.
2. Коник Н.В., Голубенко О.А., Шутова О.А. Современные представления о безопасном качестве / Коник Н.В., Голубенко О.А., Шутова О.А.// Актуальные вопросы науки и техники : сб. междунар. науч.-практ. конф. – Самара, 2015. – С. 171-174.

© Тяпаев Т.Б., 2016

УДК 338

Устенова Озихан Жанысбековна
Жунусбекова Бикеш Балапашевна
канд.экон.наук, доцент университета Нархоз
г. Алматы, РК

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ТУРИСТСКИХ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА

Аннотация

В статье дана оценка развития туристского регионов с учетом возможностей региона и его рекреационных ресурсов. Оценка Алматинского региона как центра туризма. Оценка туризма производится как с тактической, таки со стратегической точки зрения. При данной оценки учитываются варианты развития видов туризма на сегодняшний день и в перспективе.

Ключевые слова

маркетинг, кластер , туризм, курортная зона, имидж, акватории.

Казахстан обладает значительными резервами для туристической индустрии, которые представляют собой большие возможности для дальнейшего развития. Однако имеются некоторые слабые места, которые могут быть улучшены на различных уровнях путем внедрения систематической стратегии, сфокусированной на преимуществах этого направления и способной внести свой вклад в развитие положительного имиджа Казахстана на национальном и международном туристическом рынке.

Для создания туристского имиджа необходимо разработать туристский кластер, куда можно привлекать иностранных туристов[1].

Кластерный туризм на основе территориальных достопримечательностей и символов в конечном счете является вопросом согласия, достигнутого между внутренними государственными и частными заинтересованными сторонами в структуре индустрии туризма Казахстана, а также в рамках самого правительства. Эти кластеры определены следующим образом.

Для оценки туристского кластера целесообразно применять маркетинговые инструменты. Туристский кластер находится в Алматинской области. Общее предложение в кластере составляет 7 317 номеров в Алматы и 1 504 номеров в других областях кластера, что в совокупности составляет 8 821 номер[2].

Важнейшей задачей для развития туризма является благоустройство Алматы как наиболее привлекательного из туристских городов этой части мира, развитие туристской инфраструктуры в ТО, а также создание последовательной и привлекательной цепочки туристских кластеров.

Прогноз диктует следующую стратегию:

– Профессиональное развитие туризма Алматы как города международного значения со своим уникальным набором предложений - например, шоппинг, ночные клубы, национальная кухня, культура и история и т.д.

– Проект развития горных зон, основанный на современных международных стандартах горного планирования.

– Основные природные и культурные туристские объекты (ТО) в кластере, например, Чарын, Тамгалы, Алтын-Эмель должны быть оборудованы для обеспечения питания туристов и туристских групп

– На территории озера Капчагай (на его западной стороне) построена Ривьера в качестве основы для развития внутреннего пляжного туризма

– Туристский кластер с центром в г. Алматы предлагает широкий спектр развлечений в городе, на озерах и в горах. Алматы специализируется на городских развлечениях, предлагая прикоснуться к городской казахской традиции и культурному колориту в увлекательных однодневных экскурсиях по потрясающим природным окрестностям (Алтын-Эмель, Тамгалы, Чарынский каньон). Кроме того, Алматы – это город стыковки внутренних и международных рейсов, открывающий доступ к важной международной круглогодичной горной зоне.

В таблице 1 представлена оценка потенциала туристских объектов в Алматы.

Таблица 1

Виды туризма и оценка наличия объектов Алматы

Регионы	Быстрый доступ			Стратегическое развитие		
	Деловой-туризм	Культура и туризм	Активный отдых	Горы и озера	Солнце и Пляж	Кратковременный отдых
Алматы	●●●	●●○	○○○	○○○	○○○	●●●
Тамгалы	○○○	●●○	●○○	○○○	○○○	○○○
Чарынский каньон	○○○	●●○	●●●	○○○	○○○	○○○
Озеро Капчагай	●○○	○○○	●●○	●●●	○○○	●●○
Алтын-Эмель	○○○	●●○	●●●	○○○	○○○	○○○
Зона горного туризма в Алматы	●○○	○○○	●●●	●●●	○○○	○○○

Примечание: ○ ○ ○ – отсутствие потенциала ● ○ ○ - низкий потенциал, ● ● ○ - средний потенциал, ● ● ● - высокий потенциал[3]

Однако, несмотря на одинаковые начальные позиции в распределении туристских продуктов (бизнес; отдых), перспективы развития рынка в Алматы различны по своей структуре:

Город обладает таким географическим положением, которое позволяет ему быть центром не только его собственного кластера, но и других важных объектов туристской инфраструктуры Казахстана (Шелковый путь), что создает дополнительный спрос на такие туристские продукты, как кратковременный отдых и культурный туризм;

Опять же, географическое положение ставит Алматы в благоприятные условия для международной коммерциализации, так как он расположен у южной и восточной границ страны без риска потерять свою популярность на важных отдаленных рынках (Россия) благодаря бренду, который уже сформировался благодаря репутации города и стабильным маршрутам воздушного движения;

Город является естественным центром, возможно, самых перспективных природных туристских объектов Казахстана (зона горного туризма Алматы), способных длительное время поддерживать интерес к международной коммерческой деятельности.

Вместе с тем следует отметить определенные недостатки : Алматы не имеет конкурентных преимуществ для того, чтобы быть всемирным туристским центром, город, как историческая столица, обладает неким шармом «старого мира», но требует профессионального подхода к его туристификации, развитие туризма в Алматы происходит неорганизованно, при отсутствии какого-либо стратегического подхода

Это является крупным инвестиционным проектом, но его долгосрочные преимущества позволят создать городской туризма и уютное место для жизни.

Придерживаясь этого проекта, Алматы как минимум должен добиться следующих результатов: создание исторического района – атрибуты зданий, городских пейзажей, окрестностей, формирование городского акватория, проведение праздников и фестивалей

С точки зрения туризма, г. Алматы еще только начинает позиционирование себя как туристского объекта, и поэтому надлежит разработать специальный проект для туристификации его городской структуры.

Список использованной литературы

1.Джанджугазова Е.А. Маркетинг в индустрии гостеприимства– М.: 2005. – с.224
2. WWW.STAT.GOV.KZ
3. Поль. У. Фзэррис, Нейл Т. Бендл, Филипп И. Пфайфер, Дэвид Дж. Рейбштейн Маркетинговые показатели/ Перев. с англ. Днепропетровск,.:Баланс Бизнес Букс, 2009 г.

© Устенова О.Ж, 2016г.

УДК 330.101

Фадеева Татьяна Александровна
Студент НИ ТПУ
г.Томск, РФ
E-mail:aqualegiya@gmail.com

РАЗВИТИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ОБ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОМ КАПИТАЛЕ И ЕГО ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Аннотация

В современной экономике решающим фактором развития является интеллектуальный капитал, определяющий скорость и характер обновлений продукции и технологии производства. Именно эти

обновления затем становятся на рынке основным конкурентным преимуществом, как на уровне предприятия, так и на уровне страны.

Ключевые слова

Капитал, интеллектуальный капитал, человеческий капитал.

В условиях инновационной экономики особую актуальность приобретают вопросы, связанные с формированием и развитием интеллектуального капитала. Развитие понятия «капитал» началось с XV века. Первооткрывателями определения сущности данного термина являлись меркантилисты, которые полагали, что капитал – это деньги, и образуется он исключительно в сфере торговли.

В ходе развития экономики, возникали новые взгляды на капитал. Начало теории капитала связано с воззрениями физиократов, искавшим источник богатства наций в производстве. Но при этом, они считали, что производительным является лишь труд, создающий продукцию сельского хозяйства.

Суть категории капитал удалось четко сформулировать А. Смиту, основоположнику классической политической экономии, которой сформулировал понятие капитала, как часть запасов, «от которой ожидают получать доход» [1, С.308]. Также он полагал, что затраты в развитие способностей людей носят производительный характер, увеличивая количество произведенной продукции.

Последующий этап развития науки о капитале характеризуется учениями К. Маркса, во времена обострения противоречий капитала в середине XIX века. К. Маркс дал совершенно новый смысл понятию капитала. По его мнению, капитал представлял собой экономические отношения, в результате которых собственник средств производства получает прибыль.

Американский экономист И. Фишер предложил считать капиталом все, что позволяет получать поток доходов в течение определенного периода времени. Капиталом является запас благ, который накапливается и производительно используется в течение достаточно продолжительного периода времени и приносит доход.

Категория интеллектуального капитала сформировалась при переходе общества к постиндустриальной стадии развития экономики, когда нематериальные факторы стали играть важную роль в производстве наряду с физическим капиталом и трудом. Впервые термин «интеллектуальный капитал» использовал Д.К. Гэлбрейт, который понимал под ним нечто большее, чем «чистый интеллект» человека, включающий интеллектуальную деятельность.

Один из признанных исследователей в этой области, Т. Стюарт пишет, что «интеллектуальный капитал – это «неосязаемые» активы, такие как таланты работников, эффективность системы управления, стиль отношения с потребителями и клиентами» [4, С.93].

По мнению В.А. Супрун, интеллектуальный капитал – это совокупность «знаний, навыков, умений человека, его мобильности (способности к восприятию новой информации, обучению, переподготовке, адаптации к новым знаниям) и способности к творчеству (как уникальной деятельности человека), обеспечивающих возможность создания продукта в процессе движения интеллектуального каптала как части человеческого капитала и нематериального потенциала общества, в том числе и в виде нематериальных активов» [5, С.102].

Используя термин «интеллектуальный капитал», исследователи в основном относят к нему все интеллектуальные и нематериальные активы, которые имеют потенциал для создания экономической ценности (например, знания, программное обеспечение, бренд, и т.д.).

Наподобие физического капитала, интеллектуальный капитал образуется в сумме вложений различных ресурсов. Также как и физический капитал, интеллектуальный имеет способность обесцениваться и устаревать.

Основным отличием, между этими двумя видами капитала является нематериальная природа и присущие ей свойства. Например, измерение капитала довольно таки сложная задача в связи с тем, что трудно найти единицу измерения, которая могла бы справедливо и точно подсчитать такие показатели, как знания, которыми обладают сотрудники, их интуицию и опыт.

Также отличием физического от интеллектуального капитала является факт того, что интеллектуальный капитал не имеет способность полноценно находиться в собственной организации.

Одной из главных особенностей интеллектуального капитала является возможность обладания им человеком любой профессии, который способен творчески мыслить. Как существо рациональное, человек принимает решение в пользу интеллектуальной деятельности, тогда когда она приносит моральную или денежную выгоду. Факт того, что эти выгоды будут превосходить выгоды простых носителей рабочей силы, побуждает людей заниматься данной деятельностью.

Главная задача интеллектуального капитала состоит в значимом приросте прибыли за счет формирования и использования систем знаний, что повышает эффективность хозяйственной деятельности. А также, качество интеллектуального капитала предприятия прямо влияет на качество менеджмента.

Специалисты в области интеллектуального капитала выделяют в его составе три составляющих: человеческий капитал, структурный капитал и потребительский капитал. Под человеческим капиталом в широком смысле экономисты понимают приобретенный человеком объем знаний, навыков и мотивации, которые применяются в производственном процессе и способствуют повышению производительности труда и доходов работника [2, с. 83]. Его главная задача – разработка и использование новшеств. В экономике знаний, он является главным фактором экономического развития [3, с. 36].

Структурный капитал включает такие нематериальные активы, как технологии, патенты, ноу-хау системы управления, техническое и программное обеспечение, оргструктура, культура организации. Данный вид капитала характеризует организационные способности фирмы соответствовать требованиям внешней среды. Структурный капитал входит в собственность фирмы, и в отличие от остальных видов интеллектуального капитала может быть продан на рынке.

Потребительский или клиентский капитал характеризует отношения фирмы с потребителями ее продукции и поставщиками ресурсов. Данный вид капитала способствует постоянства и лояльности контрагентов, усилению связей с ними.

Несмотря на исключительную важность интеллектуального капитала, его сложно оценить. Интеллектуальный капитал может быть определен как разность между рыночной стоимостью фирмы и стоимостью ее активов.

Люди, являющиеся носителями интеллектуального капитала профессионалы, которые наделены различными исключительными и трудно заменимыми способностями. Оценивать их значимость лучше всего в условиях рынка, так как именно в рыночном обществе проще всего увидеть разницу людей в способности обладать уникальными данными.

Для того что бы выяснить конкурентоспособность в рамках одной организации, региона или даже народного хозяйства, необходимо оценивать интеллектуальный капитал данного объекта. Особенно это важно в связи с переходом общества к постиндустриальной экономике, основанной на знаниях.

Таким образом, можно сделать вывод, что интеллектуальный капитал представляет собой доминирующий фактор производства. На современном этапе именно он определяет скорость и уровень развития, как фирмы, так и национальной экономики.

Список использованной литературы:

1. Антология экономической классики. М., 1993. С.308.
2. Добрынин, А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике : формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. – СПб.: Наука, 1999. – 309 с.
3. Потехина Н.В., Шулинина Ю.И. Взаимосвязь технологических укладов и образования как части человеческого капитала//Теория и практика общественного развития. – 2016. – №3. – С. 35–38.
4. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций: пер. с англ. / Т. А. Стюарт. — Москва: Поколение, 2007. — 368 с.
5. Супрун В. А. Интеллектуальный капитал. Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке / В. А. Супрун. — Москва: КомКнига, 2006. — 192 с.

© Фадеева Т.А., 2016

УДК 657

Хахонова Наталья Николаевна
Доктор эконом. наук, профессор, РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону, РФ
Хахонова Ирина Ивановна
Доцент ЮРИУ РАНХиГС
г. Ростов-на-Дону, РФ
E-mail: n_khakhonova@bk.ru

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ИНФОРМАЦИИ, ФОРМИРУЕМОЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ

Аннотация

Целью реформирования бухгалтерского учета в России является повышение прозрачности информации, содержащейся в финансовой отчетности, повышающей ее информативное значение для принятия пользователями соответствующих управленческих решений. Пользователями информации, формируемой в бухгалтерском учете, являются любые юридические или физические лица, испытывающие потребность в данных о финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. Однако у разных пользователей – разный интерес к информации. Для максимально полного удовлетворения информационных потребностей пользователей их целесообразно классифицировать по ряду признаков. Именно этим вопросам и посвящена данная статья.

Ключевые слова

Финансовая отчетность, пользователи отчетных данных, классификация

В настоящее время отечественный учет переживает сложный и важный период – реформирование системы бухгалтерского учета и отчетности. Вопросы совершенствования учетно-аналитического обеспечения управления деятельностью коммерческих организаций становятся особенно актуальными.

Для эффективного развития предпринимательства в России необходимо иметь адекватную рыночным отношениям систему представления учетной информации, позволяющую формировать релевантную информацию, производить ее анализ и принимать рациональные управленческие решения. Для того чтобы представлять в отчетности информацию, которая была бы полезна пользователям для принятии ими экономических решений, необходимо четко представлять самих пользователей, понимать характер принимаемых ими решений и их информационные потребности, и уже с этой позиции оценивать информативность и качество отчетности.

Концептуальные основы финансовой отчетности, разработанные Советом по международным стандартам финансовой отчетности, классифицируют всех пользователей на 2 группы: основные пользователи и другие (прочие) пользователи [1].

В категорию основных пользователей, выделены существующие и потенциальные инвесторы, заимодатели и прочие кредиторы, поскольку на основе отчетности они принимают решения о предоставлении ресурсов компании.

Инвесторов как главных пользователей отчетности, в рыночной ситуации интересуют информация о текущей и перспективной доходности собственных вложений в капитал компании и присущие риски негативных изменений. При этом рассматривается доходность, связанная как с приростом курсовой стоимости акций, так и с выплатами дивидендов.

Заимодателей и кредиторов, существующих и потенциальных, к которым можно отнести банки, частных и институциональных держателей облигаций и векселей, главным образом интересуют кредитоспособность компании, ее финансовые перспективы, способность своевременно выплачивать основную сумму долга и обещанные проценты.

К другим пользователям финансовой отчетности компании относят ее работников, поставщиков и клиентов, правительственные органы и широкую общественность.

Работников интересуют перспективы компании как работодателя. Из финансовой отчетности они получают информацию о стабильности и прибыльности компании. Кроме того, работников заботит способность компании выполнить ее обязательства по выплате обещанных вознаграждений (заработной платы, премий, выплат по пенсионным планам и др.).

Поставщиков компании интересует ее способность своевременно погасить обязательства за полученные товары или услуги.

Покупателей интересует долгосрочная стабильность компании в основном в ситуациях, когда они являются зависимыми от поставок товаров, оказания услуг компанией.

Правительственные органы хоть и не являются прямыми адресатами финансовой отчетности компаний, но могут пользоваться этим источником информации о реальном экономическом положении компании, отраслей и регионов с целью выработки более качественных и обоснованных решений по экономическому регулированию и более точного расчета макроэкономических показателей.

Общественность также в некоторых случаях интересуется информацией, содержащейся в финансовой отчетности компании, для того чтобы оценить текущее и будущее влияние деятельности компании на общество по таким параметрам, как занятость и благосостояние местных жителей, поступления налогов в местный бюджет, поддержка местных поставщиков и другим.

Таким образом, финансовая отчетность общего назначения, в соответствии с требованиями МСФО, готовится с учетом информационных потребностей всех ее потенциальных пользователей.

В России заинтересованными пользователями информации, формирующейся в бухгалтерском учете, считаются юридические и физические лица, имеющие какие-либо потребности в информации об организации и обладающие достаточными познаниями и навыками для того, чтобы понять, оценить и использовать эту информацию, а также имеющие желание изучать эту информацию. В п.3.3. Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, одобренной Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 г, были выделены 7 групп пользователей: реальные и потенциальные инвесторы, работники, заимодавцы, поставщики и подрядчики, покупатели и заказчики, органы власти и общественность в целом [2]. В Российской концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике нет группировки (разделения) пользователей на какие-либо группы.

Однако в учебной и учебно-методической литературе широко распространена классификация пользователей информации финансового учета на две группы:

1) внутренние пользователи: руководители организации, структурные подразделения и отделы, собственники, работники предприятия;

2) внешние пользователи: инвесторы, кредиторы, заказчики, органы власти и т. д.

Более того, внешних пользователей, некоторые авторы подразделяют на подгруппы, исходя из дополнительных классификационных признаков.

В составе внешних пользователей, большая часть авторов, выделяет:

– пользователей, имеющих прямой финансовый интерес: инвесторы, кредиторы, поставщики, покупатели, акционеры;

– пользователей, не имеющих прямого финансового интереса: налоговые органы, органы по управлению экономикой, профсоюзы, органы статистики, аудиторские фирмы, общественность.

Но ряд авторов предлагает выделять следующие подгруппы:

– с прямым финансовым интересом;

– с косвенным финансовым интересом;

– без финансового интереса.

Встречается и предложение делить внешних пользователей на три следующие группы:

1. Организации, которым бухгалтерская (финансовая) отчетность передается в обязательном порядке: налоговые службы; органы статистики; аудиторские фирмы, если отчетность субъекта хозяйствования проходит обязательную ежегодную аудиторскую проверку.

2. Организации, которые используют бухгалтерскую (финансовую) отчетность для последующей ее обработки и применения: профсоюзы; информационные и консультационные фирмы; пресса и

информационные агентства; торгово-производственные ассоциации; Комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку при Правительстве РФ.

3. Партнеры: дочерние и зависимые общества; деловые партнеры (кредиторы, поставщики, покупатели); инвесторы, которые анализируют бухгалтерскую отчетность, делают выводы о том, каковы финансовые перспективы организации в будущем, стоит ли вкладывать в нее средства.

Так как внешние пользователи имеют различные информационные интересы, то их также предлагают представить двумя иерархическими уровнями: вертикальным и горизонтальным.

К пользователям информации вертикального иерархического уровня относятся: государственные органы власти, саморегулируемые организации участников рынка, биржи, производители аналогичной продукции (конкуренты), аудиторские фирмы, налоговые службы, банковские учреждения, органы государственной статистики, профсоюзы, консультационные фирмы, пресса и информационные агентства, торгово-производственные ассоциации, Комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку при Правительстве РФ.

К пользователям информации горизонтального иерархического уровня относятся: дочерние общества, зависимые общества, акционеры, деловые партнеры российского и зарубежного рынка, инвесторы, служащие общества, управленческий персонал.

Даже поверхностный обзор, имеющихся в экономической литературе, подходов к классификации пользователей учетной информации, позволил выявить отсутствие единого унифицированного подхода к выделению групп пользователей отчетной информации. По нашему мнению, это свидетельствует о необходимости дополнительного изучения и проработки данного вопроса. Предоставление предприятиям права самостоятельно определять степень раскрытия информации не только в корпоративной (управленческой), но финансовой отчетности, настоятельно требует разработки методических материалов, обеспечивающих достижение консенсуса между открытостью (прозрачностью) отчетной информации и требованиями корпоративной безопасности (коммерческой тайной).

Список использованной литературы:

1. Концептуальные основы финансовой отчетности. одобр. Советом по МСФО [Электронный ресурс] http://www.minfin.ru/

2. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Российской Федерации и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 [Электронный ресурс] http://www.minfin.ru/

3. Концепция формирования учетно-аналитического обеспечения управления коммерческой организацией : монография / под ред. проф. Н.Н. Хахоновой. – Ростов н/Д : Азов печать, 2012. – 316 с.

© Хахонова Н.Н., Хахонова И.И., 2016

УДК 330

Цыганов Сергей Иванович
канд. экон. наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Уральский государственный юридический университет»,
г.Екатеринбург, Российская Федерация
E-mail: tsyganov-sergey@mail.ru

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

Аннотация

В статье рассматривается структура иностранных инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности. Уточняется роль иностранных инвесторов в обновлении основных фондов.

Ключевые слова

Иностранные инвестиции, основной капитал, структура иностранных инвестиций.

Главным фактором экономического роста является увеличение капитальных вложений. Инвестиции в основной капитал интенсифицируют процесс производства, повышают его эффективность.

Преобладающая часть инвестиций в основной капитал в Российской Федерации осуществляется национальным бизнесом. Одновременно в формировании потоков этого вида инвестиций участвуют иностранные инвесторы. По итогам 2014 г. общая сумма иностранных капитальных вложений равна 991392,3 млн. руб., что составляет 7,3% от совокупного объема инвестиций в основной капитал [1, с.59, 63].

Структура иностранных инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности имеет некоторые особенности.

Анализ статистического материала органов государственной статистики Российской Федерации позволяет выделить в 2014 г. три зоны инвестиционной активности иностранных инвесторов, реализующих инвестиции в основной капитал.

В зону высокой инвестиционной активности включены добыча топливно-энергетических полезных ископаемых (171599,6 млн. руб. иностранных инвестиций в основные фонды), финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (170824,5 млн. руб.) [1, с.59, 61].

Пространство зоны среднего уровня инвестиционной активности заполняют оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (97281,9 млн. руб.), транспорт (57347,1 млн. руб.), производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (56623,0 млн. руб.), связь (45441,2 млн. руб.), производство транспортных средств и оборудования (41566,4 млн. руб.), производство прочих неметаллических минеральных продуктов (34193,0 млн. руб.) и химическое производство (26837,3 млн. руб.) [1, с.59, 61].

Иные виды экономической деятельности относятся к зоне низкого уровня инвестиционной активности иностранных инвесторов, осуществляющих капитальные вложения.

Если считать общую сумму иностранных инвестиций в основной капитал за 100% в 2014 г., то в первой зоне помещено 37,3% капитальных вложений, во второй - 36,3% и третьей - 26,4 %.

Для подъема на более высокий уровень анализа, определим объем иностранных капитальных вложений в промышленности и их сосредоточение в различных группах промышленных производств.

В промышленности (добывающие и обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды) помещено 467822,7 млн. руб. иностранных инвестиций в основной капитал в 2014 г. [подсчитано по: 1, с.59, 61]. Примем указанную величину за 100%. В этом случае в топливно-энергетическом комплексе размещено 38,5% от общего объема иностранных капитальных вложений в промышленных производствах, в экспортно-ориентированных сырьевых производствах - 15,2%, в производствах инвестиционного назначения - 22,9%, в производствах, ориентированных на потребительский спрос - 16,5% и в прочих производствах - 6,9% [подсчитано по: 1, с.59, 61].

В каждой группе промышленных производств выделяется следующий центр интересов иностранных инвесторов: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых (топливно-энергетический комплекс); химическое производство (экспортно-ориентированные производства); производство транспортных средств и оборудования (производства инвестиционного назначения); производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (производства, ориентированные на потребительский спрос); добыча полезных ископаемых за исключением топливно-энергетических (прочие промышленные производства).

Нельзя не отметить большие отличия в объеме капитальных вложений в наукоемких отраслях. Так, в 2014 г. здравоохранение и предоставление социальных услуг притянули иностранные инвестиции в основной капитал на общую сумму 7419,2 млн., научные исследования и разработки - 5299,8 млн. и образование - 81,1 млн. руб. [1, с.61].

Было бы неверно полагать, что иностранные инвесторы расположились на периферийных, едва заметных позициях. В 2014 г. доля иностранных капитальных вложений превысила пороговый уровень 25% от суммарного объема российских, иностранных и совместных (российских и иностранных) инвестиций в

основной капитал в нескольких отраслях. Их список возглавляет производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них (удельный вес иностранных капитальных вложений составил 58,2% от общей суммы национальных и иностранного происхождения инвестиций в основной капитал в этом сегменте экономики) [1, с.63]. Несколько ниже величина рассматриваемого показателя в производстве резиновых и пластмассовых изделий (48,7%), обработке древесины и производстве изделий из дерева (37,1%), производстве машин и оборудования (33,9%), оптовой и розничной торговле; ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (31,6%) [1, с.63, 65]. За этими отраслями идут производство прочих неметаллических минеральных продуктов (28,9%), производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (26,6%) [1, с.63].

Исследование имеющейся информации о поступлении иностранных инвестиций в основной капитал позволяет сделать ряд обобщений.

Иностранные инвесторы не проявляют повышенного интереса к слому устаревшей структуры российской экономики. Замена основных фондов не сопровождается массовым капитальным строительством в сфере ключевых производств шестого технологического уклада. Низка роль поступающих из-за границы инвестиций в создании материальной базы подготовки и переподготовки квалифицированных работников.

Для повышения включенности иностранных инвестиций в омоложение основных фондов необходимо усилить вмешательство государства в процесс улучшения инвестиционного климата. Требуется расширить состав государственных гарантий, придать масштабность имущественному и организационному содействию, продолжить финансовую поддержку инвестиционной деятельности. Важно увеличить объем государственных инвестиций, направляемых на обустройство промышленных площадок в высокотехнологичных, наукоемких отраслях.

Санкции западных стран сдерживают поступление инвестиций в основной капитал из центральной зоны мирового хозяйства. В силу этого целесообразно разработать дополнительные меры и механизмы по привлечению данного вида инвестиций из государств-членов Евразийского экономического союза, БРИКС и Шанхайской организации сотрудничества.

Предстоит большая работа по реформированию международных инвестиционных соглашений, что позволит повысить уровень государственной поддержки капитальных вложений.

Выполнение сформулированных рекомендаций активизирует приток иностранных инвестиций в основной капитал на хозяйственной территории Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1.Инвестиции в России. 2015: Стат. сб./Росстат. - М., 2015. - 190 с.

© Цыганов С.И., 2016

УДК 368

Шарифьянова Зарема Фаудатовна
к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Уфимский филиал)
Муфтиева З.Р., Чиркова А.А.
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

ПРОБЛЕМЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА ЭЛЕКТРОННОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация

Статья содержит информацию о сущности электронного страхового полиса, его преимуществах для населения и страховых компаний, а также об имеющихся проблемах внедрения. В качестве решения проблем внедрения и использования электронных страховых полисов может быть предложено применение расширенного спектра использования электронной подписи, соответствующее обучение и развитие кадровой системы, создание базы электронных полисов.

Ключевые слова

электронный страховой полис, страхование, электронная подпись, Интернет, информационные технологии.

Annotation

This article contains information about the nature of the electronic insurance policy, its benefits to the public and insurance companies, as well as the implementation of existing problems. As a solution to the problems of implementation and use of electronic insurance policies may be asked to use an extended range of use of electronic signatures, appropriate training and development of the personnel system, the creation of electronic database policies.

Keywords

electronic insurance policy, insurance, electronic signature, Internet, information technology.

Стремительное повышение уровня конкуренции на рынке страхования вынуждает страховые организации находить новые пути привлечения клиентов. Для практического удобства страхователей и понижения уровня затрат со стороны профессиональных участников страховых правоотношений на рынке возникла новая услуга — продажа страховых полисов через применение информационных технологий, с помощью сети Интернет.

Во многих странах продажа страховых полисов в режиме онлайн — явление обычное и крайне удобное. Онлайн-страхование — это заказ страхового полиса напрямую через сайт страховой компании либо через компанию-посредника, где происходит выбор страхового продукта, расчет тарифа и страховой суммы, оплата, осмотр имущества и доставка полиса.

Некоторое развитие в сфере продажи страховых услуг происходит в России. Отечественные страховые организации также начали предлагать заключение договора страхования через режим онлайн. Положительное развитие данному обстоятельству может придать Федеральный закон от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи», позволяющий применять определенные виды электронной подписи без регистрации в удостоверяющем центре, что позволяет страхователю самому сформировать электронную подпись, в том числе онлайн, без особых затрат времени [3]. В данном случае для обеспечения надежности и исключений рисков для страхователей, страховой полис от имени страховщика может быть подписан квалифицированной электронной подписью, которая подразумевает получение сертификата ключа проверки электронной подписи в удостоверяющем центре. Любой страхователь может проверить электронную подпись страховщика и удостовериться в том, что полис подписал именно страховщик.

Ускоренные темпы развития электронной торговли, реклама онлайн-страхования на сайтах страховщиков дает возможность предположить, что скоро произойдет внедрение электронного полиса в сферу имущественного и личного страхования.

Так в чем же заключается сущность электронного страхового полиса? Оказание услуг по страхованию осуществляется непосредственно на сайте страховой компании. Электронный страховой полис возможно получить по таким видам страхования, как [2]:

1. Страхование автомобилей КАСКО. Применяется редко, поскольку влечет трудности определения настоящей стоимости страхового объекта.

2. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств ОСАГО.

3. Туристическое страхование. Обладает юридической силой в посольстве и консульстве принимающих стран.

4. Страхование имущества.

5. Страхования спортсменов от несчастных случаев. Без страхового полиса во многих случаях невозможно получить допуск к соревнованиям.

Оформление электронного страхового полиса имеет следующие преимущества:

1. Отсутствие «человеческого фактора». При оформлении услуги онлайн, клиенту не нужно тратить время на поездку в офис страховой компании и соответствующее оформление.

2. Автоматизация расчетов страховых сумм. Достаточно ввести информационные данные по страховому объекту и онлайн-калькулятор выдаст расчет необходимой суммы с учетом имеющихся пожеланий клиента.

3. Универсальные способы оплаты. Оплата через банковскую карту или электронные деньги.

4. Скидки и акции. Страховая компания значительно уменьшает затраты на аренду и заработную плату работников, пользуясь услугами интернет покупок. Таким образом могут быть предоставлены бонусы при покупке электронного полюса.

Рассмотрим проблемы внедрения электронного страхового полиса [2]:

1. Оценка стоимости страхового объекта. При онлайн-калькуляции сумм страхования невозможно учесть все нюансы, так как расчеты строго фиксированы.

2. Отсутствие страховой грамотности населения. Часто возникают сложности в выборе вида страхования и дальнейшего расчета, это оборачивается тем, что клиент получает совсем ненужную ему услугу.

3. Отсутствие широко квалифицированных специалистов. Затраты на переобучение сотрудников в сфере информационных технологий, в связи с их узкой профессиональной направленностью.

4. Затраты на создание и продвижение сайта. Сайт должен иметь удобный и простой для клиента интерфейс, привлекательный дизайн, постоянно обновляться (пополнение контента, баннеры на скидки, акции).

5. Недоверие покупкам через Интернет.

6. Внедрение электронно-цифровых подписей. Клиенты психологически не готовы к использованию данных механизмов, а также трудности с проверкой через удостоверяющие центры.

Подводя итог, следует сказать, что в системе онлайн-страхования имеются определенные сложности, требующие профессиональных доработок. Главным образом это касается неподготовленности населения к принятию в психологическом плане данных новшеств, необходимости переквалификации работников данной сферы, поддержанию технического оснащения и клиентской базы на высоком уровне. Необходимо создать единую систему электронных полисов и общей базы по страховым случаям, повсеместно внедрять электронно-цифровую подпись. Несомненно, у Интернет-страхования большие перспективы, которые при устранении недостатков, принесут пользу страховым компаниям и облегчат жизнь населению.

Список использованной литературы:

1 Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный). 5-е изд. / отв. ред. О. Н. Садиков. - М.: Право, 2011. – 67 с.

2. Серебровский, В.И. Избранные труды по наследственному и страховому праву / В.И. Серебровский. - М.: Лига, 2009. – 413 с.

3. Федеральный закон от 27.07.2006 N 152-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О персональных данных» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2015).

© Шарифьянова З.Ф., Муфтиева З.Р., Чиркова А.А., 2016

УДК 368

Шарифьянова Зарема Фаудатовна
к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Уфимский филиал)
Муфтиева З.Р., Шодибеков А.Т.
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ

Аннотация

В настоящее время весьма актуальной проблемой для России является введение санкционного режима вследствие украинского кризиса. Статья содержит информацию об особенностях влияние санкций на

страховой рынок России. Рассмотрены основные виды влияния, а также сегменты рынка, на которые было оказано наибольшее воздействие.

Ключевые слова

страховой рынок, санкции, перестрахование, экономическая сфера.

Annotation. It is now very topical issue for Russia is the introduction of the sanctions regime as a result of the Ukrainian crisis. This article contains information about the features of the effect of sanctions on the Russian insurance market. The main types of influence, as well as segments of the market on which the greatest impact was exerted.

Keywords: insurance market, sanctions, reinsurance, the economic sphere.

Современное состояние экономической сферы России определяется политическими разногласиями, которые связанны с украинским кризисом. В результате, страны Европы и США ввели санкции против России, затронувшие абсолютно все финансовые рынки. Страховой рынок, в частности, является неотъемлемой частью экономики России, в связи с чем процессы, которые происходят в национальной экономике, находят выражение и в страховом бизнесе.

Впервые для нашей страны слово «санкции», прозвучало в конце апреля 2014 года в качестве протеста европейских и американских лидеров по вопросу присоединения Крымского Федерального округа к составу РФ. И если первый ряд санкций предусматривал ограничение въезда на территорию стран, применивших санкции, ряда физических лиц, то затем к списку физических лиц добавились юридические, среди которых оказались банки и ряд крупнейших российских корпораций [3, с. 55].

Влияние санкций на рынок страхования можно разделить на две категории: количественные и качественные [2, с. 68].

К количественным влиянием санкций можно отнести изменения стоимости товаров и услуг, напрямую или косвенно связанных со страхованием.

Во-первых, это обесценивание рубля. Курс рубля заметно снизился еще в апреле 2014 г. в отношении к таким валютам, как евро, доллар и пр. Это не только привело к росту издержек, номинированных в валюте, но и заметно повлияло на автострахование, которое является одним из ключевых сегментов рынка, где положение уже и так можно определить, как весьма сложное. Так же выросла стоимость запчастей и повысилась стоимость нормо-часов, в результате повысилась и убыточность автокаско.

Во-вторых, падение национальной экономики. Происходит сокращение резервных возможностей самих страховых компаний, изменяется структура и ликвидность активов, но страховщики так же должны приложить максимальные усилия и средства для поддержания своей деятельности, в следствии чего снижают РВД, тем самым замедляют развитие самой отросли.

В-третьих, в непростом положении находится и банковская сфера. Жесткая политика ЦБ по отношению к мелким и недостаточно конкурентоспособным банкам вынудила покинуть рынок. Таким образом, отменяются инвестиционные проекты, реализуемые страховыми компаниями, что также не может не влиять на долгосрочное развитие отрасли.

Ко второй группе относятся санкционные последствия, связанные больше с психологическим давлением. На данный момент именно общественное мнение является одним из факторов для принятия определенного решения. Следовательно, именно этот эффект психологического ожидания и объясняется воздействие американских санкций на российский рынок страхования. Зарубежные страховщики боясь сотрудничать с Россией, уменьшают взаимное сотрудничество, тем самым идут в ущерб собственным интересам.

В первую очередь такие угрозы повлияли на рынок перестрахования. Наиболее явно пострадала отрасль перестрахования грузов, а также перестрахование имущества тех организаций, которые попали под санкции, а именно в «черные списки».

В результате введения санкций против ряда финансовых компаний, для крупных российских страховщиков западный рынок перестрахования оказался недоступным. Поэтому у компаний возникла

проблема экономической защиты своих рисков. Санкции, являясь инструментом наказания государства, никаким образом не должны затрагивать те сферы деятельности, которые направлены на обеспечение безопасности граждан, поддержания социальной стабильности общества. Сейчас достаточно трудно определить границы политических и экономических интересов противоборствующих сторон. Не совсем понятен истинный мотив санкций: либо это действительно забота об урегулировании украинского конфликта, либо противоборствующие страны пытаюсь увеличить свое влияние на мировом рынке, потеснив при этом Россию [1, с. 47].

В заключении можно сказать что, на сегодняшний день на рынке страхования влияние санкций представляет собой достаточно серьезную проблему. Отечественный рынок страхования должен направить все свои усилия на рациональный анализ и преодоление проблем, возникших в причину ограничительных санкций. Санкции для России — это не приговор, а возможность для развития и раскрытия ее потенциала.

Список использованной литературы

1. Васюкова, Л.К. Инвестиции как форма реализации предупредительной формы страхования: монография / Л.К. Васюкова, В.А. Останин. — Новосибирск: ООО «Агентство «Сибпринт», 2012. — 137 с.
2. Перестрахование стоит перед выбором модели развития / А.В. Иванов // Экономика России. – 2014. – №12. – С.67-69.
3. Рынок страховых услуг / М.А. Галченко // Форум.- 2015.-№8.- С.55-58.

© Шарифьянова З.Ф., Муфтиева З.Р., Шодибеков А.Т., 2016

УДК 338.28

Шишкин Игорь Алексеевич
канд. экон. наук, доцент ВГТУ,
г. Воронеж, РФ
E-mail: i-11223344@mail.ru

МОНИТОРИНГ ВНЕШНЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ КАК ЭТАП РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НАУКОЕМКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассматривается процедура мониторинга внешней инновационной среды наукоемкого высокотехнологичного предприятия.

Ключевые слова

Инновационное развитие, высокотехнологичное производство

Основные цели, формы и методы их достижения для рыночного субъекта могут опосредоваться только через взаимодействия с внешней средой. Соответственно конкретные стратегические и тактические инновационные решения требуют адекватной информации о состоянии и динамике значимых внешних факторов [1], [2]. Такая необходимость реализуется практически во всех работах и методиках Инновационного проектирования и Управления проектами [4], [5], [6], [7], [8], однако такая работа опять же привязывается к конкретному проекту и локализуется во времени. В то же время для предприятия, осуществляющей сеть проектов, разнофакторных по направлениям и времени, реальный инновационный процесс является непрерывным [3]: на каждом временном отрезке одни ресурсы инвестируются, другие возмещаются, следовательно должны постоянно приниматься решения по координации этих потоков, по объемам реинвестирования в то или иное направление или проект, по временному размещению свободных инновационных ресурсов и т.д. Вполне очевидно, что в таких условиях анализ внешней среды должен быть не эпизодическим, а непрерывным, что доказано в [13], [14], [15], [16], [17], [18].

Основными направлениями таких обзоров могут быть [20], [21]: анализ и оценка экономической инновационной конъюнктуры; анализ и оценка законодательных основ инновационной деятельности; анализ и оценка общественно-политической ситуации; анализ и оценка демографических факторов; анализ и оценка развития НТП; анализ и оценка внешних инновационных рисков. Рамки и конкретную ориентацию анализа определяют инновационные приоритеты, задаваемые выработанными направлениями инновационной политики предприятия, что раскрывается в работах [9], [10], [11], [12]. Для реализации рассматриваемого этапа в качестве входной должна использоваться, прежде всего, вторичная информация, то есть данные, собранные накопленные для других целей или другими субъектами. Целесообразность сбора и использования первичной информации, то есть данных, получаемых специально для конкретных целей в ходе самостоятельно осуществляемого исследования, на уровне рассматриваемых этапов достаточно невелика [19]. Потребности в такой информации возникают, как правило, уже в ходе прединновационных исследований отдельного проекта.

Список использованной литературы:

1 Елфимова И.Ф. Методический подход к формированию оптимальной структуры финансовых ресурсов предприятия // Экономинфо. 2014. № 22. С. 44-47.

2 Елфимова И.Ф. Стратегические аспекты слияния и поглощения компаний // В сборнике: Проблемы управления и организации производства в условиях инновационной экономики межвузовский сборник научных трудов. Воронежский государственный технический университет. Воронеж, 2008. С. 19-23.

3 Лукичева Л.И. Эволюция структур управления предприятиями, ориентированными на развитие интеллектуального капитала как ключевого фактора конкурентоспособности / Лукичева Л.И., Шкарупета Е.В., Егорычева Е.В., Щетинина И.В. // Организатор производства. 2013. № 2 (57). С. 56-61.

4 Родионова В.Н. Диагностика производственных систем : учебное пособие / ГОУВПО "Воронежский гос. технический ун-т" ; [В. Н. Родионова и др.]. Воронеж, 2007.

5 Родионова В.Н. Организационно-экономическое обеспечение устойчивости производственной системы / В. Н. Родионова, Д. М. Шотыло ; Международная акад. науки и практики орг. пр-ва, ГОУ ВПО "Воронежский гос. технический ун-т". Воронеж, 2010. Сер. Серия "Теория и практика организации промышленного производства"

6 Родионова В.Н. Стратегический менеджмент : Учеб. пособие / В.Н. Родионова, Н.В. Федоркова, А.Н. Чекменев. Москва, 2003. Сер. Шпаргалка

7 Родионова В.Н., Коваленко Ю.С. Основные тенденции развития организации производства // Организатор производства. 2012. Т. 54. № 3. С. 11-14.

8 Родионова В.Н., Туровец О.Г. О функциональном и процессном подходах к организации производства // Организатор производства. 2009. Т. 43. № 4. С. 11-14.

9 Туровец О.Г. Понятие и методы оценки интеллектуального капитала / Туровец О.Г., Шкарупета Е.В. // Организатор производства. 2007. № 1. С. 72-75.

10 Шкарупета Е.В. Интегрированные промышленные структуры воронежской области / Шкарупета Е.В., Шевцов Е.Д. // Организатор производства. 2009. Т. 43. № 4. С. 95-97.

11 Шкарупета Е.В. Методологические и методические основы технического развития предприятий машиностроительного комплекса воронежской области // Экономинфо. 2015. № 24. С. 63-66.

12 Шкарупета Е.В. Организационно-экономический механизм управления знаниями в социально-экономических системах : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Воронежский государственный технический университет. Воронеж, 2008

13 Шкарупета Е.В. Понятие и современное состояние высокопроизводительных рабочих мест в воронежской области // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2014. Т. 10. № 2. С. 80-83.

14 Шкарупета Е.В. Практические основы научно-технологического развития наукоемкого производства // Организатор производства. 2013. № 4 (59). С. 19-22.

15 Шкарупета Е.В. Современные особенности технического развития предприятий машиностроительного

комплекса с использованием интеллектуального потенциала // Наука Красноярья. 2015. № 5 (22). С. 120-132.
16 Шкарупета Е.В. Сущность технического развития предприятий машиностроительного комплекса // Организатор производства. 2015. № 4 (67). С. 48-56.
17 Шкарупета Е.В. Формирование и реализация механизма управления знаниями : монография / Е. В. Шкарупета ; ГОУВПО "Воронежский гос. технический ун-т". Воронеж, 2010.
18 Шкарупета Е.В. Форсайт как инструмент стратегического управления модернизацией в экономических системах // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2012. Т. 8. № 10-1. С. 108-111.
19 Шкарупета Е.В. Фрактальные организации в условиях экономики знаний / Шкарупета Е.В., Смышляев В.А. // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2012. Т. 8. № 7-1. С. 14-17.
20 Шотыло Д.М. Организационно-экономические проблемы развития производственных систем на основе использования современных информационных технологий // Организатор производства. 2014. № 2 (61). С. 98-103.
21 Шотыло Д.М. Организационно-экономическое обеспечение устойчивости производственной системы : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Воронежский государственный технический университет. Воронеж, 2008

© Шишкин И.А., 2016

УДК 339

Шораджабов Акмалджона Асрорджонович
Магистрант, СПбГТЭУ
г. Санкт-Петербург, РФ

ВСТУПЛЕНИЕ ТАДЖИКИСТАНА В ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: АРГУМЕНТЫ «ЗА»

Аннотация

В статье анализируются положительные последствия от вступления Таджикистана в Евразийский экономический союз. Отмечается роль свободных экономических зон для развития экономики страны.

Ключевые слова

Евразийский экономический союз, Таджикистан, свободные экономические зоны.

Развал Советского Союза привел к тому, что экономики 15 республик в первое время оказались в чрезвычайно сложном положении. Постсоветское экономическое пространство нуждалось в преобразованиях. Одним государствам – бывшим республикам СССР - требовалось создание самостоятельной экономики, другим – сохранение существующей экономики на базе сложившихся технологических цепочек, выходящих за пределы одной страны. [3, с.27]

Потребность в едином экономическом пространстве привела к созданию нового международного интеграционного объединения - Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). В соответствии с теорией международной торговли целью создания единого экономического пространства является формирование зоны свободного перемещения товаров, капитала и трудовых ресурсов. Процесс интеграции проходил тяжело. В таможенный союз, созданный на базе ЕврАзЭС, вошли только три страны – Белоруссия, Казахстан и Российская Федерация. В Евразийский экономический союз (ЕАЭС), действующий с 1 января 2016 года, помимо вышеуказанных стран вступили Республика Армения и Республика Киргизия. На данном

этапе экономической интеграции разрабатывается наднациональное законодательство, происходит создание общих рынков товаров, услуг и др.

Перечислим положительные последствия от вступления Таджикистана в Евразийский экономический союз. В советские времена Таджикистан был одним из основных производителей овощей и фруктов для многих республик Советского Союза, но с разрывом экономических связей в результате распада СССР страна лишилась этого рынка. В условиях введения российских санкций в отношении турецких и польских сельскохозяйственных продуктов освободившуюся нишу могла бы занять продукция аграриев Таджикистана. Имеются объективные предпосылки для переориентации агропромышленного комплекса с производства зерна и хлопка на выращивание фруктов и овощей и на производство молочных продуктов для стран ЕАЭС.

Кроме того, вступление Таджикистана в ЕАЭС позволило бы упростить вопросы, связанные с трудовой миграцией в Россию. В настоящее время из-за усиления конкуренции со стороны мигрантов из Армении и Киргизии трудовая миграция из Таджикистана сократилась более чем на 10%.

Другое перспективное направление связано с функционированием на территории Таджикистана свободных экономических зон. На сегодняшний день в стране зарегистрировано четыре свободных экономических зоны (СЭЗ): «Сугд», «Дангара», «Пяндж» и «Ишкашим». В соответствии с общемировой практикой инвесторы освобождаются от уплаты различных налогов и сборов при поставках оборудования для создаваемых предприятий на территории СЭЗ, а также получают ряд других льгот. [1, с. 55]

В настоящее время ООО «Ситис-Иваново» (Россия) планирует на территории СЭЗ «Пяндж»наладить полную переработку хлопкового волокна. Реализация данного проекта позволит привлечь значительные инвестиции в СЭЗ, увеличить объем переработки хлопка, а также создать новые рабочие места. Помимо российских предприятий на территориях СЭЗ планируется создание текстильных предприятий, финансируемых пакистанскими предпринимателями.

По данным официальных источников ежегодно в Таджикистане производится более 100 тыс. тонн хлопка-волокна, однако национальными предприятиями перерабатывается менее 10% от указанного объема. Остальная часть продукции экспортируется в зарубежные страны. Причинами низкого объема переработки хлопка местными предприятиями являются недостаток оборотных средств, потери рынков сбыта продукции и изношенность технологического оборудования. На большинстве предприятий хлопок проходит первичную переработку, то есть выпускается пряжа.

Количество предприятий, реально занимающихся производством в СЭЗ «Сугд» и СЭЗ «Дангара»невелико. В основном эти предприятия специализируются на производстве пластиковых труб различного диаметра, переработке сухофруктов, строительных материалови моющих средств. В СЭЗ «Пяндж» и СЭЗ «Ишкошим» производство товаров не осуществляется.

Таджикистан имеет все предпосылки для создания на территории СЭЗ автосборочных производств. В соответствии с международной практикойна территории СЭЗ действует таможенная процедура свободная таможенная зона, предполагающая беспошлинный ввоз комплектующие. [2, с. 147]Это позволит в совокупности с дешевой рабочей силой выпускать конкурентоспособные автомобили.

Таким образом, особые экономические зоны могут выступить как эффективный инструмент экономического развития Таджикистана в целом, отдельных регионов, а также отраслей народного хозяйства.

Список использованной литературы:

1. Кириллова Т.В. Особые экономические зоны в Российской Федерации // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. –2014. – №12. С.55-61.

2. Кириллова Т.В. Перспективы развития автосборочных производств и их вклад в развитие экспортного потенциала Российской Федерации // В мире научных открытий. – 2015. – № 5. С. 143-159.

3. Лепехин В.А. Перспективы ЕврАзЭС и Таможенного союза// Международная экономика. – 2011. - № 9. С. 27-29.

© Шораджабов А.А., 2016

УДК 338.24.021.8

Ырызалиева Эркайым Айбековна
Преподаватель кафедры «ЭМФП»
филиал РГСУ в г. Ош,
аспират ОшТУ

АЗИАТСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

Аннотация

В данной статье рассматривается сущность экономических реформ, особенности азиатской модели и приоритетные направления экономического развития Кыргызстана.

Ключевые слова

Азиатская модель, экономическое развитие, экономическая реформа, Кыргызстан.

В настоящее время, социальная или же азиатская модель реформ и его направленность в Китае обеспечила как политическую стабильность, так и достижения хороших показателей в ходе проведения реформ, что не удалось сделать иной стране. Такие страны как Япония, Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Вьетнам и другие – следуют очень похожей модели развития, которая и называется азиатской. Азиатская модель экономического развития – модель, опирающаяся на своеобразное совместное существование бизнеса и государства. Особенностью восточноазиатской модели можно отнести высокую степень вмешательства государства в экономику, посредством поддержки наиболее важных отраслей и секторов промышленности.

Кыргызстан является независимым государством, где произошли и происходят большие перемены в национальной экономике. Во-первых, причиной подобных изменений и преобразований стал распад Советского Союза, начало переходного периода и необходимость в укреплении и стимулировании национальной экономики. Мы не должны забывать о том, что Кыргызстан, переходя к рыночной экономике, можно сказать, перепрыгнул через несколько ступеней, к которым он был еще не готов. Это связано с тем, что у нашей страны не было «рыночной памяти» как у некоторых постсоветских стран (страны Балтии). Во-вторых, открытие возможности построения модели для экономического развития страны с учетом мировых тенденций, где мы выбрали кардинальные и широкомасштабные реформы.

Процесс трансформации плановой экономики в рыночную столкнулась с рядом проблем, связанными со спецификой переходного состояния в условиях отсутствия теории и научного обобщения мирового опыта функционирования и развития так называемой переходной экономики. Недостаточная теоретическая обоснованность проведения процесса реформирования экономики в новых условиях с учетом «шокового» перехода от плановой экономики к рыночной повлекла за собой определенные последствия и быстрое развитие процессов глобализации, а также вхождение Кыргызстана в систему мирового хозяйства требует разработки и особого ведения национальной экономики.

На сегодняшний день процессы глобализации становятся весьма востребованными и острыми, где основная его цель – открытость экономики. Подобное определение объясняет то мнения, что глобализация рассматривается как политика развитых стран и компаний для того, чтобы держать под контролем другие менее развитые страны.

Глобализация включает в себя как положительные и отрицательные моменты. Во-первых, процесс глобализации позволяет использовать принципы рыночной экономики, а главное обостряет его основные черты, такие как конкуренция, в которой, в свою очередь, побеждают более сильные. Подобные условия дают возможности для менее сильных компаний и стран укрепить и развивать национальную экономику. Во-

вторых, глобализация – углубление экономических, политических и других связей, а также открытие границ между странами и народами, и появление в нем мирового рынка, что обуславливает расширение и усиление этих связей между ними [1, с. 15].

Таким образом, можно отметить, что на данный момент процесс глобализации в первую очередь удовлетворяет интересы стран с развитой экономикой и транснациональных корпораций, а для развивающихся и слаборазвитых стран носит больше отрицательный характер. Конечно, будет не правильно ожидать, что какими бы не были результаты глобализации для той или иной страны, положительные или отрицательные, государство должно снизить неопределенность и предпринять меры для защиты и укрепления национальной экономики. И для того чтобы снизить отрицательные последствия государству необходимо провести процесс реформирования национальной экономики с учетом современных условий и конъюнктуры мирового рынка.

Проведение в Кыргызстане реформ, политического и экономического характеров является следствием, выбранного им направления после развала Советского союза и переходом от плановой экономики к рыночной.

Опыт реформ Кыргызстана и других республик Средней Азии показывает о том, что длительность и сложность процесса трансформации в первую очередь связан с тем, как эти страны получали практические знания в области ведения хозяйства в условиях рынка.

Сегодня осознается, что процесс перехода к рыночной экономике стран, не имеющих подобного опыта, смогли предопределить необходимость продолжительного периода и адаптации к новым условиям хозяйствования. Кочевой образ жизни, свободолюбивый дух кыргызского народы, оказал влияние на выбор радикальных реформ. Однако отсутствие необходимых предпосылок, которые могли бы обеспечить успех масштабным экономическим преобразованиям, недостаток опыта и знаний привели страну к коллапсу [2, с. 97].

Принимая во внимание специфику социально-экономического развития Кыргызстана необходимо делать акцент на макроэкономическую политику государства и стратегию экономического развития, в частности обеспечения экономической безопасности страны. В данном случае необходимо делать упор на конкурентоспособности национальной экономики, т.е. найти свою нишу на мировом рынке, продовольственной и энергетической безопасностях.

Создание конкурентоспособного производства (продукта), при этом внимание государства должна быть направлена в приоритетные сектора экономики, т.е. с учетом того, что мы являемся аграрной страной, то необходимо развивать аграрный сектор и снизить мелкотоварность сельскохозяйственного производства; промышленность, где должна развиваться не только добывающая, но и перерабатывающая отрасль, только параллельное их развитие даст возможность для экономического развития; а также повышение качества и уровня образования, ориентация на развитие человека и усиления его роли.

Таким образом, для нашей экономики применение азиатской модели экономического развития даст положительные результаты только тогда, когда будут изучены все ее особенности и недостатки, и смогут адаптировать под наш свободолюбивый дух.

Список использованной литературы:

1. Койчуев Т. Избранные сочинения в 3 томах. – Том 3. Экономика Кыргызстана на переломном этапе. – Б.: ЦЭС при ПКР, ОО «Экономисты за реформу», 2007. – 301 с. www.literatura.kg

2. Мусаева Д.А. Теория и практика экономики переходного периода / Д.А. Мусаева. Бишкек: Илим, 2008. С. 130

© Ырызалиева Э.А., 2016

УДК 336.

Эреджепова Мариам Сафаралиевна,
Калайчева София Нугзариевна
студентки 2 курса
Северо-Кавказский федеральный университет
Г. Ставрополь, Россия

АНАЛИЗ СОВЕТСКОЙ И СОВРЕМЕННОЙ СТАТИСТИЧЕСКОЙ НАУКИ

Аннотация

В данной статье проведен анализ советской статистической науки и современной. Выявлены основные положения, а также положительные и отрицательные стороны двух этих направлений. В заключительной части приведен итог анализа.

Ключевые слова

Советская статистика, современная статистика, перепись населения, математические методы, интернет технологии, информация.

Состояние статистических наук в России на начало 20 века было плачевным. В то время в стране не существовало единого статистического органа и самой статистики, как точной и достоверной науки, имеющей под собой научно обоснованную базу.

И лишь 25 июля 1918 года Декретом Совета Народных Комиссаров «О государственной статистике» было оформлено создание в стране единого общегосударственного органа – Центрального статистического управления, и с того момента, мы можем сказать, была заложена основа советской государственной статистики в РСФСР.

После учреждения данного органа работа пошла семимильными шагами. Все военные, гражданские и общественные учреждения должны были оказывать полное содействие ЦСУ (Центральному статистическому управлению) в передаче данных для статистических исследований.

Следовательно, база для статистической науки была успешно основана.

Уже в 1918 года была проведена Всероссийская промышленно-профессиональная перепись, а в августе 1920 года - работы всероссийского масштаба: демографически-профессиональная перепись населения, сельскохозяйственная перепись и краткий учет промышленных предприятий.

Одной из первых фундаментальных статистико-исследовательских работ была разработка первого баланса народного хозяйства за 1923/24 год. Подобного мероприятия в стране еще ни разу не проводилось, оно было самым масштабным статистическим исследованием на тот момент. Для данного мероприятия приходилось самостоятельно, в процессе работы создавать, не только технические приемы исследований, но и методологические предпосылки.

В послевоенный период внимание статистической науки было приковано к вопросу о предмете статистики, её взаимодействии с математической статистикой. Большим шагом вперёд к развитию статистической науки послужило комплексное применение экономико-математических методов и широкое использование компьютерной техники в анализе социально-экономических явлений.

Основные положительные моменты и особенности в работе советских статистических органов:

- Достоверность и полнота используемых данных
- Исключительная интенсивность развития статистических наук
- Масштабный и всесторонний характер исследований
- Формирование единой системы в технологии сбора, разработки и передачи статистической информации.

Наверное, главным и единственным недостатком советской статистики является отсутствие эмпирической базы.

В наши дни российская статистика полностью перешла на международные стандарты, активное развитие рыночной системы диктует основные направления в ней.

Активное использование современных технологий так же дают свои плоды, были введены интернет технологии и средства визуализации данных и результатов статистических исследований. Выявление основополагающего принципа статистики – принцип равного доступа к информации для всех граждан, является важным шагом к совершенствованию статистической науки. Создана так же надежная законодательная база.

Высокие запросы пользователей являются одними из основным факторов совершенствования работ статистических органов. Возрастание значения достоверной экономической и социальной информации делают статистическую науку неотъемлемой частью современного общества.

Особенности современной статистики:

- Оперативность
- Научность
- Открытость информации

Проведя данную работу, я пришла к выводу, что при помощи современных инноваций и советских умов российская статистика была бы стать ведущей в своей сфере. Все большая необходимость в статистических данных ведет к тому, что повышаются требования к достоверности необходимой информации и минимализации погрешностей. Повышается роль статистики во всех отраслях экономики, а так же и в обычной жизни.

Список использованной литературы

1. Свиридченко, Ю.А. Развитие пространственно локализованных экономических систем: кластерный подход / Ю.А. Свиридченко, Ю.С. Скрипниченко // Экономика и предпринимательство. 2013. № 8 (37). С. 203-207.

2. Скрипниченко, Ю.С. Системообразующая функция аграрного сектора экономики регионов / Ю.С. Скрипниченко, Т.В. Скребцова // Экономика и предпринимательство. 2012. № 6 (29). С. 185-189.

3. Скрипниченко Ю.С., Кластерный подход к построению территориально-производственных систем / Ю.С. Скрипниченко // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 24. С. 221.

4. Скрипниченко Ю.С. Экономико-математическое моделирование результатов производственно-хозяйственной деятельности субъектов аграрного сектора экономики региона / Ю.С. Скрипниченко // Экономика и предпринимательство. 2012. № 4 (27). С. 215-219.

5. Скрипниченко, Ю.С. Формирование пространственно-локализованных систем в аграрном секторе экономики / Ю.С. Скрипниченко, Н.Н. Тельнова // Международные научные исследования. 2013. № 1-2 (14-15). С. 133-138.

6. Скрипниченко, Ю.С. Формирование центров опережающего развития в аграрной экономике ставропольского края / Ю.С. Скрипниченко, С.А. Молчаненко, М.Г. Барсуков // Экономика сельского хозяйства России. 2015. № 4. С. 86-93.

7. Скрипниченко, Ю.С. Кластерные формирования как перспективные формы взаимодействия субъектов региональной системы аграрной экономики / Ю.С. Скрипниченко, Н.В. Еременко // Экономика и предпринимательство. 2012. № 4 (27). С. 93-97.

8. Герасимов, А.Н. Прогноз основных показателей развития растениеводства в ставропольском крае /А.Н. Герасимов, Е.И. Громов, Ю.С. Скрипниченко // Экономика сельского хозяйства России. 2015. № 4. С. 79-86

9. Герасимов, А.Н. Оценка реализации государственной программы ставропольского края «Развитие сельского хозяйства» / А.Н. Герасимов, Е.И. Громов, Ю.С. Скрипниченко // Экономика сельского хозяйства России. 2015. № 4. С. 8-16

© Эреджепова М. С., Калайчева С. Н. , 2016

УДК 338

Н.Н. Яркина
к. э. н., доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «Керченского государственного морского технологического университета»
Популиди Наталья Геннадиевна
студент 1 курса магистратуры экономического факультета
ФГБОУ ВО «Керченского государственного морского технологического университета»
Г. Керчь, Российская Федерация

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В данной статье изложены основные теоретико-методологические аспекты формирования механизма обеспечения экономической эффективности предприятия. Раскрыта сущность понятий «механизм обеспечения» «экономическая эффективность», «методологические подходы»

Ключевые слова

Методология, механизм обеспечения, экономическая эффективность.

Проблема обеспечения экономической эффективности предприятия является ключевой для любого хозяйствующего субъекта, она отражает результативность его деятельности во всем комплексе и взаимодействии ее элементов (ресурсов) и направлений. Особенно актуальна эта проблема становится в условиях, когда экономика страны испытывает кризисные проявления, когда постоянно идет конкурентная борьба, когда увеличиваются предпринимательские риски и растет дефицит сырьевых ресурсов.

Исследованиями в области механизма обеспечения эффективности управления, в контексте механизма управления, занимались такие ученые как: Г. В. Астапова, А. В.Барлукова, С. Н. Бочаров, И. А. Бушмин, О. Б. Коротич, Э. М. Коротков, Абасс К. Джауд, Н. А. Косовских, Ю. В. Трифанов, Дж. К. Лафта, В. М. Мишин, Г. С. Одинцова, С. В. Острянина, М. И. Самогородская, Д. Г. Симкин, С. М. Соболь, К. Ховард, и многие другие.

Проблема обеспечение экономической эффективности предприятия успешно разрабатывалась как зарубежными, так и отечественными учёными. В частности, в области методологических аспектов обеспечения экономической эффективности предприятия значительное место занимают исследования А. Дюпона, , С. М. Пястолова, Л. Т. Гиляровской, О. Л. Страховой, И. Л. Гуниной. Вместе с тем, сложность, неоднозначность, важность обусловленной проблемы в условиях динамичности среды хозяйствования, и возникновения новых рыночных и внутрихозяйственных угроз и возможностей, требуют дальнейших исследований в области развития методологических подходов к обеспечению экономической эффективности деятельности предприятия.

Целью данной статьи является исследования, систематизация и конкретизация теоретико-методологических основ и прикладных аспектов по формированию и реализации механизма обеспечения экономической эффективности деятельности предприятия.

Тема данного исследования состоит из трех ключевых понятий: это, во-первых, понятие механизма обеспечения, во-вторых, понятие экономической эффективности, и в-третьих, - это методологические аспекты непосредственно механизма обеспечения экономической эффективности предприятия, требующие уточнения с позиции их взаимодействия и взаимообусловленности.

Термин «механизм» в экономическую теорию пришел из техники, так как появилась необходимость в описании производственных и социальных процессов в их взаимодействии.

Слово «механизм» заимствовано в греческом языке в начале XIX века в значении устройство, приводящее что-либо в действие. За последние два столетия это понятие претерпело значительного преобразования, пройдя путь от «устройства,…», затем системы, определяющей порядок

какой-либо деятельности» до комплексности состояний или процессов, определяющих какое-либо явление» вышло за пределы технической науки и практики и было распространено и на общественные явления, в том числе социально-экономические. [1]. Появились такие понятия как «экономический механизм», «механизм управления», «внутрихозяйственный механизм» и т. д. Причем, несмотря на разнообразие и многообразие родственных и производных терминов, встречающихся в экономической литературе, все они прямо или косвенно касаются управления предприятием, нацеленного на обеспечение эффективности деятельности предприятия, что позволяет нам рассматривать понятия «механизм управления экономической эффективностью предприятия» и «механизм обеспечения экономической эффективности предприятия», как близкие по сути. Механизм управления экономической эффективностью предприятия может рассматриваться как механизм ее обеспечения.

Анализ проведенных исследований по обусловленной проблеме показал, что относительно их сути и содержания у различных авторов нет единого мнения.

Большая часть авторов, в числе которых Э. М. Коротков, Дж. К Лафта, С. М. Соболь, К. Ховард, Г. В. Астапова [8, 9, 10, 11, 12], придерживаются мнения, что механизм управления это динамичный элемент системы управления предприятием, который представляет собой совокупность взаимосогласованных и взаимосвязанных элементов, таких как: методы, рычаги, инструменты и т. п. Другая часть авторов, такие как Н. А. Косовских, Ю. В. Трифонов Г. С. Одинцова [13, 14], утверждают, что механизм управления это ничто иное как процесс управления.

Мы придерживаемся мнения, что «механизм управления», представляет собой совокупность определенных средств (рычагов, методов, инструментов, принципов) управления, обусловленных причинно-следственными связями, благодаря которым реализуются функции управления и управленческие воздействия, способствующие трансформации предметов труда в продукт труда согласно миссии предприятия, т. е. соединению ресурсов предприятия и хозяйственных процессов, упорядочивая и согласовывая их соответствия относительно целевых установок предприятия.

Объектом приложения соответствующих средств в контексте данного исследования является экономическая эффективность – важнейшая экономическая категория, представляющая собой основную целевую установку деятельности предприятия

Понятие «эффективность» и «предприятие, как субъект хозяйствования, предпринимательства» неразрывно связаны. Неэффективная деятельность предприятий угрожает им возможностью не реализации поставленных целей, не достижения желаемых результатов, исчезновения как самостоятельных хозяйствующих единиц. Проблема эффективности предприятия и ее повышения является ключевой для любого хозяйствующего субъекта.

Эффективность – это сложное, многоаспектное понятие, характеризующее результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, степень использования всех его ресурсов.

Необходимо четко представить и различать содержание понятия «Эффект» и «эффективность».

Эффект характеризуется абсолютной величиной отражающей результат конкретного процесса, определенной деятельности. Так в качестве эффекта-результата от производственной деятельности предприятия следует рассматривать объем валовой, товарной, чистой продукции, а от производственно-хозяйственной в целом – объем реализованной продукции, финансовый результат от обычной деятельности, чистую прибыль. Отметим что сама по себе абсолютная величина не дает полного представления об изучаемом явлении. Один и тот же результат можно получить с помощью разных затрат и, наоборот, используя одинаковые затраты (ресурсы), можно получить разные результаты. Поэтому помимо определения абсолютной величины эффекта необходимо сопоставлять данный эффект с затратами на его достижение. В этом и состоит суть эффективности.

Отметим, что термин «эффективность» вначале появился в политической литературе. Он означал «результативность» деятельности правительства, но затем в XIX в., в связи с расширением машинного производства этот термин приобрел статус экономической категории.

Смену акцентов в понимании и трактовке сути экономической эффективности предприятием можно проследить, анализируя определения понятия «эффективность», приведенные в табл. 1.

Таблица 1

Дефениции понятия «Эффективность»

Автор (ы)	Содержательная характеристика термина «эффективность»
В. Петти, Ф. Кенэ	Эффективность - это «результативность», возможность оценить деятельность правительства способность оживить экономическую жизнь.
Д. Рикардо	Эффективность - отношение результата к определенному виду затрат.
В. Парето	Эффективность - состояние системы, при котором нет возможности улучшить состояние каких-либо ее элементов, чтобы не ухудшить других ее элементов.
О. Сухарев	Эффективность является относительным понятием, то, что может быть эффективно для одного агента, не будет столь же эффективным для другого
Е. Н. Чижова	Эффективность – это взаимосвязь научно-технического, социально-экологического и экономического эффектов. Каждый из этих эффектов является разным по своему качеству, их нельзя суммировать для получения обобщающего результата, так как каждый из них характеризует результат хозяйственной деятельности только по соответствующим критериям и показателям
А. Томсон	Эффективность – это отношение между количеством источников для производства, используемых предприятием, и качеством товара, произведенных при использовании данных источников
Д. Норт	Эффективность – это система, которая воспроизводит условия экономического роста, поскольку только экономически рост способствует увеличению благосостояния (богатства)

В контексте проводимого исследования, под «эффективностью» будем понимать относительную величину интенсивности, отражающую соотношение результата с затратами живого и овеществленного труда на достижение этого результата.

Если результаты, характеризующие промежуточные и конечные итоги производственно-хозяйственной деятельности предприятия, выражены через различные стоимостные показатели, то речь идет об экономической эффективности предприятия.

Экономическая эффективность отражает получение определенного результата в стоимостном выражении на единицу используемых ресурсов. Суть экономической эффективности деятельности предприятия состоит в использовании минимального количества ресурсов для производства определенного объема продукции или производстве этого объема продукции при минимальных средних общих затратах.

Сумму затрат живого и овеществленного труда исчислить достаточно сложно, ибо в процессе производства продукции задействованы абсолютно не соизмеримые по свей природе производственные факторы: средства труда, предметы труда и рабочая сила. Поэтому для оценки эффективности деятельности предприятия используется целая система соответствующих показателей (табл. 2.) .

Таблица 2

Система показателей эффективности деятельности предприятия

Название группы показателей	Название подгруппы показателей	Название показателя
Дифференцированные показатели	Показатели характеризующие эффективность использования трудовых ресурсов	Производительность труда (выработка), исчисляемая натуральным методом
		Производительность труда (выработка), исчисляемая стоимостным методом
		Трудоемкость продукции
	Показатели, характеризующие эффективность использования основных фондов	Фондоотдача
		Фондорентабельность
		Фондоемкость
	Показатели характеризующие эффективность использования оборотных средств	Коэффициент оборачиваемости
		Коэффициент загрузки (закрепления) средств в обороте
		Относительное высвобождение оборотных средств
	Показатели, характеризующие эффективность использования производственной мощности	Коэффициент экстенсивной нагрузки оборудования
		Коэффициент интенсивной нагрузки оборудования
		Интегральный коэффициент нагрузки оборудования
	Показатели, характеризующие эффективность инвестиций (капитальных вложений)	Индекс доходности
		Внутренняя ставка доходности
		Рентабельность инвестиций
		Показатель относительной экономической эффективности капиталовложений
Интегральные показатели		Рентабельность продукции
		Общая рентабельность
		Рентабельность совокупного капитала

В зависимости от количества производственных факторов, учитываемых при определении показателей эффективности деятельности предприятия, выделяют дифференцированные (частные) и интегральные (обобщающие, комплексные) показатели.

Эффективность использования конкретного фактора производства (какого-либо одного вида ресурсов и затрат) выражается в системе дифференцированных показателей эффективности.

Дифференцированные показатели эффективности рассчитываются как отношение выпуска продукции к отдельным видам затрат или ресурсов или наоборот – затрат или ресурсов к выпуску продукции. Кроме приведенных в табл. 2, к дифференцированным показателям можно отнести показатели зарплатоемкости единицы продукции, использования фонда рабочего времени, материалоемкости показатели зарплатоемкости единицы продукции, использования фонда рабочего времени, материалоемкости продукции и материалоотдачи, рентабельности отдельных видов продукции и т. п.

Для оценки экономической эффективности в целом по определению применяются интегральные показатели эффективности. Эти показатели позволяют более полно и во взаимосвязи учесть многие факторы и элементы производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которые оказывают влияние на уровень и динамику эффективности. В основе формирования интегральных показателей экономической эффективности деятельности предприятия лежит соотнесение конечного результата деятельности с совокупной величиной затрат и ресурсов. Кроме приведенных в табл. 2., к интегральным показателям эффективности можно отнести затраты на 1 руб. товарной продукции и т. п.

Рассмотренные показатели эффективности деятельности предприятия отражают удельную эффективность (в расчете на единицу затрат и ресурсов), относящуюся к определенному промежутку времени, и являются мерой абсолютной эффективности. Вместе с тем, абсолютная эффективность величина статичная, не позволяющая оценить эффективность тактических и стратегических решений руководства предприятия и его деятельности в перспективе, во времени. Эффективная деятельность предприятия предполагает изменение показателей абсолютной эффективности или эффекта во времени в сторону увеличения или уменьшения в зависимости от экономической сущности анализируемого показателя, что позволяет говорить о динамической эффективности.

Динамическая эффективность характеризуется относительными величинами динамики: коэффициентом (индексом) роста, темпом роста, темпом прироста. По сути, к ним близки показатели, отражающие степень выполнения планового задания (коэффициент выполнения планового задания, процент выполнения лана, процент перевыполнения плана).

В ходе ведения хозяйственной деятельности всегда стоит проблема выбора наиболее эффективного варианта хозяйствования (хозяйственного решения) из определенного количества альтернатив, а также сравниваются собственные результаты с результатами деятельности конкурентов и других субъектов рынка и т. п., т. е. оцениваются сравнительная эффективность. Сравнительная эффективность характеризуется относительными величинами сравнения.

Интегральная экономическая эффективность характеризует результативность деятельности предприятия в целом. Кроме нее для комплексного анализа эффективности хозяйственной деятельности предприятия и выявления резервов ее повышения исследуется и оценивается эффективность отдельных направлений и функциональных сфер деятельности предприятия: производственная эффективность, коммерческая эффективность, финансовая эффективность, инновационно-инвестиционная эффективность и т. д.

Конкурентная среда деятельности предприятия, изменчивость и развитие которой обусловлены интенсивностью научно-техннического прогресса, предпринимательской активностью и потенциалом субъектов рынка и другими факторами, требует неуклонного повышения эффективности деятельности отдельных хозяйствующих субъектов.

Характеризуя предпосылки разработки механизма обеспечения экономической эффективности предприятия, необходимо отметить следующее:

- во-первых, объективно существующая потребность в механизме обеспечения эффективности обусловлена рядом обстоятельств, вызывающих необходимость:

а) адекватного системного отражения в самой оценке экономической эффективности сложности и многофакторности предмета и объекта такой оценки, каковым является производственно-хозяйственная деятельность предприятия;

б) управление эффективностью предприятия как с точки зрения количественной характеристики степени достижения заранее заданных (например, плановых) объемов внутреннего и внешнего эффектов, так и с позиции определения уровня экономичности, т. е . ресурсо- и затратоотдачи при получении этих эффектов;

-во-вторых, наличие реальных возможностей создания механизма обеспечения экономической эффективности, обуславливаемых как разработанными научно-методологическими принципами и методами создания такого механизма, так существованием уже используемых показателей экономической эффективности, в том числе и тех, что охарактеризованы выше.

Действенность механизма обеспечения экономической эффективности предприятия (МОЭЭП) определяется, прежде всего, обоснованностью методологии его формирования, а значимая роль механизма в системе управления предприятием предъявляет высокие требования к содержанию соответствующих методологических подходов.

Методология (от греч. methodos - путь исследования или познания, logos – понятие, учение) система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности [6]. Она воплощается в организации и регуляции всех видов человеческой деятельности, в том числе, и управленческой, нацеленной на обеспечение экономической эффективности предприятия, включая отдельные ее аспекты, и реализуется в рамках методологических аспектов. Под методологическими аспектами в контексте механизма обеспечения эффективности деятельности предприятия понимается единое целостное направление использования логики (идей), принципов (приемов) и методов (способов) его формирования.

Многообразие методологических аспектов к решению разнообразных экономических проблем, выработанных теорией и практикой управления различными объектами (в частности, системный, целевой, функциональный, процессный, интеграционный, комплексный, воспроизводственный, нормативный, ситуационный, исторический и др.), предопределило необходимость их детального изучения с целью выделения и систематизации подходов, наиболее адекватно соответствующих задачам формирования эффективного МОЭЭП. Отметим, что в практике управленческой деятельности используется не один, а несколько подходов к формированию механизма управления предприятием, рассматриваемых нами как основа развития методологического подхода к механизму управления экономической эффективностью предприятия. Дополняя друг друга, вместе они поддерживают стратегию деятельности и определяют тактику действий в конкретной ситуации и в определенный промежуток времени с учетом отраслевой специфики субъекта хозяйствования.

Содержание методологических подходов к формированию МОЭЭП определяется организационно-экономическими, социальными и т. д., а также отраслевыми и историческими особенностями хозяйствующего субъекта, в целом, и отдельных его компонентов, в частности, и согласуется с соответствующими принципами.

Рассматривая системность и комплексность МОЭЭП как объективную закономерность и базовые принципы его формирования, выделим системный и комплексный подходы к формированию механизма управления предприятием в качестве основополагающих, определяющих его внутреннее содержание, т. е. элементный состав и взаимосвязи.

И. В. Блауберг, В. Н. Садовский и Э. Г. Юдин, классики в области системного подхода, определили его как направление методологии научного познания, в основе которого лежит рассмотрение объекта как системы: целостного комплекса взаимосвязанных элементов.

МОЭЭП, как система, представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов (принципов, рычагов, методов и инструментов управления) и имеет вход и выход, обусловленные его целевой и функциональной спецификой, прямую и обратную связь с внешней, относительно данной средой (системой).

Принципиальной особенностью системного подхода является то, что он рассматривает соответствующую систему не только как нечто целое, состоящее из взаимосвязанных частей, но и одновременно как часть системы более высокого порядка, определяющей требования ко входу и выходу данной системы. На входе в эту систему находятся ресурсы, качественные и количественные характеристики которых определяются, с одной стороны, потребностями, с другой – возможностями системы управления предприятием. К ним, в первую очередь относятся: квалифицированный потенциал работников аппарата управления; ресурсы организационной структуры системы управления, представленные соответствующими характеристиками управляющей системы, ее гибкостью, скоростью прохождения управленческих воздействий и т. п.; внутренняя организационно-аналитическая информация предприятия о самом механизме управления эффективностью предприятия (его действительном и желаемом состояниях), системе управления предприятием, самом предприятии, а также внешняя информация рыночного, организационно-экономического и нормативно-законодательного характера. Выход, т. е. полезный эффект функционирования, как системы, представлен выработкой конкретных управленческих воздействий, являющихся «рабочими орудиями» в руках субъекта управления, от качественных характеристик которых зависит эффективность системы управления предприятием и деятельности предприятия в целом.

Системный подход к формированию МОЭЭП предполагает выделение и детальную проработку отдельных его аспектов, которые в совокупности и единстве (взаимосвязи) собственно и составляют системный подход. Системный подход реализуется в полном объеме лишь тогда, когда рассматриваются все аспекты функционирования системы.

Принцип системности абсолютно согласуется с такими принципами формирования МОЭЭП как, целенаправленность и критериальность; согласованность и взаимоподдержка; ответственность и перспективность.

Специфической формой конкретизации системного подхода, представляющего собой, в первую очередь, способ видения объекта исследования, как совокупности элементов, является комплексный подход к формированию МОЭЭП, имеющихся относительно друг друга взаимосвязанный, согласованный и поддерживающий характер. Выделение механизмов управления, наделенных соответствующим набором принципов, рычагов, методов и инструментов управления, обусловлено объективностью специализации, кооперации и интеграции разных направлений (аспектов) управленческой деятельности в процессе реализаций целей предприятия. «Выпадение» одного из обязательных частных механизмов управления влечет за собой снижение действенности МОЭЭП в целом, который также рассматривается как частный механизм общего механизма обеспечения экономической эффективности предприятия.

Таким образом, в основе комплексного подхода к формированию механизма управления экономической эффективностью предприятия лежит идея интеграции, принцип комплексности и методы системного анализа и синтеза.

Системный подход к формированию МОЭЭП ориентирован на решение функциональных (постоянных, стабильных) управленческих задач, определяемых целевой направленностью и содержанием, выполняемых им функций, а также сложившимся разделением труда в рамках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Это и предопределило выделение системно-функционального аспекта системного подхода к формированию МОЭЭП в самостоятельное направление – функциональный подход к формированию МОЭЭП, основанный на идее разделения и кооперирования видов управленческой деятельности, принципе специализации и логическом анализе. Вместе с тем, высокий уровень динамичности и изменчивости внешней и внутренней среды предприятия, сложность и многообразие современных задач и объектов управления, предопределяют тот факт, что элементы МОЭЭП не могут иметь и быть описаны только стабильными характеристиками. Предприятием невозможно эффективно управлять, если оно имеет лишь жестко специализированную структуру и постоянно повторяющиеся виды работ по управлению [6]. Наряду с функциональными задачами в практике управления постоянно возникают ситуационные задачи, являющиеся следствием нарушения взаимодействия частных (специализированных) подсистем и элементов предприятия под воздействием дестабилизирующих факторов внутренней и внешней среды хозяйствования,

решение которых предусматривает реализацию ситуационного подхода к управлению предприятием, в целом, формированию МОЭЭП, в частности.

Ситуационный подход к формированию механизма управления эффективностью предприятия значительно расширяет возможности и практическое применение системного подхода, определяя и учитывая факторы (переменные), влияющие на предприятие и эффективность его деятельности в конкретных условиях места и времени. В основе ситуационного подхода лежит идея (задача) повышения эффективности управленческой деятельности, принцип адаптивности, методы ситуационного управления (ситуационного анализа, факторного и кросс-факторного анализа, генетического анализа, метод диагностики, экспертно-аналитический метод, методы имитационного моделирования, теории игр и т. д.).

Временной характер ситуации, обстоятельств, т. е. условий, в которых протекает производственно-хозяйственная деятельность предприятия, ее масштаб, а также уровень, глубина и детализация разработки целей и задач управления и потенциал средств их решения, находящихся в распоряжении предприятия, предопределяет выделение тактического и стратегического подходов к формированию МОЭЭП.

Тактический подход к формированию МОЭЭПпредполагает разработку средств (рычагов, методов и инструментов) управления, ориентированных на реализацию целей, задач, функций управления тактического характера, относящихся к среднесрочной перспективе функционирования предприятия. Его идея состоит в обеспечении текущей управленческой деятельности, а в основу положены принципы системности, сбалансированности, адекватности, оперативности и т. п., и методы тактического планирования (в том числе бюджетирования), анализа и контроля. В свою очередь стратегический подход предполагает разработку и создание комплекса средств стратегического управления. Он направлен на создание потенциала развития предприятия с учетом принципов целенаправленности, комплексности, перспективности, непрерывности, информативности и других, и опирается на методы прогнозирования, стратегического анализа и планирования.

Методы и инструментарий механизма МОЭЭП должны обеспечивать устойчивость и непрерывность функционирования и развития предприятия (и, в первую очередь, производства и сбыта продукции), что предопределяет необходимость реализации воспроизводственного подхода к формированию механизма управления эффективностью предприятия. В нем должна быть заложена функция, обеспечивающая постоянное возобновление всех процессов производственно-хозяйственной деятельности предприятия, воссоздание всех производственных и управленческих ресурсов.

В основе воспроизводственного подхода к формированию МОЭЭП лежит идея обеспечения постоянного возобновления производства продукции, удовлетворяющей потребности рынка, с меньшими совокупными затратами на единицу полезного эффекта, чем у лучшего аналогичного товара на данном рынке. Данный подход базируется на принципах непрерывности, комплексности и сбалансированности, инновационности и опережающего обновления выпускаемой продукции. К основным методам, задействованным в рамках воспроизводственного подхода к формировании. МОЭЭП, относятся методы стратегического анализа и планирования, и, в частности, методы маркетингового анализа. Воспроизводственный принцип к формированию МОЭЭП затрагивает всю ресурсную базу предприятия, ее внутренние и внешние по отношению к предприятию составляющие. Вместе с тем, проблема нарушения естественного воспроизводства отдельных видов сырьевых ресурсов, вследствие их чрезмерной эксплуатации, негативного антропогенного влияния на окружающую природную среду, угрожает прогрессивному развитию отдельных отраслей экономики, и обуславливает актуальность и необходимость экосистемного подхода к управлению эффективностью предприятия.

Экосистемный подход к формированию МОЭЭП, представляющий собой частный случай воспроизводственного подхода, опирается на идею сохранения и приращения ресурсного потенциала сырьевой базы производства. Он основывается на принципе бережного и рационального использования сырьевых ресурсов и методах экосистемного анализа и прогнозирования.

Объективной необходимостью при формировании механизма МОЭЭП является установление нормативов эффективного управления по всем подсистемам и аспектам управляющей системы, что составляет сущность нормативного подхода. Именно в рамках МОЭЭП определяются, прописываются,

утверждаются, применяются требования и нормативы, регламентирующие и регулирующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия и его отношения с субъектами внешнего окружения.

В основе нормативного подхода к формированию МОЭЭП лежит идея рационализма, принцип оптимальности и нормативный метод.

Нормативный подход не противоречит, а, скорее, поддерживает аналоговый подход к формированию МОЭЭП, основанный на использовании прогрессивного опыта в организации управленческой деятельности, наработанного отраслевыми лидерами и передовыми предприятиями других отраслей и сфер экономики. Аналоговый подход к формированию МОЭЭП придерживается принципа «что хорошо у соседа, может быть полезно и мне» и строится на методе сравнения.

Все выше перечисленные подходы не могут применяться по отдельности, только их совместное применение обеспечит максимальную экономическую эффективность предприятия.

Таким образом, методологические аспекты механизма обеспечения экономической эффективности предприятия определяются обоснованностью и адекватностью методологических подходов к его формированию, опирающихся на идеи (цели, задачи) синергии, интеграции, воспроизводства, рациональности, развития производственно-хозяйственной деятельности предприятия и т. д.; методы системного анализа и синтеза, логического и сравнительного анализа, ситуационного управления, тактического и стратегического анализа и планирования и т. д.

Рассмотрение и систематизация в контексте формирования механизма обеспечения экономической эффективности предприятия методологических подходов, активно используемых в управлении, позволило выделить и классифицировать в зависимости от принципов формирования, задач управления, условий и масштабов деятельности предприятия, его целевых установок и наличия у него конкретных возможностей, а также объектов воспроизводства и способов формирования конкретные методологические подходы, дающие возможность комплексно и разносторонне охватить все аспекты управленческой деятельности предприятия, реализуемой посредством разрабатываемого механизма.

Список использованной литературы

1. Фокин , Н. Н. Механизм. Экономика: в начале было Слово [Электронный ресурс] – Режим доступа http://dictionary-ecjnjmics.ru/wrld/Механизм.

2. Яркина, Н. Н. Методологические подходы к формированию комплексного механизма управления предприятием / Н. Н. Яркина // Экономика и менеджмент систем управления. – 2014. – № 2.2(12). – С. 326-336.

3. Яркина, Н.Н., Теоретико прикладные аспекты комплексного механизма управления рыбохозяйственным предприятием: монография / Н. Н. Яркина. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2015. – 445 с.

4. Электронный ресурс http://encdic.com/search/?searchid=1913655&text=эффект

5. Выварец, . В. А. Экономика предприятия: учеб. пособие / В. А. Выварец. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 – 543 с.

6. Райзберг, Б. А Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш.Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – [4-е изд., перераб. и доп.]- М. : ИНФРА – М, 2005. – 480 с.

7. Василенко, . В. А. Ситуационный менеджмент: учебное пособие/Василенко В. А., Шостка В. И. – Симферополь: Издательство: ЦУЛ, 2003. – 285с.

8. Астапова, Г. В Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины / Г. В. Астапова, Е. А. Астапова, Д. П. Лойко – Донецк: ДИЭХП, 2001. – 279 с.

10. Коротков , Э. М. Концепция менеджмента: учебное пособие / Э. М. Коротков. – М.: ДеКА, 1998. – с. 304

11. Лафта Дж. К. Менеджмент: учебное пособие / Дж. К. Лафта. – М.: ТК Велби, 2004. – 592 с.

12. Экономика предприятия: учебник/ под ред. Г. О. Швыданенко. – К.: КНЕУ, 2009. – 816 с.

13. Хорвард, К. Принципы менеджмента: Управление в системе цивилизованного предпринимательства / К. Ховард, Э. Кротков. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 224 с.

14. Косовских, Н. А. Функциональная модель организационно-экономического механизма управления региональной инвестиционной деятельностью / Н. А. Косовских, Ю. В. Трифонов // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2008. - № 3. – с. 183-185.

© Яркина Н. Н., Популиди Н. Г., 2016 г.