АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

Сборник научных трудов
по материалам
V Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 30 ноября 2014 г.

В шести частях
Часть V

ЭПИЦЕНТР

Белгород
2014

УДК 001
ББК 72
Т 33

Т 33

Теоретические и прикладные аспекты современной науки : сборник научных трудов по материалам V Международной научно-практической конференции 30 ноября 2014 г.: в 6 ч. / Под общ. ред. М.Г. Петровой. – Белгород : ИП Петрова М.Г., 2014. – Часть V. – 228 с.

ISBN 978-5-9906029-4-6
ISBN 978-5-9906029-9-1 (Часть V)

В сборнике рассматриваются актуальные научные проблемы по материалам V Международной научно-практической конференции «Теоретические и прикладные аспекты современной науки» (г. Белгород, 30 ноября 2014 г.).

Представлены научные достижения ведущих ученых, специалистов-практиков, аспирантов, соискателей, магистрантов и студентов по экономике.

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) по договору № 690-11/2014 от 05.11.2014 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте: **www.issledo.ru**

УДК 001
ББК 72

© Коллектив авторов, 2014
© ИП Петрова М.Г. (АПНИ), 2014

ISBN 978-5-9906029-4-6
ISBN 978-5-9906029-9-1 (Часть V)

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ» **7**

Агоева З.И. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА 7

Аксенова Т.Н., Болдырева С.Б. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ 11

Аладжев А.И., Милконова Ю.И., Шер М.Л. ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 14

Алексеева Е.А. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК В ЦЕЛЯХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ 17

Барашьян В.Ю., Верещага С.В. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 20

Башкатов В.В., Мельникова А.С. ИЗМЕНЕНИЯ В ПОРЯДКЕ РАСЧЕТА И УПЛАТЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2015 ГОДУ 24

Башкатов В.В., Семакина В.Д. ОСНОВЫ КОМПЬЮТЕРИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА 29

Башкатов В.В., Сосова Н.Г. ПЕРСПЕКТИВЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА РОСКОШЬ В РОССИИ 32

Бортникова И.М., Пиукова С.А. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 35

Бреева Д.П., Губарьков С.В. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ 38

Буняк И.П. МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ 40

Верейкина И.М. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ 44

Горюнова Е.В. АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В ПЕРИОД СТАГНАЦИИ 46

Горюнова Н.С., Лапина Е.Н. ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО КОНСАЛТИНГА В ОБЛАСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ 51

Джео М.Ф., Коновалова И.А. ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ 53

Дырина Е.Н. THE LEAN PRODUCTION AND AGILE MANUFACTURING CONCEPTS WITHIN SUPPLY CHAINS 56

Дьяченко Е.Ю., Ярмонова Т.С. ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ЧАСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО КРЕДИТАМ И ЗАЙМАМ 58

Замятина И.Е., Никольская В.А. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ АЛГОРИТМА МНОГОМЕРНОЙ РАЗМЫТОЙ КЛАССИФИКАЦИИ 60

Земскова О.В., Губарьков С.В. ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ И ПРИЗНАКИ БАНКРОТСТВА .. 63

Зубкевич Л.В. МЕСТО И РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ РАСХОДОВ В ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 65

Изварина Н.Н., Пронина М.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ 71

Исаева Ш.М., Гаитбекова М.К. УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ПОТЕРИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ 76

Калиева О.М., Михайлова О.П., Лихненко О.А., Алёхина Ю.Ю. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ 81

Калмакова Н.А. ИДЕНТИФИКАЦИЯ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 89

Кондаурова Д.С. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ» 93

Коновалова Л.В. АУТСОРСИНГ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ 98

Коновалова Л.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ 101

Концевич Г.Е. МЕТОДЫ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ КУРОРТОВ ПРЕДКАВКАЗЬЯ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ ОСНОВ СОЦИАЛИЗМА (1917 – 1937) 103

Корякина А.В. УПРАВЛЕНИЕ ФЛОТОМ, ПОСТАВЛЯЕМЫМ КАЛИНИНГРАДСКОМУ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМУ КОМПЛЕКСУ 106

Косенко О.Ю. ГОСУДАРСТВЕННАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ 109

Кравченко А.В., Дагбаева Е.Б. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ КОМПЕНСИРУЮЩИХ УСТРОЙСТВ В ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЯХ .. 111

Кузнецова О.В., Губарьков С.В. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ 115

Кулиева Л.Г., Исаева Ш.М. НАПРАВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ РИСКА ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 117

Ларинина Т.И. ПРИМЕНЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В ЗАКУПКАХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, СЫРЬЯ И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД 120

Лебедев А.В. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПОЖАРНО-СПАСАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАМКАХ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ 123

Лысенко С.А. ПОНЯТИЕ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИЛА ТЕРРИТОРИИ 125

Маврушкина О.А., Яшкина В.Н. ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА 127

Мазурова Л.П., Лубкова Э.М., Сидоров П.Н., Куманеева М.К. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ О ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 130

Максимова М.Н., Михайлова Л.Р. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА БЕЗРАБОТНОЙ МОЛОДЕЖИ (НА ПРИМЕРЕ ГКУ «ЦЕНТР ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА КАЗАНИ») 134

Мызникова М.Н. ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОПОРЕБЛЕНИЕМ 137

Палаткин И.В., Чех К.Ю. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В КАРТОФЕЛЕВОДСТВЕ 140

Полуюфта Л.В., Белолипицкая Д.Н. МЕХАНИЗМ РАБОТЫ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ В НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЯХ 143

Пошелюк Л.А., Чепец Е.С., Зарубина Н.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ 147

Пронин Д.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМОЙ ЗАКУПОК В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ 150

Радина О.И., ***Бараник А.Н.*** БРЕНДИНГ ТУРИСТИЧЕСКИХ ДЕСТИНАЦИЙ 154

Рудая А.Г., Осипова А.И. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ 156

Рытик А.А., Милконова Ю.И., Шибанихин Е.А. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ 159

Салихов Б.В., Салихова И.С. ПАРАМЕТРЫ КАЧЕСТВА И ФОРМЫ САМООБУЧАЮЩИХСЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ 162

Саркисян Т.А. РАЗВИТИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ 174

Серова Е.Г. ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЯ 176

Сидунова Г.И., Сидунов А.А. ГЕЙМИФИКАЦИЯ В СИСТЕМЕ ФОРСАЙТ МЕНЕДЖМЕНТА 181

Смирнов А.В. ПУТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА – РЕЙГАНОМИКА? 186

Такушинова М.М., Рубежной А.А. ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГАРАНТИРОВАНИЯ ВОЗМЕЩЕНИЙ ПО БАНКОВСКИМ ВКЛАДАМ 190

Тесленко И.Б., Коваленко С.Ю. К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ НАРАЩИВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 194

Трусов Д.Ю., Чепец Е.С. АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ 199

Трусов Д.Ю., Чепец Е.С. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РЕМОНТА, ВЫБЫТИЯ И ЛИКВИДАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ 202

Хуторная К.С., Коновалова И.А. РЫНОК ТРУДА И ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ 206

Чепец Е.С., Бортникова И.М., Пошелюк Л.А. ЛИЗИНГ – КАК ВИД ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 208

Чеснокова А.В., Малашенко К.О., Радина О.И. КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА 212

Чистова М.В. МУНИЦИПАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА – ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ 214

Чохатарова О.П., Коновалова И.А. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ 217

Шелестова Д.А. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ..... 219
Шепелев Д.Р., Коновалова И.А. РОЛЬ ФРАНЧАЙЗИНГА В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ В РОССИИ..... 222
Юдина М.Г. РАЗВИТИЕ ЗЕРНОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ВТО..... 224

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Агоева З.И.
аспирант кафедры финансы и кредит Северо-Кавказской государственной гуманитарно-технологической академии,
Россия, г. Черкесск

В условиях становления рыночных отношений все острее стала ощущаться потребность в прогнозировании социально-экономических процессов. Для того чтобы принимать наиболее эффективные управленческие решения, формировать стратегию и альтернативы развития экономики страны, отраслей, регионов, предприятий и организаций, необходимо проводить многовариантные прогнозные расчеты показателей и добиваться повышения качества прогнозов. Это требует глубокого изучения теоретических, методологических и организационных основ прогнозирования с учетом новых подходов, определенных рыночными отношениями.

Ключевые слова: прогноз, регион, прогнозирование, экономика, социально-экономическое развитие.

Главной отличительной чертой современной экономической системы стало активное воздействие государства на развитие национальной экономики. Сегодня нерегулируемого государством рынка по сути в мире нет. Важнейшим рычагом государственного регулирования является прогнозирование социально-экономического развития. В условиях рыночной экономики объективная необходимость прогнозирования обусловлена общественным характером производства, усложнением межотраслевых и региональных связей, необходимостью поддержания рациональных народнохозяйственных пропорций, деятельностью государства как субъекта рыночных отношений и неспособностью рыночной экономики к саморегулированию.

В государственном воздействии на экономику опасны крайности. Вычленить из целостного экономического организма те сферы и стороны, которые требуют государственного воздействия, помогает социально-экономическое прогнозирование.

Прогноз – это комплекс аргументированных предположений относительно будущих параметров экономической системы. Основная задача прогноза – дать объективное, достоверное представление о том, что будет при тех или иных условиях.

С целью решения этой задачи составляется поисковый прогноз, который показывает, каким может быть развитие экономики в целом или какой-то ее отдельной сферы при условии, что характер государственного воздействия на нее остается неизменным.

Таким образом, поисковый прогноз указывает на те сферы экономики, которые требуют первоочередного вмешательства государства, направленного на преодоление негативных процессов.

Прогнозирование сводится не только к пассивной роли предвидения того, что может произойти в будущем. Разрабатываются и целевые прогнозы. Они определяют цели, поставленные государством перед экономикой, и возможные пути их достижения. При этом в равной мере опасно как приземлять цели, исходя из дефицита ресурсов, так и ставить нереальные цели как бы они ни были заманчивы. При этом необходимо учитывать существование противоречий между долгосрочными и краткосрочными целями. Погоня за сиюминутными выгодами, как правило, осложняет движение в стратегическом направлении. Поэтому необходимо наличие определенного баланса между ними.

Несмотря на то, что все прогнозы разрабатываются отдельно (политические, социальные, внешнеэкономические и т.д.), они тесно связаны между собой. На их основе составляется обобщающий проноз социально-экономического развития сраны [2, с. 9-10].

Прогнозирование социально-экономического развития региона является отправной точкой в работе по управлению региональным развитием. На основании прогнозных данных определяются цели, направления и приоритеты социально-экономического развития региона.

По мнению Г.Г. Фетисова и В.П. Орешина прогнозирование социально-экономического развития региона – предвидение будущего состояния экономики и социальной сферы; составная часть государственного регулирования экономики, призванная определять направления развития регионального комплекса и его структурных составляющих.

Государственные органы используют результаты прогнозирования для определения целей и задач социально-экономического развития, выработки экономической политики и способов рационального использования ограниченных производственных ресурсов.

В прогнозировании регионального развития используют два различных подхода: генетический и телеологический.

Генетический подход заключается в анализе предыстории функционирования и развития объекта, определяет основные факторы, влияющие на особенности развития. На этой основе делаются выводы относительно состояния прогнозируемого объекта в будущем. При данном подходе целевые установки не имеют особого значения, поэтому он скорее присущ «сторонним наблюдателям» происходящих процессов.

Для активных участников социально-экономических процессов характерен телеологический подход. Он основывается на целевых установках развития и степени приближения к поставленным задачам [3, с.261-262].

Главной особенностью прогнозов развития регионов является их интегральный характер, так как они включают в свой состав целую систему частных прогнозов. Интегральный и частный региональные прогнозы опираются на совокупность общих принципов: историзма, компаративности, ассоциативности, неопределенности и непрерывности. Помимо их имеется несколько принципов, характер которых хорошо изучен региональной социально-экономической географией и которые могут быть успешно применены при

прогнозировании. Прежде всего, нужно выделить такие методологические принципы, как комплексность, системность и гуманность. В общей совокупности они оказывают решающее влияние на результативность всего процесса преобразования социально-экономического развития регионов [4, с.168].

В частных прогнозах оценивается демографическая ситуация в регионе, состояние природной среды, научно-технические достижения и возможность их внедрения в производство; основные факторы производства (труд, капитал, инвестиции); спрос населения на товары и услуги; платежеспособный спрос населения на отдельные товары и услуги; состояние различных отраслей народного хозяйства.

Что касается интегрального экономического прогноза, в нем отражается развитие экономики региона в будущем как целостного образования. Интегральные прогнозы по временному признаку делятся на три вида: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Долгосрочный прогноз разрабатывается один раз в пять лет на десятилетний период. Он является базисом для разработки концепции социально-экономического развития на долгосрочную перспективу.

Среднесрочный прогноз социально-экономического развития разрабатывается на период от трех до пяти лет с ежегодной корректировкой данных. Он является основой для разработки концепции развития экономики в рамках среднесрочной перспективы.

Краткосрочный прогноз социально-экономического развития разрабатывается ежегодно и служит основой составления государственного бюджета [3, с.260].

Разработку прогнозов можно рассматривать как системное исследование, состоящее из ряда этапов:

1. Постановка цели и задач прогноза.
2. Определение временных границ исследования.
3. Сбор и систематизация всей информации о функционировании и развитии регионов и их функциональных блоков.
4. Построение «дерева целей» и «дерева ресурсов», выбор методов прогнозирования, выявление ограничений и более инерционных аспектов развития регионов.
5. Синтез частных прогнозов: природных ресурсов, региональной организации производительных сил и функционирования ТПК, роста численности населения и его расселения, развития производственной и социальной инфраструктуры и др.
6. Разработка основных параметров прогноза.
7. Построение предварительного прогноза.
8. Экспертиза и составление окончательного прогноза.
9. Корректировка прогноза.

Эти этапы прогнозирования носят обобщающий характер и в процессе исследования обычно корректируются и уточняются. Прогнозирование призвано уменьшить степень неопределенности будущей территориальной организации и развития регионов в условиях рыночной экономики [1, с.6-7].

Если говорить о методах прогнозирования, можно сказать, что в последние годы широкое распространение получили математические методы. Учитывая специфику и длительность сроков реализации прогнозных замыслов, математические методы прогнозирования имеют наибольшее значение при краткосрочном прогнозировании. Нужно особо отметить, что прогнозирование регионов как сложных систем можно быть полностью сведено к строго формализованным задачам. Большинство результатов регионального прогнозирования, очевидно, должно иметь характер тенденций. Поэтому прогнозирование регионов, особенно среднесрочное и долгосрочное, требует широкого привлечения неформализованных приемов и методов, нуждается в творческих гипотезах и логико-математических интерпретациях.

В практике регионального прогнозирования достаточно распространены методы научной экстраполяции. Основанные на знании исторических тенденций эволюции регионов, выявленных устойчивых процессах предшествующего развития, они позволяют предвидеть и ход его будущего развития. Прогноз региона в данном случае осуществляется по принципу переноса на будущее исходного состояния, устоявшейся линии развития при условии, что данный процесс и в прогнозируемом периоде будет испытывать те же внешние воздействия. Экстраполяционный подход активно применяется при прогнозировании сложившихся регионов, развитие которых происходит при сохранении основных характеристик, таких, как степень заселенности территории, пространственные пропорции, соотношение между центром и периферией и т.п. Однако у этого метода есть недостаток, он является удовлетворительным только для предсказания относительно стабильных процессов и его лучше использовать в сочетании с другими методами и подходами.

По степени важности и информационной насыщенности важное место занимают балансовые методы и балансовые модели, позволяющие обеспечить взаимную увязку показателей функционирования отдельных сфер и функциональных блоков региона, согласованность соответствия между целями и ресурсами, между потребностями и возможностями их удовлетворения.

Важным методом прогнозирования выступает моделирование. Целью моделирования является разработка прогнозной модели, адекватной региону. С помощью прогнозной модели можно получать информацию о возможных состояниях региона в будущем и путях достижения этих состояний [4, с.173-174].

Логика прогнозирования требует, с одной стороны, определения будущего состояния отдельных функциональных блоков и компонентов регионов, а с другой – относительной целостности прогнозируемых регионов. Органическое единство протекающих в них процессов делает необходимым создание обобщенной, единой стратегии их будущего развития. При этом прогнозирование регионов должно охватывать основные протекающие в них процессы, как управляемые, так и неуправляемые; как закономерные, так и случайные, а также учитывать прямые и косвенные последствия тех или иных принимаемых решений.

Список литературы

1. Кандаурова Г.А. Прогнозирование и планирование экономики: учебник. – Мн.: Современная школа, 2005. – 476с.
2. Морозова Т.Г., Пикулькин А.В., Тихонов В.Ф. Прогнозирование и планирование в условиях рыка: Учеб. пособие для вузов. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 318с.
3. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 464с.
4. Шарыгин М.Д., Ковылев В.К. Регионоведение: Учеб. пособие. – Воронеж: Лексикон, 2004. – 200 с.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Аксенова Т.Н.
доцент кафедры экономики и управления на предприятии Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Калмыцкий государственный университет», канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Элиста

Болдырева С.Б.
доцент кафедры экономики и управления на предприятии Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Калмыцкий государственный университет», канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Элиста

Обеспечение экологического равновесия и заделов ля экономического развития сельских территорий обусловливает поиск рациональных способов восстановления земельных угодий. Именно их качественное обновление определяет развития сельских территорий, их производственной, социальной и туристической составляющих.

Ключевые слова: ресурсосбережение, фитомелиорация, сельские территории, сельский туризм

Исследование выполнено при поддержке РГНФ в рамках проекта №14-12-08004 «Этнокультурные и экологические основы формирования сельского туризма».

Важное место в ресурсосбережении и развитии сельских территорий, создания прочной экономической основы, в том числе как задела для развития сельского туристического направления в Республики Калмыкия занимает широкое использование материальных резервов для повышения продуктивности земельных и сельскохозяйственных угодий. В условиях дефицита средств заслуживает внимания такой подход, как фитомелиорация – малозатратный эффективный способ улучшения плодородия почвы, что является

важным при ориентации на политику формирования низкой себестоимости и конкуренции в условиях ВТО.

В целях рационального использования ресурсов сельскохозяйственных территорий необходима своевременная биоэнергетическая оценка различных технологий и, прежде всего, мелиоративных приемов. С помощью энергетического анализа можно выявить степень ресурсоемкости технологических решений, мелиоративных мероприятий. Это является одной из подготовительных компетенций Республики Калмыкия по развитию сельского туризма.

Например, создание искусственных агрофитоценозов на пастбищах предусматривает увеличение их емкости и повышение устойчивости к неблагоприятным природным явлениям и антропогенному воздействию.

Агрофитоценоз – это изъятый для сельскохозяйственной эксплуатации фрагмент экосистемы, структура и свойства которого определяется набором и технологиями возделывания избранных культур, а также сохраненными в той или иной степени исходными биогеоценотическими связями [3].

От агроклиматических условий местности и конкретных погодных условий года зависят полнота всходов и степень приживаемости растений – фитомелиорантов. Агроклиматическое информационное обеспечение фитомелиоративных мероприятий, являясь неотъемлемой частью системы устойчивого управления пастбищами, направлено на повышение их продуктивности, улучшение экологического состояния и сбалансированное использование климатических, почвенных и растительных ресурсов.

Природные пастбища в Республике Калмыкия распространены на площади 5211881 га и составляют значительный потенциал для развития животноводства [1]. Фактический ресурс пастбищных кормов оценен в 630 тыс. т корм. ед. В сложившихся условиях поголовье овец не должно превышать 2-2,5 млн. условных голов [2]. В наибольшей степени опустынивание на пастбищных землях выражено в деградации растительного покрова.

Коренное улучшение земель сельскохозяйственных территорий предусматривает создание долголетних искусственных агроценозов разных сезонов использования на пастбищах с деградированной растительностью, засоренных сорными и ядовитыми видами, такими как эбелек, биюргун, горчак и другие. Для этого разработаны агротехнологии создания одновидовых и многовидовых культурных пастбищ [4].

Гарантированным способом повышения эффективности пастбищного хозяйства и устойчивости природных экосистем в пустыне является мелкооазисное выращивание кормов на базе использования подземных и поверхностных вод для орошения. В пустынной зоне на орошаемых участках целесообразно высевать такие высокоурожайные многолетние и однолетние кормовые культуры как люцерну, донник, суданскую траву, кукурузу на зерно и другие кормовые травы. На освоенных поливных землях в пустынях урожайность кормовых культур может достигать 8-10 т/га и выше с выходом 12-15 тысяч кормовых единиц с гектара орошаемой пашни. Использование земель, орошаемых подземными водами и водами местного поверхностного стока, позволяет получать дополнительные корма для скота в критические неуро-

жайные годы и суровые зимы, тем самым снижать нагрузку скота на естественные пастбища.

Экологические выгоды фитомелиорации пастбищ, в первую очередь, вытекают из того, что с посевом растений-фитомелиорантов создается устойчивый барьер против ветровой эрозии почвы и дефлирующих почво-грунтов; улучшается структура почвы; обеспечивается более полное использование растениями почвенной влаги и элементов плодородия почвы; – содержание гумуса, общего азота и фосфора увеличивается в полтора – два раза и более по сравнению с природным пастбищем.

Расчет экономической эффективности мелиоративных мероприятий на пастбищах, выполнен на примере посевов прутняка на 100 гектар. Общие единовременные затраты создания 100 гектар сеяных прутняковых пастбищ составляют 46412,99 руб., соответственно 1 гектара – 464,13 руб. При средней урожайности искусственных посевов прутняка, составляющей 25 ц сухой биомассы на гектар, полученной на второй год пастбищного использования в условиях калмыцкой степи, и цены одного килограмма сухой массы 2 руб., стоимость продукции на второй год жизни культуры (первый год использования) составит 5000 руб. Отсюда вытекает, что единовременные затраты на посев растений-фитомелиорантов окупаются уже в первый год использования улучшенного угодья. Созданное при оптимальных, агроклиматически обоснованных сроках сева и рекомендуемых способах сева пастбище, сохраняет свое продуктивное долголетие не менее десяти лет с ежегодной экономической эффективностью.

Расчеты экономической эффективности фитомелиорации пастбищ по первичной продукции (кормовой массе) подтверждаются получением вторичной (животноводческой) продукции. Оценка выполняется при условии, что содержание кормовых единиц в 100 кг сухого корма с пастбища, создаваемого посевом прутняка, составляет 40 кормовых единиц.

На производство 100 кг живой массы животному при нагуле требуется 900 кормовых единиц. При средней урожайности пастбища 1,7 тонн на гектар сухой массы, выход кормов составляет 680 кормовых единиц на гектар. С потреблением этого количества кормов животными, обеспечивается живой вес 1 головы до 75,5 кг, один гектар фитомелиоративных пастбищ (прутняк) позволяет получить до 36 кг валового прироста. При реализационной цене мяса 30 руб. за килограмм, экономический эффект от фитомелиорации пастбищ составляет 1080 руб. на один гектар, то есть единовременные затраты в первый год использования агрофитоценоза также окупаются.

Предположим в предприятии «Х», находящимся в условиях опустынивания, в 2013 году было реализовано 2789 ц баранины. Себестоимость составила 3120 тыс. руб., из них 1375 тыс. руб. составили затраты на корма. Затраты на фитомелиорацию 100 га пастбищ – 46412,99 руб., а на 1 ц сухой массы – 18,56 руб. Для обеспечения предприятия приростом в 2789 ц, необходимо 62752,5 ц сухой массы. Следовательно, затраты на обеспечение стада овец сухой массой в 62752,5 ц составят 1164,69 тыс. руб. Заменяя затраты на корма, затратами на фитомелиорацию пастбищ, себестоимость 2789 ц баранины,

полученной путем откорма на фитомелиорационных пастбищах, составит 2909,69 тыс. руб. Уровень рентабельности увеличивается в 3,2 раза.

В процессе создания условий для развития сельскохозяйственного производства, сельского туризма большую роль играет восстановление экологического равновесия и создание условий для развития сельских территорий.

Список литературы

1. Дарбакова, Н. Е. Ресурсно-экологические условия устойчивого землепользования в Республике Калмыкия / Н. Е. Дарбакова, Д. А. Натыров // Актуальные проблемы развития АПК Юга России / науч.- практ. конф. (2008 г., Элиста) – Элиста: КалмГУ, 2009. – 350 с.

2. Дарбакова, Н. Е. Эколого-ресурсные ограничения развития сельской местности // Экономика сельского хозяйства России. – 2009. – № 2. – С. 78-80.

3. Захваткин, Ю. А. Основы общей и сельскохозяйственной экологии: методология, традиции, перспективы. – М.: Мир, 2008. – 360 с.

4. Рекомендации по использованию агроклиматической информации применительно к фитомелиорации пустынных пастбищ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ecosos.kz/index.php/2012-03-18-17-48-31/cat_view/235-/236

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аладжев А.И.
студент 4 курса, кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности
Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар

Милконова Ю.И.
доцент кафедры институциональной экономики и инвестиционного
менеджмента Кубанского государственного аграрного университета,
канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Краснодар

Шер М.Л.
доцент кафедры экономики Российского государственного университета правосудия,
канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Краснодар

В статье экономико-правовой аспект государственного и муниципального финансового контроля рассматривается в качестве подотрасли финансового права, которое имеет сложную структуру. Включает в себя контролирующие институты, осуществляющие надзор за финансовой деятельностью государственных органов.

Ключевые слова: экономика, экономико-правовой аспект, финансовый контроль.

В настоящее время перед Российской Федерацией стоит необходимость решения целого ряда экономических и социальных проблем. Не секрет, что

российская экономика несет значительные потери из-за низкого уровня бюджетной дисциплины, масштабного нецелевого и неэффективного использования государственных и муниципальных денежных и материальных ресурсов, многочисленных злоупотреблений в сфере расходования бюджетных средств. Поэтому сегодня особую актуальность приобретают проблемы государственного финансового контроля.

Е.Ю. Грачева государственный и муниципальный (публичный) финансовый контроль определяет как деятельность уполномоченных государственных и муниципальных органов по проверке своевременности и точности финансового планирования, обоснованности и полноты поступления доходов в государственные, муниципальные и иные публичные фонды денежных средств, правильности и эффективности их использования [1, с. 58].

Государственный и муниципальный (публичный) финансовый контроль является предметом финансово-правового регулирования.

Объектом государственного и муниципального финансового контроля выступает деятельность по образованию, распределению и использованию государственных и муниципальных централизованных и децентрализованных фондов денежных средств, а также иных денежных фондов публичного характера (например, государственных корпораций и государственных компаний).

Е. Ю. Грачева поставила вопрос о выделении финансового контроля в отдельную подотрасль финансового права, обосновывая это тем, что в теории права под «подотраслью права» понимается обособленная часть отрасли права, объединяющая нормы и институты, выделяемые потому, что ими регулируются специальные виды однородных по содержанию общественных отношений в той области, которая составляет предмет регулирования основной отрасли права [1, с. 57].

Опираясь на работы предыдущих исследователей, мы полагаем, что финансовый контроль имеет полное право именоваться подотраслью финансового права, так как это контроль над образованием, распределением и использованием государственных и муниципальных фондов денежных средств.

В экономической науке существует несколько видов классификации финансового контроля. Так, например, Н.И. Химичева в зависимости от сферы контролируемой финансовой деятельности выделяет следующие виды контроля: бюджетный налоговый, банковский, страховой, валютный [4, с. 145].

Т.В. Конюхова в зависимости от специфики подотраслей финансового законодательства предлагает классифицировать финансовый контроль на бюджетный контроль, налоговый контроль, валютный контроль, таможенный контроль, банковский надзор, страховой надзор и финансовый контроль на рынке ценных бумаг [3, с. 17].

Э.С. Карпов считает, что самостоятельным направлением государственного и муниципального финансового контроля является контроль над финансовыми ресурсами обособленных публичных субъектов – государственных корпораций и государственных компаний [2, с. 19].

Основы правового положения государственных корпораций и государственных компаний закреплены в Федеральном законе «О некоммерческих организациях», конкретизация целей создания и функций деятельности осуществляется федеральным законом, в соответствии с которым создается конкретное юридическое лицо в организационно-правовой форме государственной корпорации или государственной компании.

В настоящее время в законодательстве определены полномочия государственных органов по контролю над распределением и использованием финансовых ресурсов государственных корпораций и государственных компаний, в силу чего данные организации определенно являются подконтрольными объектами со стороны органов государственного финансового контроля. Вследствие того, что имущественной основой деятельности указанных организаций являются федеральная собственность и средства федерального бюджета, то имущество, переданное им Российской Федерацией, является их собственностью, эта собственность обладает существенными признаками публичности, и к ней может применяться иной термин, например «собственность обособленных публичных субъектов». Вследствие этого, полагаем государственный финансовый контроль за финансовыми ресурсами обособленных публичных субъектов следует отнести к отдельному виду государственного финансового контроля, наряду с бюджетным, налоговым, валютными и другими видами публичного финансового контроля.

Таким образом, государственный и муниципальный финансовый контроль – это подотрасль финансового права, имеющая сложную структуру и включает в себя следующие институты: бюджетный контроль, налоговый контроль, контроль в сфере организации денежной системы и обеспечения ее нормального функционирования, валютный контроль, контроль в сфере государственной банковской деятельности, контроль в сфере государственных децентрализованных финансов (финансово – хозяйственный контроль). Данные направления деятельности регулируются самостоятельными нормативными правовыми актами, имеют свои собственные цели и задачи, формы и методы, основания и порядок проведения контрольных мероприятий, порядок оформления результатов. Таким образом, представляется, что государственный и муниципальный контроль имеет весомое значение в современном государстве, так как данная многоаспектная деятельность способствует целевому расходованию государственных средств (что является очень актуальным), а, следовательно, укреплению правопорядка, законности и финансового контроля в государстве.

Список литературы

1. Грачева, Е.Ю. Финансовый контроль – подотрасль финансового права // Финансовое право. 2002. № 2.

2. Карпов Э.С. Бюджетный контроль в Российской Федерации: монография / Э.С. Карпов. – М.: НИЦ Инфра-М, 2012.

3. Конюхова Т.В. К вопросу о концепции проекта федерального закона «О финансовом контроле» // Журнал российского права. 2006. № 6.

4. Химичева Н.И. Правовые основы финансового контроля // Финансовое право: Учебник / Отв. ред. Н.И. Химичева. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Норма, 2008.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК В ЦЕЛЯХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Алексеева Е.А.
магистрант кафедры теоретической экономики Рязанского государственного университета им. С.А. Есенина,
Россия, г. Рязань

В статье финансовое состояние предприятия АПК рассматривается как важная составляющая его инвестиционной привлекательности. Оценка финансового состояния позволяет предприятию сравнить себя с конкурентами, выявить «слабые точки» хозяйственной деятельности и разработать пути повышения своей финансовой привлекательности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, финансовое состояние, финансовые коэффициенты.

Предприятия АПК играют важную роль в экономике любой страны, так как обеспечивают ее продовольственную безопасность, основы суверенитета, экономической и социальной устойчивости. В современном мире предприятия АПК вынуждены работать в условиях жесткой конкурентной борьбы друг с другом, поэтому каждому предприятию необходимо постоянно и быстро подстраиваться под изменяющиеся условия внешней среды. Это требует регулярных инвестиций, как в основные средства, так и в научно-технические разработки. Для привлечения инвестиций предприятию АПК необходимо следить за своей инвестиционной привлекательностью.

Недостаточный приток инвестиций в АПК Рязанской области в настоящее время определяется следующими факторами:

– несовершенство инфраструктуры рынка: возрастающая роль торговых сетей и слабое развитие кооперации;

– финансовая неустойчивость;

– воздействие природно-климатических факторов;

– слабое развитие страхования;

– недостаточное ресурсное и информационное обеспечение на всех уровнях агропромышленного производства;

– недостаточный уровень доходности сельхозтоваропроизводителей для осуществления вложений в развитие производства и перехода к инновационному развитию [3].

Инвестиционная привлекательность – это экономическая категория, характеризующаяся эффективностью использования имущества предприятия, его платежеспособностью, устойчивостью финансового состояния, его способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала, тех-

нико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции [2].

Составляющей частью инвестиционной привлекательности любого предприятия является его финансовая устойчивость, которая определяется исходя из оценки финансового состояния. Финансовое состояние предприятия АПК оценивается на основе следующих показателей: 1) коэффициента соотношения заемных и собственных средств; 2) коэффициента текущей ликвидности; 3) коэффициента оборачиваемости активов; 4) рентабельности продаж по чистой прибыли 5) рентабельности собственного капитала по чистой прибыли.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, насколько предприятие АПК зависит от заемных средств. Если значение данного коэффициента равно или больше 1, это значит, что предприятие АПК зависит от заемных средств; соответственно, если меньше 1, то предприятие не зависит от заемных средств. Однако при расчете данного коэффициента необходимо учитывать некоторые тонкости. У каждого предприятия есть свой допустимый уровень соотношения заемных и собственных средств, который определяется условиями работы данного предприятия. Поэтому при анализе финансовой устойчивости необходимо дополнительно оценивать скорость оборота материальных оборотных средств и дебиторской задолженности за анализируемый период. Если дебиторская задолженность оборачивается быстрее, чем оборотные средства, это означает довольно высокую интенсивность поступления на предприятие денежных средств, и в итоге – увеличение собственных ресурсов. Поэтому при высокой оборачиваемости материальных оборотных средств и еще более высокой оборачиваемости дебиторской задолженности рассматриваемый коэффициент может быть намного больше 1.

Коэффициент оборачиваемости активов – это показатель, который характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов, вне зависимости от источников их образования. Таким образом, данный коэффициент показывает, сколько раз за год совершается полный цикл производства и обращения, приносящий прибыль компании, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. Соответственно, чем выше значение данного коэффициента, тем эффективнее предприятие использует средства. Однако при переходе на использование арендованных основных средств значение коэффициента оборачиваемости активов может быть искусственно завышено. К улучшению эффективности использования активов приводит также снижение оборотных активов, так как они являются составной частью активов в целом.

Одним из важнейших финансовых коэффициентов является коэффициент текущей ликвидности. С его помощью характеризуют способность предприятия погашать текущие (или краткосрочные) обязательства за счёт оборотных активов. Иногда его называют коэффициентом покрытия. Иными словами, он отражает платежеспособность предприятия, соответственно, чем выше данный показатель, тем большей финансовой (а, следовательно, инве-

стиционной) привлекательностью обладает предприятие. Однако значение коэффициента более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала, что может быть связано с замедлением оборачиваемости средств, вложенных в запасы, неоправданным ростом дебиторской задолженности. Оптимальным считается значение коэффициента более 2.

Еще одним значимым показателем при оценке финансовой привлекательности предприятия АПК является коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли. Значение данного коэффициента увеличиваются при росте объемов продаж или изменении ассортимента продукции. Этот коэффициент может также увеличиваться в случае снижения выручки от реализации продукции и увеличении чистой прибыли, это может происходить за счет роста цен на продукцию.

Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли – показатель, позволяющий сопоставить чистую прибыль с собственным капиталом предприятия. Он важен для инвесторов и собственников бизнеса, так как показывает, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. При этом данный показатель отражает эффективность использования не всего капитала предприятия, а только той его части, которая принадлежит собственникам организации.

Расчет приведенных выше коэффициентов с учетом всех нюансов (используются арендованные основные средства или нет, например) позволяет получить оценку финансового состояния анализируемого предприятия АПК, а с ее помощью можно уже судить о том, насколько данная организация привлекательна для инвесторов. Оценка финансового состояния интересна также собственникам и управленческому персоналу, так как в случае неудовлетворительного результата данный анализ помогает выявить «слабые точки» хозяйственной деятельности предприятия и разработать пути повышения его финансовой привлекательности.

Таким образом, анализ и оценка финансовой устойчивости предприятий АПК с целью ее повышения позволит привлечь инвестиции в этот сектор экономики, а, следовательно, ускорить переход на инновационный путь развития и достигнуть высокого уровня самообеспечения продовольствием.

Список литературы

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / Г.В. Савицкая. – 8-е изд., испр. – М.: Инфра-м, 2011. – 654 с

2. Власова В.М., Крылов Э.И., Журавкова И.В., Дьякова Ю.Н., Варфоломеева В.А., Кутузова Т.Ф., Пешкова Г.Ю., Архипова И.И., Воробьева Л.С. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Инновации и инвестиции: анализ эффективности. Учебное пособие. Гриф УМО. – СПб.: ГУАП. 2010г.

3. Кострова Ю.Б., Судакова Г.Ю. Проблемы и основные направления формирования инновационной системы АПК. // Материалы международной научно-практической конференции «Информатизация населения Рязанской области: состояние, проблемы, перспективы (социально-экономический аспект)», 20 мая 2014 г., г. Рязань. С. 211-213.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Барашьян В.Ю.
зав. кафедрой «Финансовый менеджмент» ФГБОУ ВПО Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), к.э.н., доцент,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Верещага С.В.
магистрант программы «Корпоративные финансы» ФГБОУ ВПО Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются сущностные характеристики финансовой безопасности предприятия, ее роль в создании условий его экономической безопасности и значение в достижении финансовой устойчивости. Особое внимание уделяется основным угрозам потери финансовой безопасности предприятия. С позиций системного подхода дается характеристика важнейших составляющих стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовая устойчивость, система, стратегия, угроза, риск.

Развитие кризисных явлений в экономике развитых стран, рост нестабильности в условиях глобализации, изменения в политических отношениях стран, значительное варьирование цен на энергоносители, удорожание банковских услуг, иные внешние и внутренние факторы обусловили повышение актуальности проблем обеспечения финансовой безопасности на микроуровне, поиска принципиально новых подходов к их решению.

Финансовая безопасность, имея собственный механизм реализации, является неотъемлемой частью и объединяющей основой при создании условий экономической безопасности предприятия. Сущность финансовой безопасности предприятия состоит в его способности самостоятельно разрабатывать и проводить финансовую стратегию в соответствии с целями общей корпоративной стратегии, в условиях неопределенной и конкурентной среды [2, с. 81]. Она характеризует параметры финансового состояния предприятия, в комплексе отражающие уровень его финансовой защищенности. Сущностные характеристики финансовой безопасности предприятия могут быть представлены следующим образом:

1. Финансовая безопасность является одним из основных элементов экономической безопасности предприятия.

2. Финансовая безопасность может быть охарактеризована с помощью системы количественных и качественных показателей.

3. Показатели финансовой безопасности должны иметь пороговые значения, по которым можно судить о финансовой устойчивости предприятия.

4. Финансовая безопасность предприятия должна обеспечивать его развитие и устойчивость. Показателем развития предприятия выступает рост его реальной стоимости, а показателем устойчивости – финансовое равновесие предприятия как в долгосрочном, так и в краткосрочном периоде.

5. Финансовая безопасность обеспечивает защищенность финансовых интересов предприятия [1, с.98].

Анализируя вышеперечисленные характеристики можно прийти к выводу, что финансовая устойчивость является неотъемлемой составной частью финансовой безопасности предприятия. Главное условие финансовой безопасности предприятия – способность противостоять существующим и возникающим опасностям и угрозам, стремящимся причинить финансовый ущерб предприятию или нежелательно изменить структуру капитала, или принудительно ликвидировать предприятие. Для его соблюдения предприятие должно поддерживать финансовую устойчивость, финансовое равновесие, обеспечивать достаточную финансовую независимость и гибкость при принятии финансовых решений. Финансовая безопасность предприятия предполагает: стабильное развитие; устойчивые финансово-экономические параметры; способность вовремя выявлять негативное воздействие финансовых и банковских кризисов на развитие предприятия, нейтрализовывать преднамеренные действия конкурентов, теневых структур; предотвращение агентских конфликтов между акционерами, менеджерами и кредиторами; привлечение и использование различных источников финансирования; предотвращение административных правонарушений в финансовых правоотношениях. Решение указанных вопросов и проблем организационно-правового и экономического характера должно осуществляться в системе.

Построение системы стратегического управления финансовой безопасностью предприятия и организация ее успешного функционирования должны основываться на методологических основах научной теории безопасности и главной целевой установке, ориентированной на финансовое обеспечение устойчивого роста предприятия в текущем и перспективном периоде. Исходя из общей финансовой стратегии, необходимо проранжировать финансовые интересы по их значимости, определить с учетом прогноза динамики факторов внешней и внутренней финансовой среды основные угрозы их реализации, сформировать иерархию целей и стратегические показатели обеспечения финансовой безопасности на долгосрочный период, разработать основные направления развития этой системы и коммуникационные каналы связи ее важнейших составляющих.

Система корпоративных органов, обеспечивающих финансовую безопасность предприятия посредством разработки и реализации комплекса мер в интересах защиты бизнеса от внутренних и внешних финансовых угроз, включает в себя стратегический и оперативно-тактический уровни управления, предполагает использование соответствующих процедур и инструментария ее обеспечения на каждом из них. Степень защиты бизнеса зависит от способности органов управления предприятия на соответствующих уровнях:

1) обеспечить устойчивое экономическое развитие предприятия, достижение главных целей при сохранении ликвидности и независимости его финансовой системы;

2) нейтрализовать негативное воздействие экономических кризисов, недобросовестной конкуренции и других неблагоприятно действующих и препятствующих развитию факторов;

3) предотвратить сделки с активами предприятия, создающие угрозу утраты прав собственности;

4) разработать и внедрить современную систему учета финансовых потоков, повысить роль системы финансового контроля;

5) использовать различные методы финансирования, сохраняя при этом приемлемый уровень долговой нагрузки;

6) следить за компетентностью персонала, предотвращать случаи халатности и мошенничества;

7) проводить с определенной периодичностью анализ финансового состояния предприятия с целью раннего диагностирования кризисных явлений и признаков банкротства;

8) обеспечить защиту конфиденциальной информации, составляющей коммерческую тайну.

Реализация перечисленных направлений поможет предприятию создать необходимый запас прочности финансовой системы в условиях действия существующих и вновь возникающих для него угроз потери финансовой безопасности, т.е. совокупности различных факторов, воздействие которых на финансовое развитие предприятие может привести к определенному экономическому ущербу. Среди угроз финансовой безопасности предприятия можно выделить ряд наиболее часто встречающихся: потеря ликвидности; снижение эффективности деятельности предприятия, потеря финансовой независимости; утрата способности к самоокупаемости и развитию; старение объектов основных средств за счет «проедания» амортизационного фонда; рост долгов по причине замедления инкассации дебиторской задолженности; использование неэффективной кредитной политики в части дебиторской и кредиторской задолженности; рост неплатежеспособности предприятия; сокращение доходности и снижение рыночной стоимости предприятия.

По мнению Р.С. Папехина, стратегия обеспечения финансовой безопасности предприятия должна включать:

1) определение критериев и параметров финансовой системы предприятия, отвечающие требованиям его финансовой безопасности;

2) разработку механизмов и мер идентификации угроз финансовой безопасности предприятия и их носителей;

3) характеристику областей их проявления (сфер локализации угроз);

4) установление основных субъектов угроз, критериев их воздействия на экономическую систему предприятия;

5) разработку методологии прогнозирования, выявления и предотвращения возникновения факторов, определяющих возникновение угроз финансовой безопасности;

6) организацию адекватной системы обеспечения финансовой безопасности предприятия;

7) формирование механизмов и мер финансово-экономической политики, нейтрализующих или смягчающих воздействие негативных факторов [4, с. 21].

Разработка стратегии обеспечения финансовой безопасности ориентирована на главный финансовый интерес – максимизацию благосостояния собственников, которая достигается в текущем и перспективном периоде посредством максимизации рыночной стоимости предприятия. Стратегия обеспечения финансовой безопасности в наиболее агрегированном виде включает четыре важнейших составляющих, а именно: стратегию управления корпоративными финансовыми рисками; стратегию управления структурой капитала; стратегию управления денежными потоками; антикризисную корпоративную финансовую стратегию.

Стратегия управления финансовыми рисками служит эффективным инструментом повышения финансовой устойчивости предприятия, предотвращения убыточности и банкротства. Процесс стратегического управления корпоративными финансовыми рисками состоит, как правило, из четырех этапов. На первом этапе осуществляется идентификация рисков предприятия, на втором – анализируется и дается количественная оценка степени риска, на третьем – осуществляется подбор конкретных методов управления рисками с целью их минимизации и на четвертом – проводится оценка достигнутых результатов и эффективности выбранной стратегии. Управление структурой капитала играет важную роль в составе стратегических методов обеспечения финансовой безопасности предприятия. В процессе стратегического управления капиталом оптимизация его структуры является одной из наиболее важных и сложных задач. Если структура капитала оптимальна, то она выполняет следующие функции: помогает преодолеть агентский конфликт; сглаживает влияние внешних факторов; позволяет определить перспективы развития предприятия; максимизирует выгоды в зависимости от поставленных целей [3, с. 76]. Одним из важнейших объектов стратегического управления финансовой безопасностью предприятия являются денежные потоки. Стратегия управления денежными потоками, как правило, нацелена на сбалансированность объемов денежных потоков, синхронность их формирования во времени, рост чистого денежного потока предприятия. Антикризисное финансовое управление предполагает процесс предотвращения и/или преодоления финансовой несостоятельности предприятия в условиях потенциального или развивающегося кризиса. Основная цель стратегии антикризисного финансового управления состоит в разработке и реализации мер, направленных на быстрое возобновление платежеспособности и восстановление финансовой устойчивости, обеспечивающее выход из кризисного финансового состояния предприятия. Стратегия антикризисного финансового управления включает методы и модели прогнозирования вероятности наступления банкротства и механизмы финансового оздоровления предприятия, которые могут обеспечить выход его из кризиса.

Функциональная область стратегического управления финансовой безопасностью может быть конкретизирована с учетом стадии жизненного цик-

ла и особенностей деятельности конкретного предприятия. В случае возрастания доходности собственного капитала правомерно включить в его состав стратегию управления финансовой рентабельностью предприятия. Приоритетный финансовый интерес в виде достижения высокого уровня инвестиционной активности и эффективности инвестиций предполагает формирование стратегии управления инвестиционной активностью и эффективностью реальных и финансовых инвестиций. Активное внедрение современных финансовых технологий, инструментов и организационных систем предполагает предварительную разработку стратегии управления финансовыми инновациями в системе стратегического управления финансовой безопасностью предприятия. В случае низкого уровня финансовой гибкости предприятия приоритет приобретает стратегия управления формированием финансовых ресурсов предприятия.

Реализация системного подхода к разработке стратегии обеспечения финансовой безопасности на микроуровне будет способствовать наращиванию финансового потенциала предприятия, наиболее полной реализации приоритетных финансовых интересов, созданию необходимых предпосылок устойчивого роста в долгосрочном периоде.

Список литературы

1. Аникина, И.Д., Гукова, А.В. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его безопасности [Текст] / И.Д. Аникина, А.В. Гукова // Образование и общество. – 2006. – №3. – С. 98–102

2. Есембекова, А.Ж. Финансовая безопасность – основа финансовой устойчивости [Текст] / А.Ж. Есембекова // Проблемы современной экономики: материалы II междунар. науч. конф. Два комсомольца, 2012. — С. 81 – 83.

3. Осколкова, М.А. Детерминанты формирования структуры капитала российскими компаниями [Текст] / М.А. Осколкова // Финансы и кредит. – 2013. – №40. – С. 76 – 84.

4. Папехин, Р.С. Факторы финансовой безопасности и устойчивости предприятия [Текст] : автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Р.С. Папехин. – Волгоград, 2007. – 21с.

ИЗМЕНЕНИЯ В ПОРЯДКЕ РАСЧЕТА И УПЛАТЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2015 ГОДУ

Башкатов В.В.
доцент кафедры теории бухгалтерского учета Кубанского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук,
Россия, г. Краснодар

Мельникова А.С.
студентка факультета «Налоги и налогообложение»
Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются изменения расчета и уплаты налога на прибыль организаций, ожидающие налогоплательщиков в 2015 году. В современных условиях развитие

рыночных отношений требует постоянных перемен, в первую очередь в сфере правового регулирования налоговых отношений, что и отражено в данной статье.

Ключевые слова: налог на прибыль организаций, объект налогообложения, налогоплательщик, налоговый учет, оптимизация налогообложения, налоговая оптимизация.

Общие принципы налогообложения установлены Налоговым кодексом Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1988 г. № 146-ФЗ, принятым Государственной Думой 16 июля 1998 г.

Налоги и сборы изменяются, устанавливаются или отменяются Налоговым кодексом. Согласно Налоговому кодексу акты законодательства о налогах и сборах должны быть установлены таким образом, чтобы каждый знал какие налоги, когда и за что он должен платить.

Налог на прибыль организаций – это прямой налог, его величина прямо зависит от конечных финансовых результатов деятельности организации. Размер налога зависит от прибыли, которую получила организация, то есть на разницу между доходами и расходами. Правила налогообложения налогом на прибыль определены в главе 25 Налогового кодекса РФ.

Объектами налогообложения при расчете налога на прибыль являются:

- для российских организаций – полученный доход, за вычетом расходов, определяемых в соответствии с главой 25 НК РФ;

- для иностранных организаций – полученный через постоянные представительства доход, за вычетом расходов произведенных этим постоянным представительством, определяемых в соответствии с главой 25 НК РФ;

Федеральные законы, вносящие изменения в Налоговый кодекс в части установления новых налогов и сборов, вступают в силу не ранее 1 января года, следующего за годом их принятия, но не ранее одного месяца со дня их официального опубликования [1].

С 1 января 2015 года в силу должны вступить изменения налога на прибыль. Рассмотрим некоторые из них (таблица).

Таблица

Основные изменения в порядке расчета и уплаты налога на прибыль организаций в 2015 году

Отдельный аспект расчета и уплаты налога на прибыль	Характер изменений
1	2
1. Порядок учета процентов по долговым обязательствам.	Будет пересмотрен подход к отнесению расходов по долговым обязательствам на расходы в целях исключения налога на прибыль, так как действующий порядок контроля за предельными суммами процентов является обременительным и трудоемким для налогоплательщика. С 1 января 2015 года проценты по долговым обязательствам любого видов будут признаваться доходом (расходом).
2. Порядок налогового учета курсовых и суммовых разниц.	С 1 января 2015 г. понятие «суммовые разницы» в существующем понимании станут частью курсовых разниц и будут учитываться по единым с ними правилам.

Окончание табл.

1	2
3. Порядка учета расходов на приобретение имущества.	Порядок учета расходов на приобретение имущества, не являющегося амортизируемым, организация вправе определить самостоятельно. С 1 января 2015 г. организации смогут самостоятельно определить порядок признания материальных расходов.
4. Порядок расчета дохода от реализации полученного безвозмездно имущества.	Доход от реализации полученного безвозмездно имущества можно будет уменьшить на рыночную стоимость такого имущества, определенную на дату его получения. С 1 января 2015 г. организации смогут принимать к налоговому учету безвозмездно полученное и не являющееся амортизируемым имущество по рыночной стоимости, определенной на дату его получения. С указанной даты в новой редакции будет изложен абз. 2 п. 2 ст. 254 НК РФ. В нем будет предусмотрено, что стоимость этого имущества определяется как сумма дохода, который учтен налогоплательщиком в порядке, предусмотренном п. 8 ст. 250 НК РФ.
5. Использование метода ЛИФО.	Положения Налогового кодекса РФ, предусматривающие использование метода ЛИФО для определения размеров расходов, с 1 января 2015 г. утратят силу.
6. Удержание налога на прибыль с дивидендов.	Российская организация, получившая дивиденды в 2014 г., должна уплатить налог на прибыль, если он не был удержан. С 24 июня 2014 г. в Налоговый кодекс РФ внесены изменения, согласно которым законодательно закреплена обязанность депозитария удерживать налог на прибыль при выплате дивидендов не только иностранным, но и российским компаниям. Следует отметить, что в связи с данными нововведениями предусмотрен ряд переходных положений на 2015 г. Так, российские организации, получившие в 2014 г. доход в виде дивидендов, с которого налоговый агент не удержал налог на прибыль, обязаны самостоятельно исчислить данный налог. При этом они должны руководствоваться формулой, приведенной в п. 5 ст. 275 НК РФ. Налог необходимо перечислить в бюджет не позднее 28 марта 2015 г. (ч. 2 ст. 3, ч. 2 ст. 4 Федерального закона от 23.06.2014 N 167-ФЗ). Поскольку это нерабочий день, перечисление на основании п. 7 ст. 6.1 НК РФ должно быть осуществлено не позднее 30 марта 2015 г.
7. Порядок определения цены ценных бумаг.	Уточнен порядок определения цены ценных бумаг. В новой редакции ст. 280 НК РФ, которая вступит в силу 1 января 2015 г., уточнены положения, касающиеся определения цены ценных бумаг. Так, в случае совершения сделки с обращающимися ценными бумагами через российского или иностранного организатора торговли для целей налогообложения признается фактическая цена реализации или иного выбытия ценных бумаг (пп. 2 п. 11 ст. 280 НК РФ).
8. Особенности определения налоговой базы участников договора.	Уточнены особенности определения налоговой базы участников договора доверительного управления имуществом. С 1 января 2015 г. будет изложена в новой редакции ст. 276 НК РФ, которая устанавливает особенности определения налоговой базы участников договора доверительного управления имуществом. В п. 3 ст. 276 НК РФ в новой редакции будут установлены особенности определения налоговой базы участников такого договора в случае, если, в частности, по условиям договора доверительного управления имуществом установлено более одного выгодоприобретателя. Например, согласно пп. 4 п. 3 ст. 276 НК РФ при наличии нескольких выгодоприобретателей по договору доверительного управления доходы и расходы учитываются у них в соответствии с п. 3 ст. 276 НК РФ пропорционально причитающейся им доле.

Таким образом, в порядке расчета и уплаты налога на прибыль организаций с 1 января 2015 г. будут внесены следующие изменения:

- изменится порядок учета процентов по долговым обязательствам (п. п. 1, 1.1, 1.2, 1.3 ст. 269 НК РФ);

- налогоплательщик сможет списывать стоимость имущества, не являющегося амортизируемым, в течение более чем одного отчетного периода (пп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ);

- доход от реализации полученного безвозмездно имущества можно будет уменьшить на рыночную стоимость такого имущества, определенную на дату его получения (пп. 2 п. 1 ст. 268 НК РФ, абз. 2 п. 2 ст. 254 НК РФ);

- из Налогового кодекса РФ будет исключено понятие «суммовые разницы», а также специальный порядок их учета (утратят силу п. 11.1 ст. 250, пп. 5.1 п. 1 ст. 265, п. 7 ст. 271, п. 9 ст. 272, ч. 4 ст. 316 НК РФ и др.);

- в налогообложении перестанет применяться метод ЛИФО (будут внесены соответствующие изменения в п. 8 ст. 254, пп. 3 п. 1 ст. 268, ч. 3 ст. 329 НК РФ);

- размер убытка от уступки права требования, произведенной до срока платежа по договору, будет определяться по новым правилам (п. 1 ст. 279 НК РФ);

- убыток от уступки права требования третьему лицу, которая была произведена после наступления предусмотренного договором о реализации товаров (работ, услуг) срока платежа, будет учитываться единовременно на дату уступки права требования (п. 2 ст. 279 НК РФ);

- будут установлены правила определения цены сделки по уступке права требования долга, признаваемой контролируемой сделкой (п. 4 ст. 279 НК РФ);

- российские организации, получившие в 2014 г. дивиденды, с которых не был удержан налог на прибыль, обязаны самостоятельно исчислить такой налог и уплатить его в бюджет не позднее 30 марта 2015 г. (ч. 2 ст. 3, ч. 2 ст. 4 Федерального закона от 23.06.2014 № 167-ФЗ, п. 7 ст. 6.1 НК РФ);

- если депозитарий при выплате дивидендов российским организациям в 2014 г. не удержал налог на прибыль, то он обязан сообщить в инспекцию о таких дивидендах с 1 до 31 января 2015 г. (ч. 3 ст. 3, ч. 2 ст. 4 Федерального закона от 23.06.2014 № 167-ФЗ);

- будут установлены особенности налогообложения операций с депозитарными расписками и представляемыми ценными бумагами (п. 2 ст. 275, п. 8 ст. 280, пп. 2 п. 3 ст. 284, ст. 299.5, п. 2.2 ст. 309 НК РФ);

- будет уточнен порядок определения цены ценных бумаг (ст. 280 НК РФ);

- изменятся порядок определения налоговой базы по операциям с ценными бумагами и порядок учета убытков от операций с ценными бумагами (ст. 280 НК РФ);

- изменится порядок определения налоговой базы по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок (ст. 304 НК РФ);

- будет урегулирован вопрос о налогообложении ценных бумаг при погашении их номинальной стоимости частями (п. 3 ст. 271, пп. 7 п. 7 ст. 272, п. 6 ст. 280 НК РФ);

- расходы по погашению собственных эмиссионных долговых ценных бумаг, обращающихся на ОРЦБ, можно будет учитывать в части (пп. 3.1 п. 1 ст. 265 НК РФ);

- будут уточнены особенности определения налоговой базы участников договора доверительного управления имуществом (ст. 276 НК РФ);

- в доходах не будут учитываться не только средства сборов за аэронавигационное обслуживание полетов воздушных судов в воздушном пространстве РФ, но и средства, полученные из федерального бюджета в качестве компенсации расходов за аэронавигационное обслуживание полетов воздушных судов государственной авиации, освобожденных в соответствии с законодательством РФ от платы за аэронавигационное обслуживание (пп. 46 п. 1 ст. 251, абз. 18 пп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ);

- в расходах не будут учитываться затраты, понесенные за счет средств сборов за аэронавигационное обслуживание полетов воздушных судов в воздушном пространстве РФ и (или) за счет средств, полученных из федерального бюджета в качестве компенсации расходов за аэронавигационное обслуживание полетов воздушных судов государственной авиации, освобожденных в соответствии с законодательством РФ от платы за аэронавигационное обслуживание (п. 48.17 ст. 270 НК РФ).

Налог на прибыль организаций является одной из важнейших составляющих бюджета в Российской Федерации и ее субъектах. Он действует с 1995 года и с тех пор претерпел множество поправок, 2015 год не стал исключением. Глобальных перемен Минфин не осуществил, однако в настоящее время уже существует ряд поправок, которые отдельным организациям придется учитывать, начиная с 1 января 2015 г.

Список литературы

1. Адаменко, А.А. НДС. Что нового? / А.А. Адаменко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2006. – № 20. – С. 177-181.

2. Башкатов, В.В. Анализ налоговой нагрузки сельскохозяйственных организаций краснодарского края / В.В. Башкатов, Д.С. Резниченко, В.С. Башкатова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 99. – С. 959-970.

3. Башкатов, В.В. Налоговое бюджетирование какинст румент оптимизации налогообложения / В.В. Башкатов, М.А. Калашникова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 98. – С. 926-932.

4. Кругляк, З.И. Генезис отложенных налогов как учетной категории / З.И. Кругляк, М.В. Калинская, Г.Н. Ясменко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2011. – № 69. – С. 207-223.

5. Сигидов, Ю.И. Налоговые расчеты в системе управленческого учета: монография / Ю.И. Сигидов, В.В. Башкатов. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – 242 с.

6. Сигидов, Ю.И. Трансфертное ценообразование как метод оптимизации налогообложения / Ю.И. Сигидов, В.В. Башкатов // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. – № 4. – С. 48-53.

ОСНОВЫ КОМПЬЮТЕРИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Башкатов В.В.
доцент кафедры теории бухгалтерского учета
Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар

Семакина В.Д.
студентка факультета «Налоги и налогообложение»
Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются особенности автоматизации бухгалтерского учета на современном этапе, преимущества компьютерной формы над журнальной, основные компьютерные программы бухгалтерского учета. В современных условиях крайне важным является вопрос компьютеризации бухгалтерского учета.

Ключевые слова: компьютеризация, бухгалтерский учет, компьютерная форма, компьютерные программы, автоматизация бухгалтерского учета.

Компьютеризация бухгалтерского учета в организации и подготовка финансовой отчетности в налоговые органы является одной из главных и актуальных задач в экономике.

Быстрый темп развития автоматизации сделал возможным ведение учетных регистров, счетов, сбор и регистрацию первичных документов, формирование отчетности с помощью компьютера.

Технология обработки учетной информации большей частью определяется формой бухгалтерского учета. Рассмотрим в сравнении две формы: журнальную и компьютерную. В теории журнальная форма предусматривает использование только журналов. Аналитический учет ведется с помощью карточек и книг аналитического учета. На больших предприятиях для каждого журнала раньше использовались накопительные ведомости. Недостатком журнальной формы учета является, то, что часть первичной информации отсеивается и в дальнейшем не анализируется. Еще один существенный недостаток – это ликвидация хронологической записи фактов хозяйственной жизни.

В отличие от журнальной формы компьютерная имеет ряд преимуществ.

Применение компьютеров вносит значительные изменения в организацию документирования: автоматически составляются первичные документы,

используются электронные носители первичной информации и электронные первичные документы.

Накопление и первичная обработка учетных данных выполняется с помощью ЭВМ, которые установлены на рабочих местах, сокращается поток бумажных документов. Все данные первичного документа вводятся в компьютерную базу данных. Такая технология первичного учёта позволяет без любой предшествующей регистрации учётных данных и их накопления получить все необходимые отчётные данные на основании первичных документов. Процесс документально-информационного обеспечения управления (документоотбора) традиционно состоит из следующих этапов:

- Создание документов и их оформление;
- Приём-передача документов;
- Организация движения документов внутри предприятия;
- Регистрация и контроль выполнения;
- Хранение документов.

Каждый из этих этапов с внедрением компьютерных технологий изменился. При помощи компьютерных технологий мы легко обращаемся к базе данных. Можем узнать автора документа, исполнителя, тему, дату получения и составления документа, номер документа и т.д.

Передача документа непосредственно с компьютера на компьютер, возможность получить документ в том виде, в котором он был подготовлен, с включенными в него таблицами, графиками, рисунками – это еще один плюс компьютерных технологий. Полученные данные легко включить в другие документы и передать по сети внутри организации.

Также очень сильно изменяется порядок отчетности. Он формируется как в регламентном режиме, так и в режиме запросов к базе данных, а не составляется один раз для продолжительного использования.

Автоматизированный учет представляет широкие возможности составления отчетности, что положительно влияет на результаты управления.

Всё это, в свою очередь, качественно влияет на работу специалистов-бухгалтеров. Таким образом, техническое обеспечение становится более совершенным и ведёт к автоматизации бухгалтерского учета.

В России программное обеспечение по автоматизации бухгалтерского учета постоянно усовершенствуется. Предлагая на рынке оригинальный продукт, отечественные фирмы изучают уже имеющийся опыт иностранных фирм в этой области и используют его в модернизации своих разработок.

Сегодня большинство крупных и малых предприятий активно пользуется программами по автоматизации бухгалтерского учета и их интерес к ним возрастает с каждым днем.

Компьютерные формы бухгалтерского учета существуют благодаря программным алгоритмам, формирующимся как внешний вид регистров, и последовательности учетных записей. Таким образом, особенность компьютерных форм учета в том, что они не могут существовать без специальной компьютерной программы.

Существует ряд способов получения программы для ведения бухгалтерского учета. Можно разработать её самостоятельно, нанять организацию для профессиональной разработки, скопировать или приобрести готовую программу.

На российском рынке наибольшим спросом пользуются такие программы как, «1С:Предприятие», «БЭСТ», «Галактика», «Парус» и другие. Большое количество организаций до сих пор используют программы, которые были разработаны под заказ, еще до появления специализированных фирменных разработок, а также личные разработки на основе табличного редактора Excel.

«1С: Предприятие» – это наиболее универсальная бухгалтерская программа для аналитического и синтетического учета, позволяющая автоматический и ручной ввод операций и проводок, которые заносятся в журнал программы.

Преимущества программы:

- Эргономичный пользовательский интерфейс;
- Конфигурирование;
- Масштабируемость;
- Работа с территориально распределенными информационными базами;
- Интеграция с другими системами;
- Администрирование [1].

«БЭСТ» – программа, обеспечивающая автоматизацию малых и средних предприятий оптовой и розничной торговли. Она предназначена для ведения бухгалтерского, управленческого, налогового и оперативного учета. Благодаря данной программе происходит поиск новых источников увеличения прибылии улучшения качества обслуживания потребителей. Преимуществами данной системы являются: развитая функциональность, всесторонний учет операций, планирование и контроль, высокая адаптируемость, наличие встроенной среды разработки и доступная цена [3].

Ее используют коммерческие организации, государственные (муниципальные) бюджетные, казенные и автономные учреждения и частные предприниматели. Среди них:

- Оптовая и розничная торговля
- Производство и строительство
- Сфера услуг
- Аптеки
- Общественное питание
- Санаторно-курортные учреждения
- Коммунальное хозяйство
- Общественные организации
- Образование, наука, культура
- Детские дошкольные учреждения
- Государственные (муниципальные) учреждения [2].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что выбор той или иной бухгалтерской программы зависит от многих факторов.

Компьютер не может в полной мере заменить грамотного и опытного специалиста в области бухгалтерского дела, но он может улучшить систематизацию бухгалтерского учета, увеличить количество получаемой и обрабатываемой информации, свести к минимуму количество арифметических ошибок, оценить общее состояние предприятия и его дальнейшие перспективы.

Список литературы

1. Азиева, З.И. Особенности формирования учетной политики сельскохозяйственных организаций в соответствии с МСФО / З.И. Азиева, А.А. Адаменко, А.С. Ткаченко, Н.Ш. Чич // Естественно-гуманитарные исследования. – 2014. – № 2 (4). – С. 39-45.

2. Башкатов, В.В. Автоматизированная обработка информации по налогообложению в управленческом учете / В.В. Башкатов, А.А. Бражицкая // Потенциал современной науки. – 2014. – № 6. – С. 31-34.

3. Башкатов В.В. Налоговое бюджетирование какинст румент оптимизации налогообложения / Башкатов В.В., Калашникова М.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 98. – С. 926-932.

4. Сигидов, Ю.И. Автоматизация управленческого учета обязательств перед бюджетом по налогам / Ю.И. Сигидов, В.В. Башкатов // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2012. – № 10. – С. 83-87.

5. Сигидов, Ю.И. Налоговые расчеты в системе управленческого учета: монография // Ю.И. Сигидов, В.В. Башкатов. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – 242 с.

6. Ясменко, Г.Н. Совершенствование бухгалтерского учета и анализа финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных организаций: дисс. … канд. экон. наук / Ясменко Г.Н. – Кубанский государственный аграрный университет. Краснодар, 2009. – 184 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА РОСКОШЬ В РОССИИ

Башкатов В.В.
доцент кафедры теории бухгалтерского учета
Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар

Сосова Н.Г.
студентка факультета «Налоги и налогообложение»
Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматривается вопрос о введении налога на роскошь в России, который является необходимой мерой, по мнению многих специалистов. Проанализированы положительные и отрицательные стороны данного законопроекта. Рассмотрены основные проблемы введения налога на роскошь в Российской Федерации.

Ключевые слова: налог, налог на роскошь, закон, законопроект, налогообложение, предметы роскоши, недвижимость, транспортные средства.

В настоящее время на современной стадии развития нашего общества актуальным является вопрос о введении налога на роскошь. Проблема обще-

ственного неравенства в доходах, социальной справедливости является весьма острой и важной. Поскольку за последние 10 лет расслоение между самыми богатыми и самыми бедными жителями России только увеличилось [1].

Налог на роскошь существует уже во многих странах мира – в Италии, Китае, США, Франции, Швейцарии. Родиной налога на роскошь считается Великобритания. В Швейцарии налог на богатство составляет существенную часть доходов (налог на роскошь принес в их бюджет свыше 8 % от всех налоговых поступлений). Налог на богатство в Китае уже достаточно долго является источником значимых доходов для китайского государства. (В 2010 году только на налогах на роскошь государство заработало 188 млрд. долларов, что составляет 78% всех расходов центрального правительства). Налог во Франции также собирается успешно (в 2009 г. благодаря введению налога на роскошь повысились доходы бюджета более чем на 3 млрд. евро.)

В каждой стране данный налог обладает своими особенностями. В некоторых странах налог устанавливается на постоянной основе, а в других во время кризисных явлений в экономике страны [6]. Налог на предметы роскоши рассматривается российскими властями в течение многих лет. Впервые идея введения данного налога в России появилась еще в 2003 году.

Сегодня правительство снова вернулось к вопросу о введении нового налога- налога на роскошь. Разработчики законопроекта заявляют, что ограничатся лишь внесением нескольких изменений в уже имеющиеся ставки налогов на дорогостоящие автомобили (дороже 3–4,5 млн. руб.) и недвижимость (более 50 млн. руб.) [3]. Из списка объектов налогообложения эксперты исключили драгоценности, одежду, мебель из-за сложности администрирования.

Принятие законопроекта было отложено т.к.:

– не проработан перечень предметов роскоши;

– отсутствует четкое понятие самого определения понятия «роскоши»;

– не ясен механизм расчета налоговой базы;

– не установлено на кого будет распространяться налог;

– отсутствуют точные цифры относительно того, какой будет ставка налога;

– неизвестно как рассчитывать объёмы средств, которые придётся перечислять в государственный бюджет.

Главная функция налога на роскошь с точки зрения инициатора его введения Владимира Путина – социально-психологическая. Основная цель рассматриваемого законопроекта состоит в возможности регулировать движение финансовых потоков и перенаправлять их в различные сферы экономики страны.

Рассуждая о положительных моментах рассматриваемого проекта, можно предположить, что введение налога на роскошь:

– может привести к уменьшению социального разрыва и формированию антикоррупционного эффекта;

– может стать действенным средством корректирования общей системы налогов;

– может существенно увеличить объем федерального бюджета;

– посодействует внесению большей равномерности в распределение налогов.

Однако возможны и отрицательные последствия:

– отток обеспеченных людей и профессионалов за рубеж;

– введение данного налога будет стимулировать увод капитала из России;

– налог на роскошь в некоторых случаях может коснуться не только олигархов, но и «средний класс»;

– возникновение схем ухода от уплаты налога, в результате чего может случиться расширение теневого рынка;

– огромные расходы средств на администрирование нового налога

– есть вероятность того, что противоречия между богатыми и бедными в случае введения налога на роскошь ещё больше увеличатся [4].

Однако до принятия данного законопроекта рассуждать о плюсах и минусах достаточно сложно. Идея, несомненно, неплоха, но вопросов пока что больше, чем ответов.

Для выяснения общественного мнения, поддерживают ли граждане России введение налога на роскошь, проводился всероссийский опрос.

Проведенные исследования и дискуссии, в которых в общей сложности участвовали более 400 тыс. человек, показали, что идею налогообложения роскоши поддерживает большинство населения. Проанализировав мнения многих политиков, политических партий, выяснилось, что ведение налога на роскошь они считают необходимым, ведь социальное расслоение в России проявлено значительно ярче, чем в западных странах, где в той или иной мере богатые платят больше, чем бедные.

Подводя итог, с учетом вышеперечисленных положительных и отрицательных последствий, можно сделать заключение о том, что введение налога на роскошь – это необходимая мера, т.к. он помог бы найти решение задачи в сфере социальной политики, повысить уровень жизни бедного населения за счет средств богатых людей. Однако, очевидно, что перед введением необходимо проделать очень значительную работу, в том числе и на законодательном уровне.

Список литературы

1. Адаменко, А.А. НДС. Что нового? / А.А. Адаменко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2006. – № 20. – С. 177-181.

2. Барсегян, В.А. Налог на роскошь [Электронный ресурс] / В.А. Барсегян // Режим доступа: http://juristmoscow.ru/nalogovye-spory/stat_nal-sp/9570/

3. Башкатов, В.В. Налоговое бюджетирование какинст румент оптимизации налогообложения / В.В. Башкатов, М.А. Калашникова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 98. – С. 926-932.

4. Зорин, Д.А. Налог на роскошь 2014 – не нужное явление в России [Электронный ресурс] // режим доступа: http://rossbanki.ru/nalogooblazhenie/ 1427-nalog-na-roskosh.html

5. Леонид М. А. Налог на роскошь в РФ – не только для богатых. Правовые ловушки [Электронный ресурс] // М.А. Леонид – Режим доступа: http:// pravo.ru/review/view/30070/

6. Налоговые системы зарубежных стран: учебное пособие / под ред. В. Князева, Д. Черника. – М.: Изд-во Российской экономической академии, 2014. – 350 с.

7. Сигидов, Ю.И. Трансфертное ценообразование как метод оптимизации налогообложения / Ю.И. Сигидов, В.В. Башкатов // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. – № 4. – С. 48-53.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Бортникова И.М.
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Донского государственного аграрного университета, канд. экон. наук,
Россия, п. Персиановский

Пиукова С.А.
студентка 4 курса экономического факультета
Донского государственного аграрного университета,
Россия, п. Персиановский

В статье рассматривается система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, выделены факторы, влияющие на систему налогообложения в аграрном производстве, а также основные преимущества и недостатки применения единого сельскохозяйственного налога.

Ключевые слова: сельское хозяйство, налогообложение, единый сельскохозяйственный налог.

Особенности аграрного производства связаны с объективными обстоятельствами, не играющими значительной роли для большинства других отраслей. Зависимость от погодных условий, сезонность, низкий уровень прибыльности, нерегулярность получения доходов значительно влияют на организацию и эффективность отрасли. Поэтому порядок и пути оптимизации налогообложения сельхозорганизаций необходимо рассматривать в связи с отраслевыми особенностями (табл.).

Таблица

Факторы, влияющие на систему аграрного налогообложения

Отраслевая особенность	Фактор	Пути оптимизации налоговой нагрузки
Зависимость от природных условий	Высокий риск получения убытков	1. Отсрочка налоговых платежей 2. Налоговый кредит 3. Перенос убытка на будущий налоговый период
Сезонность производства	Неравномерность получения дохода в течении года	1. Длительный отчетный период 2. Перенос обязанности уплаты налоговых платежей на конец года

Базируясь на общих принципах налогообложения, налоговое бремя в сельском хозяйстве должно быть ниже. Низкие налоги в сельском хозяйстве призваны обеспечить справедливое распределение доходов в обществе.

Сельскохозяйственные производители в зарубежной практике пользуются дополнительными налоговыми привилегиями по сравнению с предприятиями других отраслей. Основными льготами фермеров являются: снижение основной ставки налога; упрощенный порядок расчета налога для фермеров с низкими доходами и упрощение их бухгалтерской отчетности; введение необлагаемого налогового минимума; снижение налогооблагаемой части дохода за счет предварительных вычетов; выведение из налогообложения ряда поступлений; особый режим расчета капитальных затрат для подсчета издержек производства. Практически во всех странах действует режим ускоренной амортизации в сельском хозяйстве [2].

В зависимости от выбранной системы налогообложения предприятия агропромышленного комплекса платят различные налоги, элементы которых в некоторой степени отличаются от элементов налогообложения несельскохозяйственных товаропроизводителей (рис. 1).

Рис. 1. Состав налогов, уплачиваемых сельскохозяйственными товаропроизводителями

Можно выделить следующие отраслевые особенности налогообложения сельскохозяйственных организаций:

1. Наличие большого количества налоговых льгот.
2. Необходимость экологического налогообложения.
3. Налоговое стимулирование привлечения инвестиций.
4. Особый порядок земельного налогообложения.

Систему налогообложения характеризует наличие специального налогового режима, который могут вводить в своих регионах субъекты Россий-

ской Федерации. Система налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей регламентируется главой 26.1 НК РФ. При переходе на уплату ЕСХН организации освобождаются от уплаты налога на прибыль, НДС, налога на имущество организаций. Объектом налогообложения признаются доходы, уменьшенные на величину расходов, определенные кассовым методом. Ставка ЕСХН – 6 % от налоговой базы [1].

К преимуществам применения ЕСХН следует отнести (рис. 2):

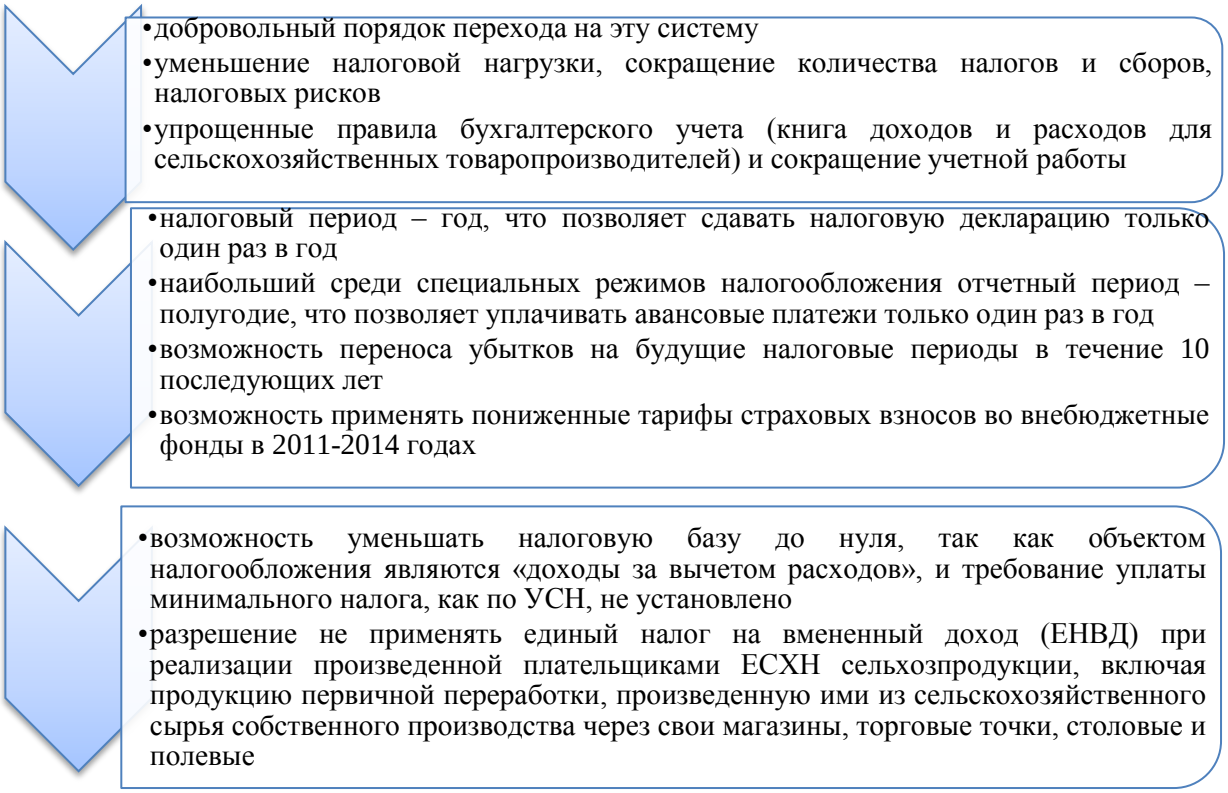

Рис. 2. Преимущества применения ЕСХН

К недостаткам и ограничениям применения ЕСХН относятся:

- необходимость соблюдения критериев отнесения товаропроизводителей к сельскохозяйственным; при их нарушении в месячный срок после истечения налогового периода необходимо пересчитать налоги по общему режиму налогообложения за весь прошедший год с уплатой пени за несвоевременную уплату налогов и авансовых платежей по ним;
- невыгодное положение в цепочке плательщиков НДС, так как вычеты не производятся и не возмещаются из бюджета;
- отсутствие реальной картины финансового состояния на отчетную дату;
- убыток, полученный плательщиками при применении иных режимов налогообложения, не принимается при переходе на ЕСХН [3].

Таким образом, система налогообложения в виде ЕСХН имеет существенное число преимуществ и практически полностью совпадает с УСН с объектом «доходы, уменьшенные на величину расходов» с разницей только в величине налоговой ставки, отчетном периоде и отсутствии минимального налога.

Однако и проблемы применения данного режима очевидны. Поэтому при формировании налоговых отношений в сельском хозяйстве следует руководствоваться не снижением сумм налоговых платежей, а их оптимизацией и увеличением финансовых результатов деятельности предприятий.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.consultant.ru

2. Налоговые системы зарубежных стран [Текст]: учебник для магистров / Л.Н. Лыкова, И.С. Букина. – М.: Юрайт, 2013. – 428 с.

3. Рыманов, А. Ю. Налогообложение и поддержка российских сельскохозяйственных товаропроизводителей [Текст] / А. Ю. Рыманов // Налоги, 2011. – №3. – С. 25.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бреева Д.П.
студент группы С10506фм,
Филиал Дальневосточного федерального университета в г. Уссурийске,
Россия, г. Уссурийск

Губарьков С.В.
профессор кафедры экономики Филиала Дальневосточного федерального университета в г. Уссурийске, д-р экон. наук, доцент,
Россия, г. Уссурийск

В работе рассматриваются вопросы, характеризующие влияние дебиторской задолженности на финансовые результаты предприятия. Управление дебиторской задолженностью отражает часть системы управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, оборотные активы, платежеспособность предприятия.

Проблема управления дебиторской задолженностью для большинства российских предприятий по-прежнему остаётся актуальной.

Справедливость этого утверждения подкрепляется следующими статистическими данными. Так в структуре оборотных активов хозяйствующих субъектов более 50 % приходится на дебиторскую задолженность. Наибольшую потребность в управлении оборотным активом испытывают предприятия, занятые оптовой и розничной торговлей, а также ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 26,56 %; обрабатывающими производствами – 25,41 %; осуществляющие операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг – 10,66 %. При этом существенные трудности с управлением дебитор-

ской задолженностью испытывали предприятия, осуществляющие добычу полезных ископаемых, а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды [1].

Повышение дебиторской задолженности оказывает серьезное влияние на финансовые результаты организации, поскольку формирует дополнительные издержки предприятия, связанные с увеличением объема работы с дебиторами (связь, командировки и пр.); повышением периода оборота дебиторской задолженности (увеличение периода инкассации); увеличением потерь от безнадежной дебиторской задолженности.

Управление дебиторской задолженностью – это часть политики предприятия в области управления оборотными средствами. И эта политика заключается в оптимальном размере данного вида задолженности и гарантии своевременного ее взыскания. Таким образом, управление дебиторской задолженностью необходимо осуществлять на каждом этапе взаимодействия с партнерами, как на стадии проведения преддоговорных процедур, так и до фактического исполнения обязательств, определенных договором.

Процесс управления дебиторской задолженностью подразумевает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Рост оборачиваемости в динамике рассматривается как благоприятный момент в деятельности организации. Одно из самых главных значений имеет отбор потенциальных покупателей, а также определение условий оплаты товаров, которые предусмотрены в контрактах.

Отбор производится при помощи нестандартных критериев: соблюдение платежной дисциплины потенциального покупателя в прошлом, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости покупателя, прогнозные финансовые возможности по оплате требуемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия-продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т. п.). Оплата товаров постоянными клиентами чаще всего осуществляется в кредит, при этом условия кредита зависят от широкого спектра факторов [2].

В систему контроля за дебиторской задолженностью входит упорядочивание дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Самая распространенная классификация предусматривает следующую группировку (дней): 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120. Предусмотрены и другие группировки, в зависимости от специфики предприятия. Кроме всего этого, необходимо контролировать безнадежные долги предприятия для образования необходимого резерва.

В условиях инфляции, когда происходит обесценивание денег, проблема дебиторской задолженности приобретает особую актуальность. Для того чтобы рассчитать убытки предприятия от несвоевременной оплаты счетов дебиторами, необходимо от просроченной дебиторской задолженности вычесть ее сумму, скорректированную на индекс инфляции за этот срок.

Самыми часто применяемыми методами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности являются персональные визиты, направле-

ние писем, телефонные звонки, а также продажа задолженности специальным организациям.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью отражает часть системы управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на увеличение объема реализации продукции, и заключается в оптимизации размера дебиторской задолженности, а также обеспечении своевременной ее инкассации.

Список литературы

1. Жикин, А.В. Совершенствование процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / А.В. Жикин. – Москва, 2011. – 211 с.
2. Родригес, Р.Дж. Финансовый менеджмент: учебник / Р.Дж. Родригес, Р.В. Колб: Пер. с англ. / Под ред. Драчевой Е.Л. – М.: Финансы, 2010. – 496 с.

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Буняк И.П.
доцент кафедры статистики, эконометрики и информатики Уральского Государственного экономического университета, канд. техн. наук, доцент,
Россия, г. Екатеринбург

В статье, в качестве одного из методов повышения эффективности финансового управления предприятием, рассматривается моделирование расходования денежных средств, в конкретной экономической ситуации. Для удобства применения модель рассматривается в общем виде.

Ключевые слова: экономика, финансы, денежные средства, математическое моделирование, оптимизация.

В современных условиях кризиса и наложенных санкций необходимо все усилия направить на импортозамещение как в пищевой, так и в других отраслях промышленности. Для повышения эффективности производства и экономии финансовых ресурсов наиболее приемлемы инструментальные методы управления, а конкретно – экономико-математическое моделирование, применение которого для целей эффективного управления представлено ниже.

В этих условиях расходование финансовых средств должно было быть максимально эффективным. Для достижения, этого могут быть использованы математические методы оптимизации расходования имеющихся денежных средств на производственные нужды.

В общем виде модель оптимального расходования имеющихся финансовых средств может быть представлена следующим образом[1].

В плановом периоде предприятие может осуществлять выпуск **n** различных видов продукции. Будем считать, что оборотные фонды вместе с имеющимися денежными средствами образуют оборотные средства. При

краткосрочных периодах планирования, особенно в период кризиса, имеющиеся денежные средства используются только на приобретение сырья, материалов, полуфабрикатов, энергоресурсов, а также на оплату труда.

Те производственные и трудовые ресурсы, которые могут быть увеличены в плановом периоде, назовем пополняемыми.

Необходимо так распределить имеющиеся денежные средства, чтобы получить максимальную прибыль, при имеющихся ограничениях на имеющиеся запасы не пополняемых (основные фонды), пополняемых ресурсов и объем денежных средств.

Для записи математической модели примем следующие обозначения:

Z_0 – объем собственных денежных средств;

x_j – планируемый объем выпуска продукции вида j в натуральном выражении;

j – номер вида выпускаемых изделий, который изменяется от 1 до **n;**

m – количество пополняемых видов ресурсов;

I – количество не пополняемых видов ресурсов, учитываемое в модели;

s_i –величина неиспользованной части пополняемого ресурса вида i;

z_i – затраты на приобретение ресурса вида i;

i – номер пополняемого вида ресурса, который изменяется от 1 до m;

v_j – цена реализации продукции j;

c'_j – совокупные прямые затраты, связанные с использованием не лимитирующих (неучтенных в модели) и не пополняемых ресурсов, отнесенные к продукции j;

b_i – исходные запасы пополняемого ресурса вида i в плановом периоде, i = 1, m;

b'_i – запасы не пополняемого ресурса вида i, где i изменяется от1 до I;

a_{ij} – норма затрат пополняемого ресурса i на единицу продукции j;

a'_{ij} – норма затрат не пополняемого ресурса i на единицу продукции j;

q_i – цена части пополняемого ресурса вида i, которыми предприятие располагает;

q'_i – цена части пополняемого ресурса вида i, денежные средства на приобретение которой у предприятия имеются;

G_i – предельное количество пополняемого ресурса вида I;

C_0 – сумма постоянных затрат на выпуск продукции в целом, определяемая использованием всех видов ресурсов;

M_j – минимально допустимый объем выпуска продукции вида j;

α_{ij}, β_j – параметры ограничений по запланированному объему выпуска продукции, ограничений по затратам денежных средств, и себестоимости продукции.

С учетом выбранных ограничений можно записать математическую модель.

Целевая функция имеет вид:

$$Z_a = \sum_{j=1}^{n}(v_j - c'_j)x_j - \sum_{i=1}^{m}(b_i - s_i)q_i - \sum_{i=1}^{m} z_i - C_0 \to \max$$

В этой целевой функции учтены затраты ресурсов на единицу продукции и затраты, связанные с использованием пополняемых ресурсов через переменные s_i и z_i. Это позволяет учесть в математической модели разные цены на имеющиеся в наличии, и приобретаемые виды одних и тех же ресурсов. В реальном случае из полученной прибыли необходимо вычесть затраты, не зависящие от объема выпуска продукции.

Из анализа целевой функции следует, что она действительно равна максимуму, когда для каждого из пополняемых ресурсов его неиспользованная часть равна нулю, либо, на данный момент, денежные средства на приобретение пополняемого ресурса равны нулю.

Кроме того, если цена какого-либо из ресурсов имеющихся в наличии, больше цены его дополнительного приобретения то возможно, что и неиспользованная часть ресурса и затраты на его приобретение больше нуля. В этой экономической ситуации предприятию выгодно на имеющиеся денежные средства, приобрести этот ресурс в количестве, превышающем производственные нужды на величину s_i. То есть при удешевлении ресурса есть смысл закупить его впрок, если планируется дальнейшее развитие производства.

Ограничения в задаче имеют вид:

$\sum_{j=1}^{n} a_{ij}x_j + s_i = b_i + \frac{z_i}{q'_i}$; где $i = 1,m$ это ограничение по объемам пополняемых ресурсов;

$\sum_{j=1}^{n} a'_{ij}x_j \le b'_i$ где $i = 1,I$ не пополняемые ресурсы могут быть использованы только в имеющемся объеме;

$\frac{z_i}{q'_i} \le G_i$ где i=1,m ограничение на объем возможного приобретения пополняемых ресурсов;

$\sum_{i=1}^{m} z_i \le Z_0$ собственные денежные средства;

$\sum_{j=1}^{n} \alpha_{ij}x_j \le \beta_i$ себестоимость изделий вида i ;

$\sum_{j=1}^{n} x_j \ge M_j$ изделия вида j должны быть выпущены в необходимом количестве.

Если же задача не имеет решения, то плановые ограничения невыполнимы, так как не хватает имеющихся ресурсов. Плановые задания по выпуску некоторых видов продукции соответствуют поступившим заказам. В случае, если сдерживающим фактором являются запасы не пополняемых ресурсов или пополняемые ресурсы невозможно приобрести на рынке в нужном

количестве требуемые задания по выпуску изделий M_j. Если же сдерживающим фактором являются денежные средства предприятия, которые могут быть направлены на приобретение пополняемых ресурсов, то их можно увеличить за счет привлечения капитала или заемных денежных средств.

По результатам решения задачи выдаются и результаты решения двойственной задачи, которая соответствует основной. Эта информация может служить для проведения экономического анализа.

Пусть $y_0^{'}$ – значение двойственной оценки (теневая цена) ответствующее ограничению по финансовым ресурсам предприятия, тогда $\sum_{i=1}^{m} z_i \le Z_0$ и $y_0^{'} \ge 0$. В этом случае необходимо определить насколько процентов может быть выполнен план при имеющихся финансовых ресурсах, для этого прибегают к решению задачи в комплектной постановке [1]. В этой постановке все ограничения по ресурсам и соотношения между переменными остаются неизменными. Изменяются лишь целевая функция и ограничения, направленные на обеспечение выполнения плановых заданий:

$$\sum_{j=1}^{n} x_j = yM_j \quad \text{где } j = 1, n$$

$$y \to \max,$$

где y – переменная, которая определяет долю плановых заданий, которая может быть выполнена при имеющихся у предприятия денежных средствах. Полученное в результате решения комплектной задачи значение $y < 1$. Далее можно определить величину увеличения финансовых ресурсов $\Delta Z_0 = \frac{1-y}{y_0^{'}}$, которой не хватает для обеспечения выполнения плановых заданий по выпуску продукции, обеспеченной заказами.

Тогда финансовые ресурсы увеличиваются на вычисленную величину за счет заемных средств, задача будет иметь решение и все заказы будут обеспечены продукцией.

По результатам ее решения можно уменьшить плановые задания, а, затем, снова решить задачу в исходной постановке, и определить какую максимальную прибыль может получить предприятие в сложившейся экономической ситуации, без привлечения и с привлечением минимально возможных и в тоже время достаточных заемных денежных средств

Список литературы

1. Эйдинов Р.М. Математическое моделирование экономических и финансовых ситуаций [Текст]: учеб. пособие/ Р.М. Эйдинов.- Екатеринбург, 2008. – 196 с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Верейкина И.М.
магистр кафедры экономики природообустройства «Российского Государственного Аграрного Университета – МСХА имени К.А. Тимирязева»,
Россия, г. Москва

Государственное регулирование природопользования и охраны окружающей среды – это проявление экологической функции государства. Управление природопользованием и охраной окружающей среды призвано обеспечить реализацию экологического законодательства. Общественная ценность права в целом и права граждан на благоприятную окружающую среду проявляется прежде всего в процессе реализации соответствующих правовых предписаний.

Ключевые слова: государственное регулирование, экология, охрана окружающей среды, природопользование.

Государственное регулирование природопользования и охраны окружающей среды – это определенная нормативно-правовыми актами деятельность компетентных органов, направленная на сохранение естественных экологических систем и рациональное использование природных ресурсов с целью обеспечения благоприятных условий жизни человека [3].

Государственное регулирование охраны окружающей среды в Российской Федерации начало осуществляться давно. Первый федеральный Закон «Об охране природы в РСФСР» принят в 1960 г. В 1991 г. принят Закон РСФСР «Об охране окружающей природной среды». Ныне действующий Федеральный закон № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» принят в 2002 г [2]. В настоящее время природоохранное законодательство основывается на Конституции Российской Федерации. Значительная часть обязанностей граждан по охране природы и рациональному использованию ее ресурсов установлена в законодательстве о земле, ее недрах, в водном, лесном законодательстве.

Одной из важнейших задач экологической деятельности государства в современных условиях является создание эффективной системы управления природопользованием и охраной природы, которая бы обеспечила надежный механизм экологической безопасности, ресурсосбережение, заинтересованность предприятий и организаций в защите окружающей среды от загрязнения и других вредных последствий хозяйственной деятельности. Государственное регулирование природопользования и охраны окружающей среды строится на основе ряда специфических принципов: законности, приоритета, комплексности (всесторонности), плановости, сочетания государственного регулирования с местным самоуправлением, разделения хозяйственно-эксплуатационных и контрольно-надзорных функций [4]. Формы и методы государственного регулирования экологопользования и охраны окружающей среды реализуются через функции управления, которыми наделены данные

органы. Этими функциями являются следующие: учета природных ресурсов и других объектов природы и ведения государственных кадастров; планирования мероприятий по использованию и охране природных объектов; финансирования и материально-техническое обеспечения мероприятий по охране окружающей среды, а также экологических программ; установления правил и норм по рациональному использованию природных ресурсов и охране окружающей среды и стандартизации в сфере экологии; распределения и перераспределения природных объектов; воспроизводства природных объектов; пространственно-территориального устройства природных объектов; контроля за использованием и охраной природных объектов; разрешения споров о праве экологопользования.

Обеспечение эффективного государственного регулирования охраны окружающей средой и использования природных ресурсов должно соответствовать демократическому устройству и рыночной экономике. Для этого необходимы следующие действия:

- развитие государственного управления состоянием природных объектов и использования природных ресурсов с учетом различных форм собственности при их освоении;

- четкое разграничение полномочий и ответственности между федеральными и региональными органами государственной власти и органами местного самоуправления в области использования природных ресурсов и состояния окружающей природной среды;

- учет отношений собственности на природные ресурсы при регулировании проблем природопользования;

- обеспечение государственного, ведомственного, производственного, муниципального и общественного экологического контроля, а также совершенствование системы лицензирования, сертификации и паспортизации;

- развитие государственного нормирования и контроля качества окружающей среды и установление единых требований к хозяйствующим субъектам;

- совершенствование механизма и усиление роли государственной и общественной экологической экспертизы, включая экспертизу проектов, технологий и государственных программ и законопроектов;

- внедрение стратегической оценки воздействия на окружающую среду и анализа ее состояния в масштабах страны и регионов;

- поддержание в постоянной готовности органов управления, сил и средств реагирования на возникающие экологические угрозы и чрезвычайные ситуации;

- создание в секторах промышленности, в которых осуществляется потенциально опасная деятельность, специализированных подразделений, предназначенных для предотвращения и ликвидации негативных последствий такой деятельности;

- наделение должностных лиц, осуществляющих контроль над соблюдением законодательства в области использования природных ресурсов и

охраны окружающей среды, необходимыми полномочиями, обеспечение им государственной защиты и предоставление социальных гарантий.

Таким образом, государственное регулирование природопользования и охраны окружающей среды является важнейшей экологической функцией государства, основано на принципах законности, приоритета, комплексности (всесторонности), плановости, сочетания государственного регулирования с местным самоуправлением, разделения хозяйственно-эксплуатационных и контрольно-надзорных функций. Для обеспечение эффективного государственного регулирования охраны окружающей средой и использования природных ресурсов следует выполнять действия, соответствующие демократическому устройству государства и рыночной экономике.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации принята всенародным голосованием 12.12.1993 (в ред. от. 21.07.2007г. № 5-ФКЗ).

2. Федеральный закон Российской Федерации от 10.01.2002 №7-ФЗ «Об охране окружающей среды» (в ред. от 24.06.2008) – СПС Гарант.

3. Байдельдинов, Д.Л. Правовой механизм государственного управления в экологии. / Д.Л. Байдельдинов. – Омск, 2007. – 230с.

4. Боголюбов, С.А. Экологическое право: конспект лекций / С.А. Боголюбов. – М.: Велби, 2007. – 170с.

5. Рисин, И.Е., Трещевский, Ю. И. Современные тенденции и проблемы развития экономики: Учебное пособие. / И.Е. Рисин, Ю.И. Трещевский. – Воронеж: Изд. ВГУ, 2008. – 100с.

6. Саракаева, З.Х. Государственное регулирование природопользования. / З.Х. Саракаева // «Главный бугалтер», №2. – 2009. – С. 17.

7. Шабанов, В.В. Введение в рациональное природопользование. / В.В. Шабанов. – М.: Изд. МГУП, 2008. – 93с.

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В ПЕРИОД СТАГНАЦИИ

Горюнова Е.В.
доцент кафедры финансового менеджмента Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), канд. экон. наук,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Одним из главных опережающих показателей экономического цикла в мировой практике считается количество выданных разрешений на жилищное строительство, а снижение их числа считается достоверным индикатором будущего падения ВВП и появления в экономике кризисных явлений. Процессы, происходящие в этой отрасли, затрагивают практически все сферы экономики, именно поэтому строительство часто называют двигателем экономического развития страны.

Ключевые слова: финансирование строительной отрасли, ипотечные кредиты, рентабельность строительства, деловая активность в строительстве.

Экономический спад внутри страны и падение курса национальной валюты пока не привели к полномасштабному кризису на строительном

рынке, больше того, – эксперты отмечают, что даже несмотря на рост ипотечной ставки сколько-нибудь значительного ухода покупателей с рынка не происходит. Относительной стабилизации данного рынка также способствует и то, что продукция строительных компаний уже не так быстро реагирует на изменение курса доллара. Несмотря на сохранение уже больше года отрицательной помесячной динамики объемов строительных работ по отношению к соответствующему периоду прошлого года, строительные компании дают достаточно позитивную оценку объемам получаемой прибыли [3]. Стоит отметить и такую положительную тенденцию как высокую прибыльность в этой отрасли даже несмотря на ухудшившиеся условия хозяйствования – в III квартале 2014 года 21% подрядных организаций увеличили прибыль по сравнению с предыдущим кварталом, у 16% отмечено сокращение, а почти две трети организаций сохранили прибыль на уровне II квартала текущего года [2].

Однако удорожание кредитных денег, когда реальная проектная ставка составляет 18-25%, может со временем стать серьезной проблемой для большинства строительных предприятий, которые не способны обеспечивать такую рентабельность. Если рассмотреть стандартную схему финансовых отношений, возникающих между строительными компаниями и конечными потребителями их продукции (рис. 1), можно увидеть, что финансово-кредитная система является необходимым участником этих отношений, и все процессы, происходящие в банковской системе, рано или поздно в полной мере отразятся и на строительной отрасли.

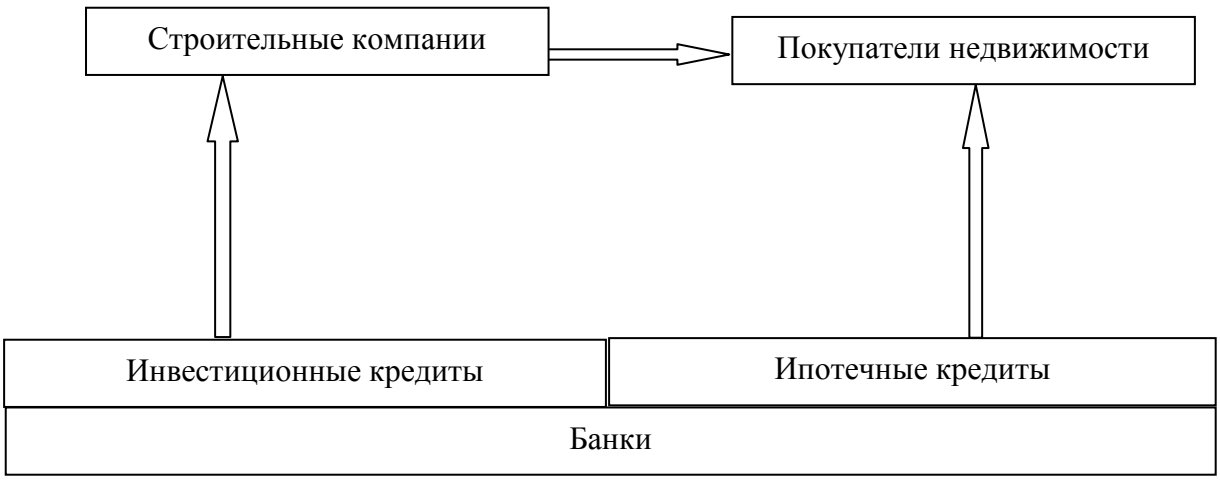

Рис. 1. Схема финансовых взаимоотношений в строительной отрасли

Очевидным становится то, что специфика отрасли обуславливает использование кредитных ресурсов как производителями, так и покупателями продукции, причем и в том и в другом случае необходимы долгосрочные кредиты, процентная ставка по которым привязана к ставке MosPrime6M, которая, как известно, напрямую реагирует на происходящие макроэкономические события. Если сложившаяся экономическая ситуация продержится хотя бы еще год, это, по мнению экспертов, повлечет за собой

не просто замедление строительства отдельных объектов, но и общее падение объемов строительного производства.

Данная тенденция уже начинает проявляться – согласно данным мониторинга делового климата в строительстве Центра конъюнктурных исследования ИСИЭЗ НИУ ВШЭ за 3 квартал 2014 года показатели обеспеченности заказами уже сократились – 27% руководителей сообщили о снижении числа заключенных договоров и 29% – о сокращении физического объема строительных работ [4]. Данная ситуация объясняется двумя факторами – снижением покупательской способности и падением рентабельности. В целях сокращения издержек в усложнившихся экономических условиях компании реального сектора пересматривают свои инвестиционные программы и замораживают уже начатое строительство. Что касается снижения рентабельности строительной отрасли, данная ситуация наблюдается уже не первый год – согласно данным ФНС России за последние восемь лет рентабельность активов неуклонно ухудшается и на 2013 год составляет 1,8% [1] (рис. 2), рентабельность продаж – волатильна.

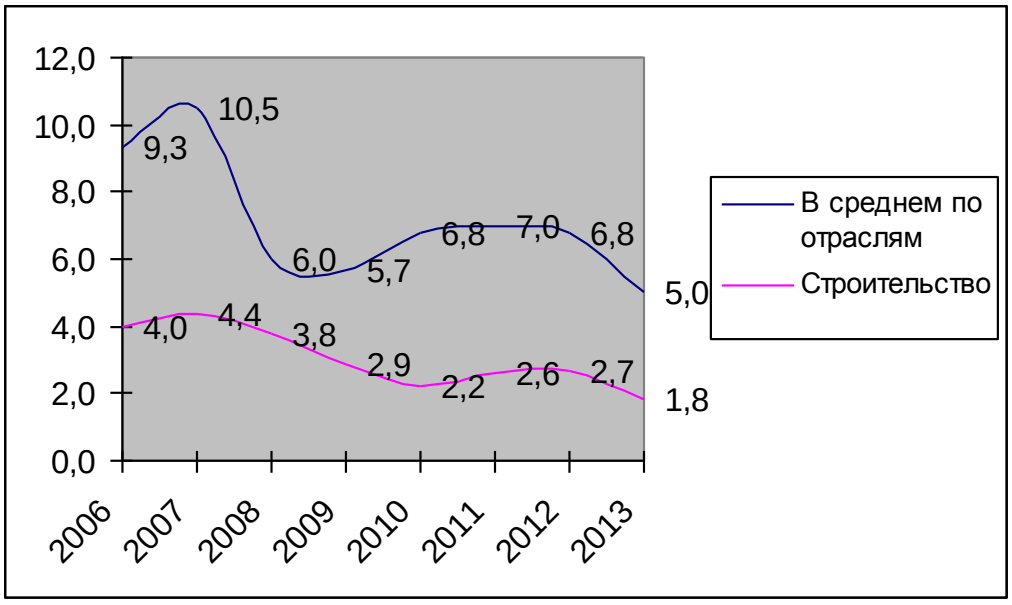

Рис. 2. Показатели рентабельности активов в строительной отрасли в 2006- 2013 гг., %

Несмотря на это, крупные компании пока еще способны поддерживать приемлемую рентабельность, – так в строительной компании ЗАО «Корпорация СИТЕХ» на данный момент говорят о получении 10-15% рентабельности по реализуемым проектам, так как у них существуют определенные резервы роста цены на продукцию, такие как, например, увеличение сроков покупки квартиры при увеличении цены кв. м. на одну-три тысячи рублей.

По мнению специалистов, дельта между фактическими затратами застройщиков и продажной ценой на первичном рынке должна составлять не более 12-14%, тем не менее мониторинг реальных затрат застройщиков,

осуществляемый Координационным центром по ценообразованию и сметному нормированию в строительстве, показывает, что цены остаются завышенными, например, доходность рынка строительства в Москве составляет 30-40%, с Санкт-Петербурге – 16-20%. Эксперты действительно подтверждают, что низкий уровень конкуренции и квазимонополизм ряда строительных фирм, особенно на местных рынках, дает возможность подрядчикам повышать стоимость объектов даже в условиях сокращения спроса на строительные услуги, что является одним из факторов, способствующих поддержанию прибыли на прежнем уровне хотя бы в краткосрочной перспективе.

Еще одна проблема заключается в соответствии платежеспособного спроса темпам строительства – в сданных домах нередко остается большое количество непроданных квартир. И хотя, по мнению самих строителей, первичное жилье предпочтительнее, сами покупатели видят большие риски такого инвестирования, заключающееся в покупке жилья не прошедшего, можно так сказать, апробацию временем.

Поддержание рентабельности в отрасли может быть обеспечено лишь двумя, довольно традиционными мероприятиями: увеличением объема производства и снижением издержек. Очевидно, что в сегодняшних условиях рассчитывать на увеличение объемов заказов подавляющему большинству компаний, невозможно. В целях же минимизации своих издержек многие строительные организации используют дешевую малоквалифицированную рабочую силу из стран ближнего зарубежья, применяют дешевые строительные материалы, старые технологии возведения объектов, а нередко и отступают от нормативов в целях экономии стройматериалов. Некоторые подрядчики в своей производственной и финансовой деятельности используют неформальные схемы ведения бизнеса, то есть укрываются от налогов.

В сегменте нового жилья огромная доля договоров купли-продажи приходится на сделки с привлечением ипотечных кредитов, а этот рынок находится в теснейшей взаимосвязи с валютным курсом. Дефицит «длинных» денег еще летом 2014 года заставил банки поднять процентные ставки по ипотеке, хотя поначалу это не оказало существенного влияния на количество заявок на ипотеку – они росли и в первом, и во втором квартале 2014 года, то есть фактически спрос на ипотеку остался устойчивым. Но в целом по итогам 2014 года эксперты предсказывают снижение ипотечных сделок на рынке, так как повышаются риски роста плохих кредитов и увеличивается доля просроченных кредитов в портфеле банка.

Кроме снижения покупательной способности, проблема отрасли заключается и в снижении доступности внешнего финансирования. Кредитные ресурсы чрезвычайно важны для строительной отрасли, поскольку в основном именно они обеспечивают финансирование на

начальной стадии реализации проекта. Кредитование таких проектов все-таки является с точки зрения финансовых институтов менее рискованным, поскольку залоговым обеспечением здесь являются реальные активы, но доля собственного капитала в таком проекте должна составлять не менее 30% от общей стоимости проекта.

Из-за санкций больше всего пострадал сегмент проектного финансирования, – получить его стало намного сложнее, так как сразу после их введения процентные ставки выросли на 1-2%. Изменилось и отношение к заемщикам, – банки более тщательно анализируют репутацию застройщика, track record, увеличивается требуемая банкам доля собственных средств.

Альтернативные источники финансирования вряд ли смогут стать сейчас для строительных компаний полноценным источником финансирования – если предприятие не смогло получить кредит в том же Сбербанке, нет смысла проводить и IPO, – вряд ли кому-то покажутся инвестиционно-привлекательными ценные бумаги предприятия, которому было отказано в долгосрочном кредите. К тому же надо принять во внимание и дороговизну самой процедуры листинга, проводить которую на фоне общего падения фондового рынка весьма рискованно.

Таким образом, российский рынок недвижимости находится в стагнации: покупатели ждут еще более значительного снижения цен, а продавцы не стремятся продавать недвижимость по низкой цене, хотя сроки экспозиции квартир на вторичном рынке сейчас длятся дольше, чем в 2008 году. Предсказать дальнейшее поведение рынка очень сложно – пока эксперты предполагают снижение цен на 10% в 2015 году, но, в конечном счете, цены будут зависеть от цен на нефть, курса рубля и индекса потребительских цен.

Список литературы

1. Концепции системы планирования выездных налоговых проверок ФНС России [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://nalog.ru/rn61/ – сайт Федеральной налоговой службы РФ

2. Лабыкин А. Строители урезают планы [Электронный ресурс] / Эксперт Online. 15.09. 2014 – Режим доступа: http://expert.ru/2014/09/15/stroiteli-urezayut-planyi/

3. Титов Д. Бизнес в строительстве слегка повысил градус оптимизма [Электронный ресурс] / Экономика и жизнь. 18.09.2014 – Режим доступа: http://www.eg-online.ru/article/257531/

4. Шохина Е. Недвижимость в спячке [Электронный ресурс] / Expert Online. 3.10. 2014 года. – Режим доступа: http://expert.ru/2014/10/3/nedvizhimost-v-spyachke/?n=87778

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО КОНСАЛТИНГА В ОБЛАСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Горюнова Н.С.
студентка учетно-финансового факультета
Ставропольского государственного аграрного университета,
Россия, г. Ставрополь

Лапина Е.Н.
доцент кафедры финансового менеджмента и банковского дела Ставропольского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук, доцент,
Россия, г. Ставрополь

В статье рассматриваются проблемы налогового консультирования в России. Освещаются проблемы развития консалтинга. Развитие налогового консультирования позволит качественно оказывать налоговыми консультантами услуги по защите прав и интересов налогоплательщиков.

Ключевые слова: консалтинг, налоговое консультирование, управленческая культура, конкуренция.

Проблемы налогового консультирования обсуждались на международной научно-практической конференции в Москве по теме «Опыт, проблемы и методы налогового консультирования», которая состоялась с 6 по 8 октября 2014 г. Конференция была проведена по инициативе Палаты налоговых консультантов (ПНК) и Учебно-методологического центра при Министерстве Российской Федерации по налогам и сборам (УМЦ). Цель конференции – обобщить опыт налогового консультирования в России, имеющий специфику в организации и методах консалтинга по сравнению с аудитом; выявить существующие проблемы; наметить возможные пути сотрудничества с заинтересованными организациями.

Такой сегмент рынка услуг как консалтинг только начинает развиваться в России. Это во многом объясняет его проблемы в области налогообложения.

Основная проблема на современном этапе развития – это отсутствие самостоятельного законодательного регулирования налогового консультирования [1].

Следующей по значимости проблемой является недостаток профессиональных высококвалифицированных кадров. Очевидно, что консультант должен обладать необходимым багажом знаний в той области, с которой он имеет дело – экономических, юридических, финансово-бухгалтерских, не говоря уже о знаниях в области налогообложения. Но и этого конечно недостаточно.

Налоговый консультант достаточно новая профессия, и ее нельзя подогнать под рамки ни одной из ныне существующих. Следовательно, необходима определенная переподготовка и обучение.

Есть проблемы и образовательного плана. На современном этапе развития консалтинговых услуг наблюдается недостаток преподавателей для обучения налоговых консультантов, так же нет достаточного количества учебно-методической литературы. Налоговое консультирование в России находится на той стадии развития, когда тормозом для развития профессии в целом становится отсутствие обобщения опыта этой сферы деятельности в книгах, учебниках и пособиях.

Существует также проблема осуществления государственного контроля в сфере деятельности консультантов по налогам и сборам, которая заключается в том, что квалификационная характеристика специалиста утверждена Министерством труда и социального развития России, а государственный контроль за ее соблюдением, а также правила и стандарты налогового консультирования до сих пор не установлены [2].

Основные причины недостаточности развитости российского консультационного рынка в области налогообложения позволило выявить изучение его современного состояния [1]:

1. Недостаток конкуренции на российском рынке.

Объективная потребность обращения к консультантам возникает в условиях высокой конкуренции, когда цена неверного управленческого решения очень высока и от предприятия постоянно требуется повышение эффективности. Так как во многих отраслях производства в России до сих пор нет достаточно жесткой конкуренции, то остается возможность принимать не очень эффективные решения, даже совершать ошибки, и при этом сохранять свои позиции на рынке.

2. Недостатки управленческой культуры.

Многие руководители, во-первых, пока не понимают до конца того, что организационные решения требуют высокой компетенции и глубоких специальных знаний. Во-вторых, они (тем более что большинство из них являются одновременно организаторами и собственниками возглавляемых предприятий) психологически не готовы делегировать некоторые этапы принятия решений внешнему консультанту. Руководителю бывает трудно согласиться с тем, что самостоятельно он решает свои задачи хуже, чем с участием внешнего консультанта. Кроме того, изменение стиля управления обычно подразумевает перемену в поведении, взглядах и методах работы лично руководителя. Это, пожалуй, самая консервативная часть всей организационной системы, особенно, если учесть живучесть традиций авторитарности. В-третьих, на консалтинг, как сферу, связанную со знанием и интеллектом, в России традиционно смотрят, как на область, за которую платить не нужно, и которая, как культура или образование, должна финансироваться по остаточному принципу.

3. Недостатки культуры консультирования.

В настоящее время большинство направлений российского консалтинга не регламентируется никакими законодательными актами и для осуществления консультационной деятельности юридическим и физическим лицам не требуется специального образования, лицензий на право ведения этой дея-

тельности. Не во всех отраслях достаточное влияние имеют профессиональные объединения консультантов, недостаточно источников, из которых клиенты могли бы узнать о надежности и профессионализме отдельного консультанта или консалтинговой компании. Как следствие – приход в консалтинг людей с низким профессиональным уровнем, дилетантов, не соблюдающих этические нормы консалтинга. Это негативно отражается на общем качестве консалтинговых услуг и имидже консультанта в глазах российских руководителей предприятий и индивидуальных предпринимателей;

4. Недостаток финансовых средств.

Сегодня в России услугами консультантов пользуются в основном крупные предприятия, так как средний и малый бизнес просто не имеет свободных денежных средств для оплаты их советов. Налоговое консультирование – это дорогостоящая услуга.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в интересах общества, государства, в целях упорядочения подготовки и государственной аттестации консультантов по налогам и сборам, а также для защиты прав и интересов налогоплательщиков необходимо осуществить ряд мероприятий по разрешению проблем в области налогового консультирования.

Список литературы

1. Сударьянто Я.П., Гуреев А.В. Международный рынок консалтинговых услуг в России: учеб.пособие. М.: Дашков и К, 2013, – 287 с.

2. Кульков В.М. Российская налоговая модель: учеб.пособие. М.: Теис, 2012, – 325 с.

ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Джео М.Ф.
студентка 1 курса Института экономики и управления
ФГАОУ ВПО «Северо-кавказского федерального университета»,
Россия, г. Ставрополь

Коновалова И.А.
научный руководитель, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики Института экономики и управления ФГАОУ ВПО «Северо-кавказского федерального университета», кандидат экономических наук,
Россия, г. Ставрополь

В данной статье нами рассматриваются основные проблемы, препятствующие развитию предпринимательской среды. Оценивается уровень предпринимательской деятельности населения в Ставропольском крае.

Ключевые слова: предпринимательские способности, предпринимательство, трудоспособное население, государственная социально-экономическая политика.

Одно из важных мест в экономической теории и хозяйственной практике занимает предпринимательство. Предпринимательская структура и ее

изучение занимает большую историю в мировой экономической мысли. Однако в связи с рядом функций бизнеса, в особенности социально-экономической функцией, данная тема остается одной из актуальных. Приоритетным направлением государства является развитие предпринимательства, т.к. оно оказывает значительное влияние на благосостояние населения и авторитет страны. Актуальность данной проблемы обусловлена изменениями в экономике, а именно развитием среднего и малого бизнеса. Экономика многих развитых стран характеризуется ростом предприятий малого бизнеса [1]. Инновационный тип развития экономики России предполагает создания достаточно комфортных условий для активизации предпринимательской активности населения. Квалифицированный персонал-предприниматель, носитель знаний, формирующий инновационный бизнес, определяет в конечном итоге уровень конкурентоспособности социально-экономических систем [1].

Распределение предприятий в Ставропольском крае отражены в таблице.

Таблица

Распределение организаций и предприятий в Ставропольском крае по видам экономической деятельности на 2008, 2010, 2012 и октябрь 2014 года) [2]

Вида деятельности	Количество организаций			
	2014 год	2012 год	2010 год	2008 год
Всего	56820	56562	56218	53356
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	11659	135579	14293	15131
Рыболовство, рыбоводство	70	65	66	64
Добыча полезных ископаемых	138	127	117	70
Обрабатывающие производства	3933	3910	3828	3658
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	374	362	315	309
Строительство	4295	3548	3397	2781
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	14523	14298	14426	13160
Гостиницы и рестораны	1440	1394	1390	1262
Транспорт и связь	2144	1904	1805	1537
Финансовая деятельность	809	803	808	701
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	8683	8186	7454	6065
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	1575	1508	1615	1540
Образование	2327	2338	2293	2257
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1318	1070	1006	940
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3527	3465	3401	3878

Исходя из приведенных данных нами был сделан вывод о том, что за рассматриваемый период времени общее число предприятий увеличилось. Наибольший прирост предприятий прослеживается в добыче полезных ископаемых (на 0.8%) и предоставление различных услуг (на 1.9%). Также следует отметить то, что число предприятий, занимающихся операциями с недвижимостью увеличивается. Снизилось число зарегистрированных предприятий, занимающихся сельским и лесным хозяйствами. Причинами спада количества предприятий в данной отрасли, по-нашему мнению, являются аномальные природные условия и изменения на рынке сельскохозяйственной продукции. Среди множества факторов, которые влияют на развитие среднего и малого бизнеса, основным является оценка предпринимательских способностей населения. Отмечается трудное и медленное протекание процесса улучшения среды для предпринимательской инициативы. В связи с этим крайне нестабильны показатели развития бизнеса. На настоящий момент остро встала проблема комплексной оценки предпринимательской деятельности. Для решения данной проблемы учеными были разработаны и предложены самые различные методы оценивания уровня предпринимательской деятельности.

Большинство предпринимателей (бизнесменов), исходя из результатов их предпринимательской деятельности, выделяются следующие факторы, оказывающие влияние на развитие бизнеса: политические, экономические; демографические и правовой фактор. В незначительной степени, предпринимательская деятельность зависит от ряда других факторов, таких как: социально-культурный, научно-технический, климатический и экологический факторы. Проблемами развития предпринимательства в Ставропольском крае являются: нехватка квалифицированных кадров (рабочей силы) и квалифицированных управленцев, проблемы с инфраструктурой и с административным управлением, сложности с изменениями организационной структуры компании. 2,93 балла из 4 получил Ставропольский край в оценке ведения бизнеса 2,8 из 4 для открытия предприятия.

Подводя итог нашего исследования, нами сделан вывод, что бизнес-климат в крае на сегодняшний день улучшается. Но, несмотря на это, есть много аспектов предпринимательской среды, которые нуждаются в ускоренном развитии и улучшении.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г.№1662-р.

2. Данные Ставропольского краевого комитета государственной статистики. Электронный ресурс – http://www.stavstat.ru/

THE LEAN PRODUCTION AND AGILE MANUFACTURING CONCEPTS WITHIN SUPPLY CHAINS

Дырина Е.Н.
магистрант Томского Политехнического Университета,
Россия, г. Томск

Since the last post-war period, some innovative forms of production organization have arisen, most of them from the experience of some successful Japanese industrial firms. After having achieved a certain size, such systems have presented a considerable increasing on complexity to operate properly their manufacturing area under the paradigm of mass production. At the very end, firms generally have been guided by market requirements, and nowadays characteristics of customers certainly need to be viewed as the most important factors to be considered when establishing what kind of operations strategy will be the most effective under certain type of competition. This paper aims to present some tendencies of supply chains with a systematic and cohesive emphasis, considering cause-effects issues presented by lean production and agile manufacturing applications.

Key words: Lean Production and Agile Manufacturing, Supply Chain, Lean Supply, Productivity.

Before any type of analysis, is necessary to examine and understand the evolution path of cumulative strategic needs as a result of changes of paradigm along the time. About 1980 the productive and organizational systems become more relevant for the lean production and agile manufacturing.

Increasing interest in lean-production and agile manufacturing shows the evolution of competitive forces and the increasing towards a reexamination of the importance of process productivity along with sustained growth more and more focusing on social development. This is the background or scenario behind the apex and adoption of lean production and flexible production concepts by Western firms during the 1980's. During this period, increasing on exchange ratio of the Yen brought a general decrease on the domestic demand level and the consequent lack of interest of young Japanese regarding industrial jobs due the excessive amount of work. As a result, it has forced firms to support a variety of techniques, such as Kaizen teams, aiming to improve their manufacturing performance and productivity, which resulted in a new phase of lean production.

Bennett (2002) addressed that "the need to adjust the performance of cost structure as to respond to the demand lead the organizations to search for inherent ability of efficient use of resources". In the 90´s, the uncertainties because the Asian crises also helped and push firms to operate under a continuous changes of production paradigm. Such continuous adjustment needs to be done considering the evolution of demand level and the correspondent cost level. Under the same market requirements and beyond certain point or demand level, it becomes more attractive to operate using more sophisticated systems, in terms of cost-benefits reasons.

It is through this evolutionary process that the variables: price, quality, quan-

tity, distribution and specification have been highlighted at the companies' strategies and thus assuring:

1. Value of the client assistance
2. Evaluation of human knowledge
3. Partnerships
4. Openness to changes

The influence of the so-called Keiretsu chains must be considered in this scenario as well, for they lead to attain sustained or sensitive chains according to changes on market requirements depending on the moment, or external pressures such as the globalization effect.

It is important to show that the stunning performance results of Japanese firms on domestic sales at a world level range within 8 million per year, and thus corresponding to ¼ of world sales, also exerts a crucial influence in this evolutionary process. In this context it can be considered that three key areas (or dimensions) of susceptibility are;

a) Economical growth and equity;
b) Natural resources and environment preservation;
c) Social development.

The managing of international manufacturing is directly related to changes in the manufacture strategy philosophy, according to circumstances of economy and business During the 90's the emphasis of lean production was to attain cost minimization and lead time. Nowadays, the structure of manufacturing costs and social development is both factors of real importance in this process. The agile supply chain rises from the necessity of chain projects able to respond more and more quickly to changes on marketing requirements. The adaptive supply chain concepts try to emphasize the cost structure and sustainability along with balanced growth, aiming to assure social growth.

As stated earlier, distribution represents a flow network, not unlike a production process. The main purpose of a JIT system in a distribution chain should be to deliver to retailers (i.e., end distributors such as mill supply house, VAR, service centers, etc.) the proper amount of finished goods from manufacturers, while minimizing inventory requirements and maintaining channel satisfaction levels. To do this properly, the basic activities involving in this process can be summarized as follows:

a) Forecasting retailer demand for goods;
b) Coordinating manufacturer's production schedules with retailer's demand schedules;
c) Maintaining accurate and timely information flows from retailers;
d) Performing the delivery of products to retailers just in time to eliminate the excess inventory.

References

1. Barney, J.B. Gaining and Sustaining Competitive Advantage. – Addison-Wesley, Reading, MA, 2000 – 324 p.

2. Bennett, D. J. Nordica and Danaudio in China, in Batley T (Ed) Business Case Studies in Operations Management, Pearson Education. – Auckland, New Zealand, 2002 – 287 p.

3. Christopher M. & Towill D.R. An integrated model for the design of agile supply chains. – International Journal of Physical Distribution and Logistics Management № 31(4), 2003 – 235 – 246 pp.

4. Zachary, K. Dismantling the Keiretsu. – Ward's Auto World, Vol 37, No 5, 2001 – 54-55 pp.

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ЧАСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО КРЕДИТАМ И ЗАЙМАМ

Дьяченко Е.Ю.
ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита
ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ, канд. экон. наук,
Россия, г. Воронеж

Ярмонова Т.С.
студентка 4 курса факультета Бухгалтерского учета и финансов
ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ,
Россия, г. Воронеж

В статье раскрыты вопросы формирования учетной политики на предприятиях агропромышленного комплекса. Рассмотрены и предложены дополнительные элементы методического характера в части учета расчетов по кредитам и займам.

Ключевые слова: организация, учет, кредит, займ, сельскохозяйственные организации, рыночная экономика.

Переход российской экономики к рыночным отношениям привел к переменам в постановке бухгалтерского учета в организациях. Сущность новых подходов к постановке учетного процесса заключается в самостоятельной разработке учетной политики на основе общих правил бухгалтерского учета.

Учетная политика, разработанная организацией, оказывает существенное влияние на величину показателей финансового состояния.

Проверка обоснованности и результативности разработанной учетной политики организации направлена на снижение финансовых рисков, а так же способствует устойчивому функционированию предприятия [1, С.92].

По мнению Кондракова Н.П., учетная политика предприятия – это совокупность принципов и правил организации и технологии реализации способов бухгалтерского учета на предприятии с целью формирования максимально оперативной, полной, объективной и достоверной финансовой и управленческой информации [2, С.35].

При этом выделяют следующие основные факторы, влияющие на выбор и обоснование способов ведения бухгалтерского учета, отражаемые в учетной политике:

- форма собственности и организационно-правовой статус (открытое акционерное общество, закрытое акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, унитарное предприятие и др.);

- вид деятельности и отраслевая принадлежность;

- объем деятельности, численность работников;

- возможность использования налоговых льгот;

- степень регламентации со стороны государственных органов ценообразования по уровню рентабельности, торговых наценок и др.;

- механизм информационного обеспечения деятельности;

- материальная база (обеспеченность компьютерной техникой, средствами оргтехники, программное обеспечение);

- развитие организации на долгосрочную перспективу (возможность освоения новых видов деятельности, инвестирования, расширения рынка сбыта);

- уровень квалификации работников;

- система материальной заинтересованности персонала в эффективности финансово-хозяйственной деятельности и их материальной ответственности за выполняемые функции;

- внешние условия (инфляционные процессы, конкуренция).

Постановка бухгалтерского учета и учетная политика организации формируются в соответствии с большим количеством нормативных документов, имеющих различный статус. Некоторые из них носят рекомендательный характер, другие выступают в качестве обязательных для исполнения.

Следует отметить, что в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» все организации обязаны разрабатывать собственную учетную политику [3].

В ходе изучения методического аспекта учетной политики сельскохозяйственных организаций в части учета расчетов по кредитам и займам был обнаружен ряд особенностей и недостатков:

1) отсутствует информация об отражении основной суммы обязательств по полученным кредитам (займам), а также расходов по займам;

2) сведения о переводе долгосрочной задолженности в краткосрочную не отражены;

3) не раскрыто понятие инвестиционного актива;

4) отсутствует информация об отражении процентов по краткосрочным кредитам и займам и дополнительных расходах.

В целях совершенствования учетной политики предприятий АПК в части расчетов по кредитам и займам считаем целесообразным:

1. Отражать основную сумму обязательств по полученному займу (кредиту) в бухгалтерском учете как кредиторскую задолженность.

2. Отражать расходы по займам (кредитам) в бухгалтерском учете обособленно от основной суммы обязательств.

3. Признавать расходы по займам, за исключением той их части, которая подлежит включению в стоимость инвестиционного актива, прочими расходами.

4. Переводить долгосрочную задолженность, если до ее погашения осталось менее 365 дней, в состав краткосрочной.

5. Равномерно включать проценты по краткосрочным кредитам и займам в состав прочих расходов.

6. Включать проценты по долгосрочным кредитам, привлеченным для строительства (приобретения) инвестиционного актива, в стоимость инвестиционного актива с первого числа месяца, который следует за месяцем приостановки приобретения (изготовления, сооружения) такого актива.

7. В качестве инвестиционного актива считать объект имущества, который требует длительного времени (более 1 месяца) и больших расходов на приобретение, сооружение или изготовление (более 300 тыс. руб.), прежде чем поступит в эксплуатацию.

8. Дополнительные расходы, которые связаны с привлечением заемных (кредитных) средств, относить в состав прочих расходов организации.

9. Комиссии за открытие и ведение ссудного счета отражать на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Предложенные мероприятия, позволят совершенствовать учетную политику сельскохозяйственных предприятий, а также снизить возможные финансовые риски, связанные с непроработанностью отдельных элементов учета.

Список литературы

1. Дьяченко Е.Ю. Учетная политика учреждений сектора государственного управления как локальный инструмент / Е.Ю. Дьяченко, Н.А. Горлова // Наука и бизнес : пути развития. – 2013. – № 9. – С. 89-94.

2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учебник / Н.П. Кондраков. – М. : Изд-во «ИНФРА-М», 2012. – 592 с.

3. О бухгалтерском учете: Федеральный закон [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ Справочно-правовая система Консультант-Плюс. – М.: ЗАО «Консультант Плюс». – Режим доступа:http://www.consultant.ru

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ АЛГОРИТМА МНОГОМЕРНОЙ РАЗМЫТОЙ КЛАССИФИКАЦИИ

Замятина И.Е.

доцент кафедры экономики и управления производством Тверского государственного технического университета, канд. техн. наук, доцент, Россия, г. Тверь

Никольская В.А.

профессор кафедры экономики и управления производством Тверского государственного технического университета, канд. техн. наук, доцент, Россия, г. Тверь

Проблеме конкурентоспособности предприятия и продукции посвящено немало исследований. Однако до сих пор все они остаются дискуссионными. На наш взгляд, необходимо разработать систему оценки конкурентоспособности продукции, которая поз-

воляла бы более полно оценивать ее и своевременно разработать конкретные мероприятия по ее совершенствованию.

Ключевые слова: конкурентоспособность товара, методика оценки, система оценки конкурентоспособности продукции.

В условиях быстро изменяющихся условиях предприятиям необходимо постоянно искать новые методы управления конкурентоспособностью. Применяемые подходы к оценке конкурентоспособности, оценивающие предприятие изнутри без учета мнения покупательских предпочтений и требований потребителей к товарам, становятся малоэффективными. Существующая система конечных оценочных показателей деятельности предприятия, так или иначе, зависит от производимого товара, поэтому основным критерием конкурентоспособности предприятия является конкурентоспособность его товара. Под конурентоспособностью товара понимается продукция, которая отличается от товара – конкурента, как по степени соответствия общественной потребности, так и по затратам.

Оценка конкурентоспособности продукции основывается на исследовании потребностей покупателя требований рынка. Чтобы товар удовлетворял потребности покупателя, он должен соответствовать определенным параметрам: техническим, эргономическим, эстетическим, нормативным, экономическим [1, 2].

Существующие методики оценки обеспечения конкурентоспособности товара предполагают привлечение различных видов учета и исследований. Разработку специальных программ.

Конкурентоспособность товара не рассматривается и не определяется в качестве механизма управления конкурентоспособностью предприятия. Вместе с тем, это дало бы возможность руководству оперативно выявлять показатели конкурентоспособности предприятий с низким уровнем их развития и определить пути их повышения.

Изучение проблемы конкурентоспособности продукции показало, что производство товаропроизводящих предприятий должно переориентировать стратегию управления конкурентоспособностью предприятием на требования рынка и анализировать свое положение, не столько изучая свое положение в отчетных документах, сколько посмотрев на себя «глазами» потребителя, т.е. постоянно увязывая свою конкурентоспособность с требованиями потребителей к выпускаемой предприятием продукции [3].

Такой подход предполагает определенные требования к системе оценки уровня конкуренции продукции предприятия, особенно в ряду одноименных товаров. Совокупность этих требований может быть сведена к следующему. Во-первых, такая система должна обеспечивать рейтинговый анализ всей номенклатуры частных покупателей конкурентоспособности производимых продуктов. Этот необходимо не только для оценки потребительских свойств товара, но и для принятия эффективных управляющих воздействий на технологический процесс и на организацию производства. Во-вторых, интегральная оценка конкурентопригодности должна определять с одной сто-

роны, традиционный рейтинг продукции одноименных товаров в отрасли, а с другой – давать качественную оценку уровня конкурентоспособности в порядковых шкалах. Такой подход одновременно позволяет определить условия необходимой реорганизации производства. В-третьих, такая система должна быть открытой, то есть обладать возможностью расширять и видоизменять список частных покупателей, приспосабливаясь к особенностям анализируемого вида продукции.

Принимая во внимание тот факт, что исходные данные, характеризующие продукцию, носят количественный характер, разнородны по своему составу, иерархически связаны и отражают целостное содержание качественных оценок конкурентоспособности продукции для построения подобных систем необходимо использовать схемы и алгоритмы агрегирования подобной информации, реализуемые в рамках размытых множеств. С учетом этих особенностей структурная схема программного комплекса оценки конкурентоспособности может быть представлена в виде схемы (рисунок).

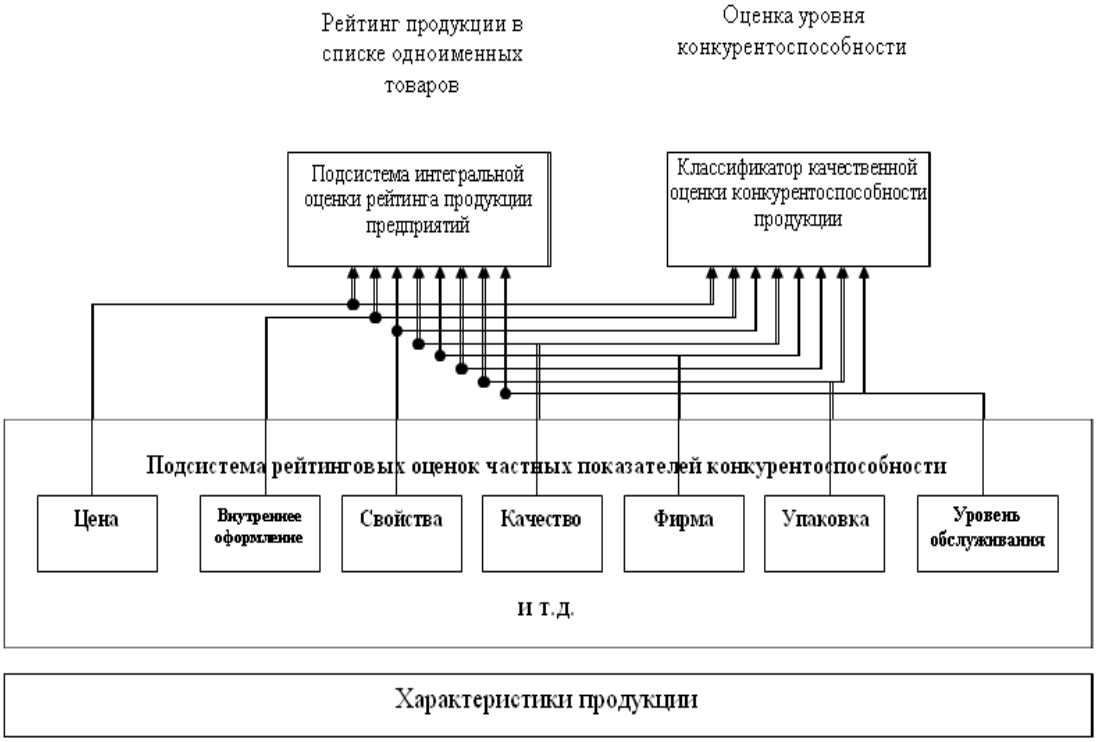

Рис. Структурная схема программного комплекса оценки конкурентоспособности продукции товаропроизводящих предприятий

Список литературы

1. Багрецов С.А. Методика оценки устойчивости и управления предприятий с учетом неоднородности влияния его активов на результативность хозяйственной деятельности. Материалы международной научно-практической конференции «Актуальность, проблемы развития современной экономики», Ставрополь: СГАУ, 2010.

2. Рихтер Н. Механизм эффективного управления конкурентоспособным бизнесом. Автореферат на соискание уч.степени канд.эк.наук. – Тверь «Эргоцентр», 2008.

3. Никольская В.А. Методические подходы к оценке конкурентоспособности продукции. Научно-практический журнал «Экономика и менеджмент систем управления» №1/(7), Изд. «Научная книга», 2013.

ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ И ПРИЗНАКИ БАНКРОТСТВА

Земскова О.В.
студент группы С10506фм,
Филиал Дальневосточного федерального университета в г. Уссурийске,
Россия, г. Уссурийск

Губарьков С.В.
профессор кафедры экономики,
Филиал Дальневосточного федерального университета в г. Уссурийске,
д-р экон. наук, доцент,
Россия, г. Уссурийск

В работе охарактеризованы сущность, причины и признаки банкротства. Отмечены особенности банкротства в России и мировой практике. Определено, что банкротство предприятия – это состояние его неплатежеспособности, при котором к имуществу предприятия может быть предъявлено взыскание со стороны кредиторов.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, неплатежеспособность.

Институт несостоятельности (банкротства) является одним из главных элементов правовой системы любого государства с рыночной экономикой. Вопросы, которые связаны с отсутствием возможности оплатить поставленные товары, оказанные услуги, вернуть деньги, взятые в долг, возникли практически одновременно с появлением товарно-денежных отношений. На протяжении многих лет люди изучали рынок и все его возможные закономерности, учились прогнозировать различные его модели и всячески его совершенствовать, но, несмотря на все эти действия, эта проблема преследует нас и сегодня [1, с. 45].

Реализация механизма банкротства в практике зарубежных стран зародилась во время эпохи, когда несостоятельные должники попадали в рабство к своим кредиторам. С течением времени такая потеря свободы уступила место наказаниям государственным. Начали учитывать степень вины несостоятельного должника в соответствии с уточнением качества признака или действий, приведших к этому результату [2, с. 189].

В современном российском законодательстве понятия «несостоятельность» и «банкротство» имеют равноценный смысл. Это не совсем правильный подход, так как юридическая техника должна принимать во внимание устоявшееся содержание фразеологических комплексов и традиции их правового использования. Даже если учитывать сформировавшееся восприятие слова «банкротство», целесообразнее было бы использовать американский вариант сочетания несостоятельности и банкротства.

К общим признакам банкротства в различных законодательных актах европейских стран можно отнести неплатежеспособность, нерентабельность сделок или использования имущества, увеличение кредиторской задолженности.

Как свидетельствует опыт мировой практики, банкротство – неизбежное явление любого современного рынка, использующее несостоятельность в качестве рыночного инструмента перераспределения капитала и отражающее объективные процессы структурной перестройки.

В истории современной России с момента начала рыночных реформ были приняты федеральные законы, регулирующие процедуру банкротства: Закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 19 октября 1992 г., Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г.

Принятие 26 октября 2002 г. нового Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» обусловила необходимость совершенствования законодательства о банкротстве, приведения его в соответствие с действующим законодательством РФ. Действие этого закона распространяется на все юридические лица, исключение составляют только казенные предприятия, учреждения, политические партия и религиозные организации. Данный федеральный закон также регулирует отношения, связанные с несостоятельностью (банкротством) граждан, в том числе зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей [3].

Под несостоятельностью (банкротством) предприятий понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствами (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Законом определен следующий признак банкротства юридического лица: неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. Новый закон не включает определение минимального размера денежных обязательств и обязательных платежей, необходимых для обращения в арбитражный суд с заявлением о признании предприятия банкротом. Арбитражным судом будет определяться состав и размер денежных обязательств и обязательных платежей, необходимых для возбуждения процедуры банкротства [3].

Банкротство – это исключительная мера по отношению к должнику, неспособному самостоятельно преодолеть затянувшийся кризис неплатежей, поэтому не следует применять к временно неплатежеспособному предприятию меры по возбуждению процедуры банкротства.

На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что банкротство предприятия – это юридически определенное состояние его неплатежеспособности, при котором к имуществу предприятия может быть предъявлено взыскание со стороны кредиторов.

Список литературы

1. Бреславцева Н.А., Сверчкова О.Ф. Банкротство организаций: основные положения, бухгалтерский учет [Текст] / Н. А. Бреславцева, О. Ф. Сверчкова. – Ростов н\Д.: Феникс, 2007. – 430 с.

2. Едронова, В. Н. Учет и анализ финансовых активов: учебное пособие [Текст] / В. Н. Едронова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 290 с.

3. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. – КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/bankrupt/

МЕСТО И РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ РАСХОДОВ В ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Зубкевич Л.В.
студентка кафедры «Бухгалтерский учет, АХД и аудит» Института экономики,
Россия, г. Астрахань

На сегодняшний день торговля находится под пристальным вниманием экономистов, политиков и общества, в целом. Любая коммерческая деятельность может быть успешной лишь при условии рационального расходования средств на ее осуществление. Изучение расходов на продажу в сфере торговли в современных условиях хозяйствования приобретает все большее практическое значение. Совершенствование учета коммерческих расходов ведет к более правильному отражению и, в свою очередь, отысканию дополнительных резервов их сокращения. Снижение уровня издержек обращения на предприятиях торговли позволит им расширять горизонты своей деятельности и двигаться вперед в направлении развития бизнеса.

Ключевые слова: торговая деятельность, коммерческие расходы, издержки обращения, расходы на продажу, бюджетирование, вклад в прибыль, эффективность использования торговых площадей.

Торговля является одним из самых могущественных факторов исторического процесса, ведь нет такого периода времени, когда она не оказывала бы в большей или меньшей степени влияние на социализацию общества. Начиная со скромного обмена внутри одного поселения, и, заканчивая раскинувшейся по всему миру сетью сложнейших коммерческих операций, разнообразные виды торговых отношений всегда так или иначе реагируют на различные стороны общественной жизни.

Торговля – двигатель прогресса, ее развитие направлено на формирование новых потребностей населения, которые вызовут создание новых ниш на рынке, то есть производство таких товаров, потребности в которых не удовлетворены.

Торговля как вид деятельности относится к посредническим услугам, она рассматривается как дополнительное звено при перемещении товаров от изготовителей к потребителям. Торговля возникла с появлением разделения труда, как обмен излишками производимых продуктов, изделий. Обмен сначала носил натуральный характер; с возникновением денежных средств возникли предпосылки для установления товарно-денежных отношений.

Отечественная торговля за неполные десять лет прошла огромный путь своего существования от мелких нелегальных рынков до огромных супермаркетов, по классу сравнимых с европейскими. На сегодняшний день в каж-

дом регионе нашей страны представлены практически все типы торгующих организаций.

Такие факторы, как вступление России в ВТО 22 августа 2012 года, санкции, введенные в отношении ряда секторов экономики Российской Федерации, а также эмбарго на сельскохозяйственную продукцию из стран Европейского Союза, США, Японии, Австралии, Норвегии и Канады, разумеется, сыграли свою роль по отношению к торговой деятельности России. Несомненным преимуществом в ситуации, происходящей на сегодняшний день в стране является то, что отечественные товаропроизводители получили возможность конкурировать с продукцией зарубежных стран на своем рынке.

Любая коммерческая деятельность может быть успешной лишь при условии рационального расходования средств на ее осуществление. Чтобы принимать эффективные управленческие решения, обеспечивающие стабилизацию прибыли, повышение уровня рентабельности, устойчивости предприятия на рынке, необходима полная и достоверная информация о его расходах, отражаемая в системе бухгалтерского учета и отчетности [1].

Изучение расходов на продажу в сфере торговли в современных условиях хозяйствования имеет большое практическое значение. Эта проблема приобретает особую актуальность, так как результаты работы каждой организации, ее конкурентоспособность находятся во все большей зависимости от уровня произведенных затрат.

Правильная организация учета расходов на продажу дает возможность выявить резервы их снижения. Учет позволяет своевременно отражать производственные затраты и контролировать ход выполнения плана по расходам на продажу, расходования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Он способствует строжайшему соблюдению сметно-финансовой дисциплины и режима экономии, внедрению и управлению хозяйственным расчетом.

Совершенствование учета расходов на продажу ведет к более правильному отражению и в свою очередь отысканию дополнительных резервов их сокращения.

Состав и структура коммерческих расходов в различных отраслях значительно отличаются. Различия в организации учета коммерческих расходов при осуществлении различных видов деятельности сформулированы в Инструкции по применению Плана счетов бухглалтреского учета. В организациях, осуществляющих торговую деятельность, на счете 44 «Расходы на продажу» отражаются оплата комиссионных сборов и услуг сбытовых организаций, стоимость транспортировки погрузочных работ, издержки на упаковку и комплектование товаров на складах, оплата услуг по хранению товаров или содержанию перевалочных складов и магазинов, рекламные и представительские издержки, суммы заработной платы и страховых взносов торговых работников и т.п.

В условиях нестабильной, динамичной внешней среды коммерции особенно актуальным становится внедрение системы финансового контроля, планирования и анализа издержек организации в любой области бизнеса.

Одним из эффективных способов контроля затрат является система бюджетирования. Бюджетирование – процесс планирования, учета, контроля, управления и распределения ресурсов, охарактеризованных в денежной форме. Бюджетирование коммерческих расходов играет немаловажную роль в принятии управленческих решений, но далеко не многие предприятия оказывают должное внимание данному инструменту финансового планирования [2].

ООО «Электротехническая компания» действует на рынке Астраханской области более двадцати лет. Это успешно и динамично развивающаяся компания, которая имеет несколько торговых подразделений, часть из которых находятся за пределами Астраханского региона. На данном предприятии широко применяется управленческий учет и организована система бюджетирования. Бюджеты составляются ежемесячно, в хронологическом порядке для каждого структурного подразделения (магазина). Компания формирует бюджеты продаж, закупок, прибыли, коммерческих расходов, которые являются частью операционных расходов бизнеса.

Бюджеты должны дать руководителям компании возможность провести сравнительный анализ финансовой эффективности работы различных структурных подразделений, определить наиболее предпочтительные для дальнейшего развития сферы хозяйственной деятельности, направления структурной перестройки деятельности компании. Ниже представлена таблица сводного бюджета коммерческих расходов ООО «Электротехническая компания» (табл. 1).

Таблица 1

Бюджет расходов структурных подразделений ООО «Электротехническая компания» на 2014г.

Статья затрат	Магазин «А», руб.	%	Магазин «Б»,руб.	%
Аренда	2 226 200	30,4	1 459 500	40
Коммунальные расходы	384 560	5,3	160 300	4,4
Зарплата	2 700 000	36,9	1 100 000	30,1
ЕСН (страховые взносы)	867 000	11,8	180 000	4,9
Безопасность	7 100	0,1	205 000	5,6
Реклама	300 000	4,1	220 000	6
Собственные нужды	314 500	4,3	76 250	2,1
Товарные потери от брака, порчи, боя	360 000	4,9	158 000	4,3
Расходы на техобслуживание	160 000	2,2	90 500	2,5
Итого затрат	**7 319 360**	**100**	**3 649 550**	**100**

Как видно из приведенных данных, затраты двух магазинов в денежном выражении значительно различаются. Так, наибольший удельный вес в магазине «А» занимают расходы на заработную плату (36,9%), тогда как в магазине «Б» преобладают расходы на аренду (40,0%). В магазине «Б» также уделяется большое внимание к обеспечению безопасности – 5,6% от всех расходов (против 0,1% – в магазине «А»).

Если провести сравнительный анализ других финансовых и нефинансовых показателей данных структурных подразделений, то видно, что значения показателей объёмы товарооборота, себестоимости продаж и коммерче-

ских расходов, прибыли – в магазине «Б» составляют менее ½ от аналогичного показателя магазина «А» (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительная характеристика объемных показателей ООО «Электротехническая компания» за 2014г.

Показатели	Магазин «А»	Магазин «Б»
Выручка от реализации, руб.	78 261 000	36 239 000
Себестоимость реализованных товаров, руб.	56 740 000	26 131 000
Валовая прибыль, руб.	21 521 000	10 108 000
Коммерческие расходы, руб.	7 319 360	3 649 550
Прибыль от продаж, руб.	14 201 640	6 458 450
Численность, чел.	209	97
Площадь, $м^2$	10 000	4 000

На основании данных, приведенных выше в табл. 2, можно сделать вывод, что при валовой прибыли, равной 21 521 000 руб. магазин «А» получит прибыль от продаж в размере 14 201 640руб., в то время как магазин «Б» может получить прибыль, равную 6 458 450 руб. Данные различия в цифрах обусловлены такими факторами, как площадь торговых подразделений и численность персонала магазинов.

Как известно, главным конечным результатом хозяйственной деятельности предприятия является финансовый результат, то есть прибыль или убыток, полученные в течение отчетного периода. Но в рыночных условиях экономики результат деятельности определяется не только количественными показателями эффективности, но и качественными. Для более эффективного изучения природы коммерческих расходов необходимо рассчитать качественные показатели данных расходов (табл. 3).

Таблица 3

Сравнительная характеристика качественных показателей ООО «Электротехническая компания»

№	Показатель	Формула	Магазин «А»	Магазин «Б»
1	Доля коммерческих расходов в себестоимости реализуемых товаров	(Коммерческие расходы/Себестоимость реализуемых товаров)*100	12,90%	13,97%
2	Прибыль, приходящаяся на 1 рубль коммерческих расходов	Прибыль от продаж/Коммерческие расходы	1,94 руб.	1,77руб.

Процент коммерческих расходов в себестоимости реализованных товаров является ограничивающим показателем, который не должен превышать определенного уровня. Проанализировав приведенные выше расчеты, можно сделать вывод, что доля коммерческих расходов в себестоимости на данном предприятии вполне допустима. Но для того чтобы фактически повысить уровень показателя «прибыль от продаж», необходимо сократить сумму коммерческих расходов, то есть выявить резервы снижения издержек обращения.

Для более эффективного управления издержками обращения стоит ввести систему накопления расходов на продажу по различным отделам торго-

вого подразделения, и по ним же калькулировать себестоимость и прибыль от реализованной продукции. Таким образом, на предприятии будет работать система «коллективного труда», которая будет стимулировать работников одних подразделений качественно преподносить покупателю интересующий его товар, а других – снижать уровень себестоимости и коммерческих расходов по отдельным статьям без нанесения ущерба прибыльности товаров и репутации торговой организации.

Для получения информации о том, насколько эффективен труд каждого работника в разрезе отдельного подразделения, на основании имеющихся у нас данных, можно определить, так называемый, вклад каждого работника в прибыльность отдельного структурного подразделения.

Коэффициент человеческого вклада в прибыль можно определить по формуле 1:

$$Р_{вк}=\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Численность персонала}} \quad (1)$$

Показатель человеческого вклада в прибыль магазина «А» составил 67,9 тыс.руб/чел., а тот же показатель по магазину «Б» – 66,6 тыс.руб/чел.

Еще одним фактором, влияющим на размер прибыли, может выступать показатель, характеризующий эффективность использования торговых площадей и основного капитала торгового предприятия. Считается, что рациональное использование торговой площади позволяет повысить размер прибыли от продаж.

Коэффициент прибыли с 1м^2 торговой площади можно определить по формуле 2:

$$Р_{пл}=\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Площадь торгового подразделения}} \quad (2)$$

Прибыльность 1м^2 торговой площади магазина «А» составил 1,42тыс.руб/1м^2, а по магазину «Б» – составил 1,61 тыс.руб/1м^2 [3].

Из расчетов видно, что более рационально использует свою торговую площадь магазин «Б», площадь которого всего 4000 м^2, тогда как магазин «А», имея в своем распоряжении 10000м^2 приносит меньшую прибыль на 1м^2 торговой площади. Зачастую это происходит из-за нерационального и не эффективного размещения торговых залов и торгового оборудования. Существует несколько вариантов технологических планировок торгового зала, а именно: линейная, боксовая и смешанная. Выбор соответствующего варианта технологической планировки осуществляется с учетом размеров и конфигурации торгового зала, ассортимента реализуемых товаров и методов их продажи. Для анализируемого торгового предприятия более оптимальной является смешанная планировка торговой площади, то есть расстановка торгово-

го оборудования с использованием комбинаций линейной и боксовой планировок.

Из анализа следует, что в целом торговая деятельность магазина «А» более эффективна по сравнению с магазином «Б». Во многом это зависит от политики руководства предприятия, от нежелания персонала двигаться в направлении развития бизнеса, от возможных ошибок в составлении бюджетов. Необходимо пересмотреть некоторые показатели бюджета по торговому подразделению «Б», так как показатели торговой площади и численности магазина способны приносить предприятию больший эффект от продаж. Снижение уровня коммерческих расходов также будет способствовать развитию и расширению деятельности ООО «Электротехническая компания».

Итак, главная цель, стоящая перед любым торговым предприятием – выявить пути снижения уровня и величины издержек обращения в целях увеличения прибыли. Оптимальный размер издержек обращения определяется совокупностью внешних и внутренних условий, при которых уровень затрат может быть минимальным одновременно с максимально возможным качеством обслуживания.

Для эффективного управления издержками обращения, поиска оптимального варианта их снижения важен учет основных факторов, формирующих уровень затрат. Они подразделяются на факторы, снижающие и повышающие уровень расходов, зависящие и независящие от работы торговых предприятий.

Основными факторами, снижающими уровень расходов на продажу, являются: интенсивность роста товарооборота, возрастание производительности труда торговых работников, оптимизация территориального размещения объектов розничной и оптовой торговли, сокращение среднего расстояния перевозимых грузов, эффективная логистика, использование прогрессивных методов торговли, эффективность использования основных средств и ускорение оборачиваемости оборотных активов.

Список литературы

1. Котова Т.В., Карпань А.И. Методы управления себестоимостью продукции [Текст] / КотоваТ.В., КарпаньА.И. // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2004. № 3. С. 146-149.

2. Прямухина О.А. Модели управления затратами в сфере бытовых услуг [Текст] / Прямухина О.А. // Современные аспекты экономики. 2002. №10. С.104-116.

3. Салахова Э.К. Теоретические и практические аспекты проблем калькулирования себестоимости продукции [Текст] / Салахова Э.К. // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2011. № 2. С. 167-175.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Изварина Н.Н.
студентка экономического факультета,
Донской государственный аграрный университет,
Россия, п. Персиановский

Пронина М.А.
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Донской государственный аграрный университет, к.э.н., доцент,
Россия, п. Персиановский

В статье рассматривается международный опыт внедрения бюджетов, а также исследованы аспекты и проблемы традиционной системы бюджетирования в современных условиях. Изучение подобных вопросов поможет руководству предприятия повысить качество управления и снизить издержки.

Ключевые слова: бюджетирование, управление, бюджет, структурные подразделения.

Эффективное управление предприятием трудно представить в сложившихся условиях без грамотно выстроенной системы планирования.

Бюджетирование выступает основой планирования и принятия управленческих решений в организации, оценки всех аспектов ее финансовой состоятельности, укрепления финансовой дисциплины и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам организации в целом.

Существует различные точки зрения на определение понятия процесса бюджетирования. Так А.И. Кучеренко считает, что бюджетирование – это способ управления финансами предприятия, заключающийся в построении и исполнении бюджета организации на основе бюджетов отдельных подразделений (видов деятельности) [5, с.23].

А.Д. Кочнев утверждает: бюджетирование – процесс формирования и принятия годового бюджета коммерческой организации, а также последующий контроль над его исполнением [6, с.33].

Бережной В.И. говорит, что бюджетирование (от англ.budgeting) – это управленческая технология, представляющая собой динамический процесс согласованного планирования работы и управления деятельностью подразделений на основе смет и экономических показателей [1, с.150].

Следовательно, бюджетирование – это общее понятие, включающее в себя способ и процесс управления финансами, а также управленческий инструмент распределения ресурсов, позволяющие достигнуть определенных целей.

Бюджетирование – это процесс формирования бюджетов, направленный на приведение в соответствие возможностей предприятия к существующим рыночным условиям, и обеспечивает контроль за их выполнением. Основные функции системы бюджетирования это планирование деятельности

организации, информирование, составление различных вариантов бюджетов. Основные функции системы бюджетирования это планирование деятельности организации, информирование, составление различных вариантов бюджетов [9, с.132].

В ряде стран применяется бюджетирование ориентированное на результат, или программно-целевое бюджетирование, обеспечивающее соблюдение принципа подотчетности власти широкой общественности. Суть, которого состоит в том, чтобы связать произведенные расходы с ожидаемой отдачей от этих расходов, с их социальной и экономической эффективностью.

Международный опыт внедрения бюджета, ориентированного на результат (БОР), показывает, что в качестве инструмента отчетности органов государственного управления перед обществом применяется система индикаторов эффективности и результативности бюджета.

В каждой стране система программно-целевого бюджетирования имеет свои особенности, однако есть общие черты.

Бюджетирование охватывает определенный круг задач:

- Планирование будущих целее и направлений деятельности на дальнейшую перспективу;

- Отслеживание фактических отклонений результатов деятельности организации и ее структурных подразделений от поставленных целей, выявление и анализ причин этих отклонений, своевременное и аргументированное принятие решений о проведении регулирующих мероприятий;

- Качественный контроль за расходованием финансовых и материальных ресурсов, обеспечение плановой дисциплины;

- Оценка выполнения плана центрами ответственности и их руководителей [1, с.150].

Специфика хозяйственной деятельности предприятия предполагает частный подход к разработке функциональных бюджетов. Не существует единой (базовой) для всех типов предприятий и направлений хозяйственной деятельности бюджетной структуры [2, с.450] Как правило, традиционные бюджетные структуры составлены на основе типовых промышленных или коммерческих предприятий. Из ходя из этого можно выделить следующие модели бюджетирования, представленные на рисунке [7, с.266].

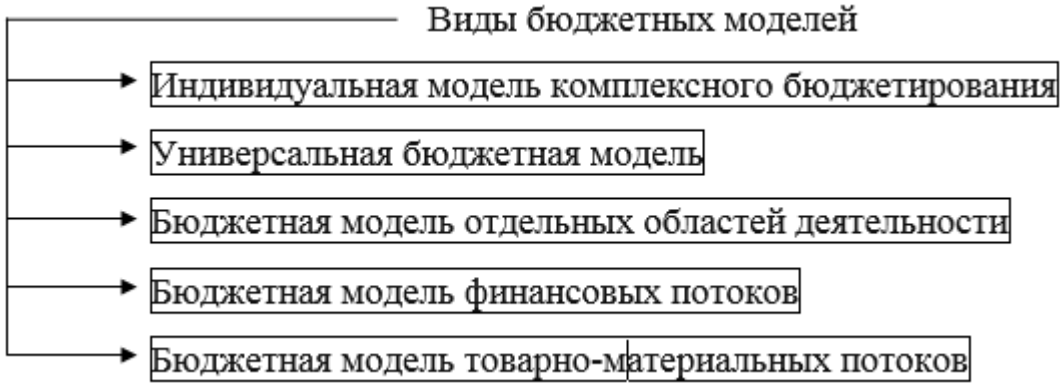

Рис. Виды бюджетных моделей

Применение бюджетирования позволяет руководителям отслеживать состояние дел во всех подразделениях компании, обеспечить взаимодействие и подчинить их действия общей стратегической цели.

Однако в последние годы традиционное бюджетирование все чаще подвергается критике. Основной проблемой традиционного подхода является отсутствие четкой связи между стратегическим управлением и бюджетным планированием. Основной ценностью любой компании является интеллектуальный потенциал квалифицированных работников. Необходимо использовать этот ресурс максимально эффективно, тогда как бюджет предъявляет свои требования – то время, которое опытные сотрудники могли бы потратить на поиск новых возможностей для компании, приходится расходовать на подробные планы и следующие за ними бесконечные отчеты.

Поэтому мы считаем, что традиционное бюджетирование препятствует привлечению молодых и перспективных менеджеров к работе в компании и внедрению новых идей и проектов. Следовательно, чтобы изменить культуру, необходимо сначала изменить подход к бюджету. Таким образом, можно выделить главные проблемные аспекты традиционного бюджетирования:

- сотрудники не могут в полной мере разобраться в корпоративном видении;

- нет возможности соединить корпоративную стратегию с целями отдельных подразделений и специалистов.

-отсутствие связи стратегии с распределением ресурсов, поскольку оно обычно осуществляется на основе предыдущих решений, не учитывая то, каких результатов необходимо добиться в будущем.

- обратная связь при традиционном бюджетном контроле применяется для сравнения фактических расходов с данными, приведенными в бюджете, а не для их непосредственного сопоставления с полученными результатами [8, с.57].

В настоящее необходимо заменить устаревшие приемы бюджетирования, которые блокировали инновации, или хотя бы дополнить их новыми приемами деятельности, для повышения эффективности деятельности компаний.

К числу инструментов и приемов, которые успешно применяются для замены традиционного бюджетирования, относятся:

- скользящее бюджетирование;

- применение сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard);

- управление ради ценности (Managing for Value);

- управление исполнением без бюджетов и фиксированных требований (Beyond Budgeting Round Table).

В основу метода скользящего формирования бюджетных планов положено деление периода планирования на годы, кварталы, месяцы и недели (по

мере необходимости), по истечении которых бюджетные планы компании передвигаются на эту же часть вперёд. Это позволяет компании своевременно реагировать на изменения внешней среды и делать соответствующие корректировки в плановых показателях. Также это дает возможность менеджменту компании в конце финансового года принимать решения в более далекой перспективе, что было бы невозможно при фиксированном бюджетировании [10, с.12].

Система сбалансированных показателей (ССП) позволяет применить стратегию управления эффективностью одновременно по 4 направлениям: финансы, клиенты, бизнес-процессы, обучение и рост. Дополнительно ССП позволяет проводить обработку информации о возможных перспективах развития организации. Преимущества ССП заключаются в том, что показатели сведены в удобный график, где фиксируются задачи, измерения параметров прогресса, специфические целевые показатели, проекты или программы, необходимые для выполнения задач.

Метод управления ради ценности (Managing for Value) предоставляет возможности для управления, направленного на достижение максимальной ценности (акционерной стоимости) компании.

Managing for Value выделяет 4 основных процесса, влияющих на ценность компании:

- способ организации управления;
- стратегическое планирование;
- распределение ресурсов;
- управление производительностью и компенсация высшего исполнительного руководства.

Управление исполнением без бюджетов и фиксированных требований (Beyond Budgeting Round Table – BBRT) основано на следующих принципах:

1) принципы управления с помощью BBRT:

- направленность на максимальное использование потенциала;
- построение системы оценок и вознаграждений на основе предшествующего опыта относительного улучшения;
- корректировка текущего плана действий в соответствии с ситуацией;
- доступность ресурсов по требованию;
- корректировка внутрикорпоративных действий в соответствии с реальным спросом;
- контроль с точки зрения принципов эффективного управления и согласно относительным показателям исполнения;

2) принципы передачи полномочий:

- система управления должна основываться на четко сформулированных принципах;

- сотрудники должны иметь возможность самостоятельно принимать частные решения, не выходящие за рамки принципов управления и целей организации;

- ответственность за принятие решений должна быть распределена между членами группы по работе с клиентами;

- сотрудники должны отвечать за итоги работы с клиентами;

- информационная политика организации должна быть открытой [3, с.117].

Подводя итог можно отметить, что бюджетирование, в первую очередь, является технологией управления компанией, грамотное внедрение которой позволяет повысить эффективность деятельности предприятия и его конкурентоспособность. Роль бюджетирования в системе управленческого учета, несомненно, велика, прежде всего, и потому что оно охватывает как производственные, так и функциональные службы и подразделения непроизводственной обслуживающей сферы деятельности хозяйствующих субъектов. Проблемные аспекты, которые были выделены в статье, подвергаются изучению специалистами в России, так же и за рубежом. В данной области проводятся научные исследования, разрабатываются современные методы бюджетирования, что поможет предприятиям повысить эффективность управления и снизить издержки, которые возникают в ходе ведения хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Бережной, В.И. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / В.И. Бережной, Г.Е. Крохичева, В.В. Лесняк – М.: ИНФРА-М, 2014. – 176 с.

2. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / М.А. Вахрушина – М: Омега – Л, 2007. – 570 с.

3. Карпов, А.Е. Бюджетирование, как инструмент управления [Текст] / А.Е. Карпов -4-е изд. – Москва: Результат и качество – 2007. – 399 с.

4. Кучеренко, А.И. Бюджетирование как метод финансового планирования деятельности организации [Текст] Справочник экономиста. – 2010. – № 3- 40 с.

5. А.Кочнев, М.Ступакова – Идеальный бюджет // Финансовый директор. – 2007 – №12. – 50 с.

6. Кондраков, Н.П.Бухгалтерский управленческий учет [Текст]/ Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. Учебное пособие. – М.: ИНФРА. – М,2006 – 368 с.

7. Новикова, Е.М. Бюджетирование: «за» или «против» [Текст]//Финансовый директор – 2009. – №7. – 150 с.

8. Пронина, М.А. Развитие методики управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях [Текст] : монография / М.А. Пронина- п.Персиановский, 2009. – 228 с.

9. Сертаков, А.К. От периодического к скользящему бюджетированию [Текст] // Финансовый директор. – 2009 -№8. – 30 с.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ПОТЕРИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Исаева Ш.М.
научный руководитель, доцент кафедры аудита, экономического анализа и статистики Дагестанского государственного университета,
кандидат экономических наук, доцент,
Россия, г. Махачкала

Гаитбекова М.К.
студентка экономического факультета
Дагестанского государственного университета,
Россия, г. Махачкала

В статье рассматривается характеристика репутационного риска, анализируются существующие методики управления рисками. Авторы оценивают источники рисков деловой репутации кредитной организации и предлагают мероприятия по успешному управлению репутационными рисками банка.

Ключевые слова: репутационные риски, управление рисками, деловая репутация, банк.

В современных условиях устойчивое функционирование на рынке банковских услуг невозможно без управления репутационным риском. Деловая репутация кредитной организации это качественная оценка участниками гражданского оборота деятельности кредитной организации, а также действий ее реальных владельцев, дочерних и зависимых организаций. Репутационный риск – это риск возникновения у кредитной организации убытков в результате уменьшения числа клиентов (контрагентов) вследствие формирования в обществе негативного представления о финансовой устойчивости кредитной организации, качестве оказываемых ею услуг или характере деятельности в целом.

Актуальность данной статьи не вызывает сомнения, поскольку риск потери деловой репутации является одним из типичных банковских рисков и оказывает существенное влияние на возможность возникновения потерь или ухудшения ликвидности кредитной организации.

Одним из приоритетных направлений совершенствования качества управления банком является организация системы управления риском потери деловой репутации. Целью управления риском потери деловой репутации выступает необходимое снижение возможных убытков, сохранение и поддержание деловой репутации банка перед клиентами, учредителями и другими связанными с банком лицами.

Цель управления риском потери деловой репутации банка достигается на основе системного, комплексного подхода, который подразумевает решение следующих задач:

– получение необходимой информации о состоянии и размере репутационного риска;

– выявление и анализ репутационного риска;

– качественная и количественная оценка репутационного риска;

– мониторинг и принятие мер по минимизации риска. [5, с.250].

Выявление риска потери деловой репутации предполагает анализ всех условий функционирования банка на предмет наличия или возможности возникновения причин риска. Возникновение репутационного риска может быть обусловлено как внутренними, так и внешними факторами (причинами) (рис. 1).

Рис. 1. Источники репутационных рисков [1, с.290]

Самым сильным источником репутационных рисков среди внутренних источников, на наш взгляд, являются трудовые конфликты. Отсутствие согласия в трудовом коллективе приводит к снижению производительности, забастовкам, становится достоянием широких слоёв общественности, снижает уровень доверия к организации со стороны властей. Развитие событий в таких случаях непредсказуемо и может включать такие крайние меры, как требование властей сменить органы управления или массовый бойкот населением услуг организации.

Подразделение управления рисками должно ежеквартально представлять отчеты об уровне репутационного риска руководству кредитной организации. Для оценки уровня репутационного риска банк использует следующие основные параметры:

• изменение финансового состояния банка, а именно, изменение структуры активов и пассивов банка, то есть структуры ресурсной базы банка;

• негативные и положительные отзывы о банке, его, акционерах, дочерних и зависимых организациях в средствах массовой информации;

• своевременность и полнота расчетов по поручению клиентов и контрагентов банка;

• изменение деловой репутации акционеров банка, дочерних и зависимых компаний;

• выявление фактов хищения, мошенничества в банке, использования работниками банка в личных целях полученной от клиентов и контрагентов конфиденциальной информации;

• закрытие расчетных счетов крупными клиентами банка [2, с.187].

Если в течение календарного квартала появляется информация о факторах риска, существенно повлиявших на оценку уровня репутационного риска подразделения, осуществляющие мониторинг риска незамедлительно информируют об этом руководство кредитной организации и совместно с ним принимают решение о применении различных методов минимизации репутационного риска.

К таким методам, в частности, относятся следующие: принцип «знай своего сотрудника», принцип «Знай своего клиента», а также отказ от риска, передача риска, снижение и сохранение риска. [1,с.290]

Опишем некоторые из вышеперечисленных методов минимизации риска. Сохранение риска на существующем уровне не всегда означает отказ от любых действий, направленных на компенсацию ущерба. Организация может создать специальные резервные фонды (фонды самострахования или фонд риска), из которых будет производиться компенсация убытков при наступлении неблагоприятных ситуаций. Такой метод управления риском называется самострахованием

Меры по передаче риска означают передачу ответственности за него третьим лицам при сохранении существующего уровня риска. К ним относятся страхование, которое подразумевает передачу риска страховой компании за определенную плату, а также различного рода финансовые гарантии, поручительства и т. д.

Методы отказа от риска используют в том случае, если предпочитают действовать наверняка, не рискуя. При этом отказываются от услуг ненадежных партнеров, стремятся работать только с убедительно подтвердившими свою надежность контрагентами и т. п.

Снижение риска до приемлемого уровня может происходить путем использования следующих конкретных процедур и способов:

• создание внутренней нормативной базы для исключения конфликта интересов между работниками банка и клиентами, контрагентами, между работниками кредитной организации и самим банком;

• контроль над достоверностью финансовой отчетности и иной публикуемой информации, представляемой акционерам, клиентам и контрагентам, органам регулирования и надзора и другим заинтересованным лицам, в том числе в рекламных целях;

• обеспечение повышения квалификации работников банка

• Эффективная организация системы внутреннего контроля

• обеспечение своевременности расчетов по поручению клиентов, тщательный анализ случаев операционных сбоев и несвоевременного своих обязательств с целью устранения их причин [3, с.305].

Заключительным этапом в цикле управления рисками в организации является мониторинг и анализ эффективности используемых методик оценки рисков и процедур управления рисками, обеспечивающий своевременное исполнение мер и планов по смягчению последствий.

Степень детализации процедур контроля разрабатывается каждой кредитной организацией индивидуально и не всегда отвечает предъявляемым требованиям, поэтому, контроль риска потери деловой репутации должен состоять из уровней и процедур (рис. 2).

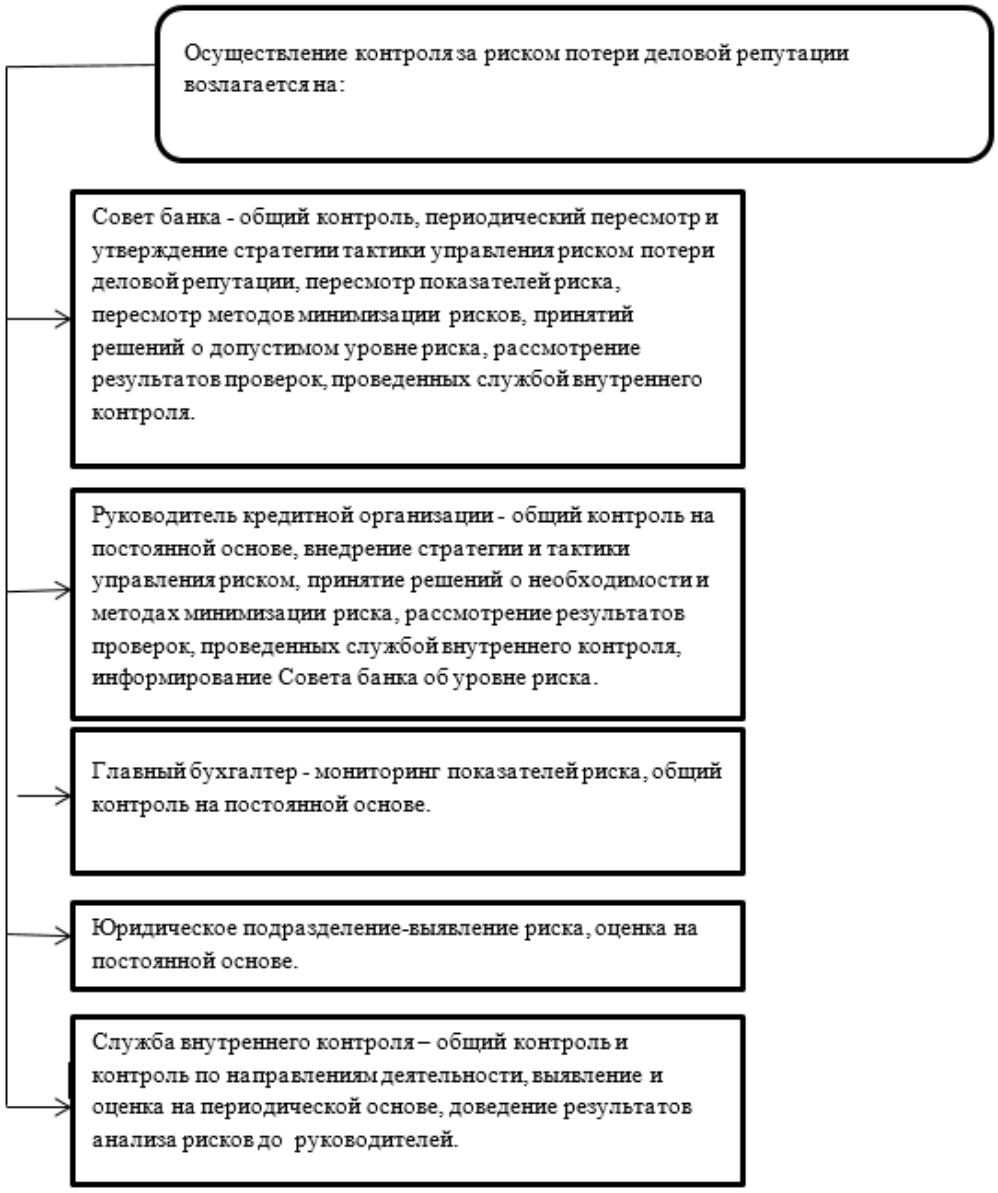

Рис. 2. Уровни и процедуры управления риском [5, с.250]

Решения, принимаемые одним из уровней системы контроля управления рисками в рамках своих, полномочий, являются обязательными для всех субъектов более низких уровней.

Сложность управления репутационным риском состоит в его способности конвертироваться в другие банковские риски (кредитный, процентный, риск потери ликвидности).

Управление риском деловой репутации должно быть частью комплексной системы риск-менеджмента и не только руководству, службе внутреннего контроля и риск-менеджерам, но и всему персоналу в соответствии со спецификой своих должностных обязанностей необходимо принимать участие в процессе управления риском и формировании положительного имиджа кредитной организации и меры по совершенствованию управления риском потери деловой репутации как в рамках одной кредитной организации, так и всей банковской системы представляются действенными и необходимыми для развития и совершенствования устойчивости банковского сектора.

Эффективная система управления репутационными рисками, как в условиях кризисных ситуаций, так и на этапе роста экономики играет важную роль в общей системе управления банковскими рисками и может оказать существенную помощь на различных этапах развития банка.

Список литературы

1. Козлова Н.П. Управление репутационными рисками компании // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. 2011. № 24. С. 284–287.

2. Проект ассоциации российских банков «Стандарт качества управления репутационным риском в кредитных организациях» от 17.11.2010 г.

3. Указания ЦБ от 09.07.2014 «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы».

4. Журнал Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал Выпуск№ 2 / 2011 г.

5. Шамин В. П. Журнал Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал Выпуск № 2 / 2011-Об управлении риском потери деловой репутации в кредитной организации.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Калиева О.М.
зав. кафедрой маркетинга, коммерции и рекламы Оренбургского государственного университета, канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Оренбург

Михайлова О.П.
доцент кафедры маркетинга, коммерции и рекламы Оренбургского государственного университета, канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Оренбург

Лихненко О.А.
магистрант кафедры маркетинга, коммерции и рекламы Оренбургского государственного университета,
Россия, г. Оренбург

Алёхина Ю.Ю.
магистрант кафедры маркетинга, коммерции и рекламы Оренбургского государственного университета,
Россия, г. Оренбург

Организация сбытовой политики является одним из важных аспектов деятельности любого предприятия. От правильно организованной сбытовой политики зависит конкурентоспособность предприятия. Управление каналами сбыта, управление ассортиментом, управление закупками и поставками – все это оказывает непосредственное влияние на финансово-экономические показатели деятельности предприятия. Учитывая это, следует понимать, что разработка маркетинговых стратегий не может идти в отрыве от сбытовой политики фирмы. Эти два процесса сильно взаимосвязаны, поэтому один без другого они теряют свой смысл.

Ключевые слова: сбытовая политика, организация, сбыт, стратегия.

Датские ученые Й. Ворст и П. Ревентлоу определяют сбыт как количество товара, которое предприятие может реализовать в определенный период времени [1].

Знаменитый британский специалист по организации бизнеса Гордон Дж. Болт пишет так о роли сбыта в жизненных процессах предприятия: «Нет никаких сомнений в том, что именно коммерческий аппарат и управляющие по сбыту в конечном счете обращают деньги и общие усилия в заказы для предприятия. Недостаточная эффективность сбытовой деятельности ставит под угрозу существование организации в целом» [4].

По мнению автора Бурцева В.В., сбытовой политикой являются выбранные руководством предприятия, совокупность сбытовых стратегий маркетинга и совокупность мероприятий по формированию ассортимента товаров и ценообразованию, по формированию спроса и стимулированию сбыта,

заключению договоров, товародвижению, инкассации дебиторской задолженности и доставке товара [1].

Также, по мнению Бурцева В.В., сбытовая политика обязана быть ориентирована на достижение показателей эффективности, таких как:

- получение прибыли в текущем периоде и в дальнейшем;
- благоприятный имидж предприятия и общественное признание;
- удовлетворение спроса покупателей;
- рыночная устойчивость предприятия и конкурентоспособность продукции.

Главной задачей деятельности организации, в рамках сбыта, является управление конкурентоспособностью товара. Ориентируясь на эту цель, можно выделить два основополагающих направления действий в сбытовой политике:

1) управление каналами сбыта (включающее планирование длины и широты самого канала, организацию и контроль работы его участников; выбор типа посредников);

2) управление товародвижением (включающее планирование, организацию и контроль процессов хранения товара и транспортировки)

Основные принципы сбытовой политики:

- целенаправленность;
- скоординированность;
- системность;
- гибкость;
- комплексность;
- всесторонность учета маркетинговой информации;

Опираясь на основные принципы сбытовой политики, разрабатывается стратегия и тактика сбыта.

По мнению авторов Масловой Т.Д., Ковалик Л.Н., сбытовая стратегия – это долго и среднесрочные решения руководства предприятия по созданию и изменению каналов сбыта, а также процессов физического перемещения товаров в пространстве. К задачам, связанным со сбытовой стратегией можно отнести:

- прогнозирование и планирование сбытовых каналов;
- выбор прямого или косвенного типа сбыта продукции [4].

Сбытовой тактикой можно назвать мероприятия краткосрочной и разовой направленности. Задачи тактики сбыта касаются: работы с уже существующими клиентами и привлечению новых клиентов; учета и контроля за объемами продаж и ценами на продукцию; мероприятий по поддержке сбыта; разработки коммерческих предложений на поставку товара.

Сама суть сбытовой политики предприятия раскрывается в процессе планирования и реализации стратегических и тактических действий.

По мнению авторов Масловой Т.Д., Ковалик Л.Н., канал распределения, это ни что иное как, совокупность отдельных лиц или предприятий, которые помогают передать кому-либо, или принимают на себя права соб-

ственности на товар или услугу, на пути движения товара от производителя к потребителю [3].

Существует два вида каналов товародвижения – прямые и косвенные. Суть прямых каналов сбыта заключается, в перемещении товаров и услуг покупателю от производителя минуя, независимых посредников. Косвенный же канал, направлен на перемещение продукции от производителя к независимому посреднику, и потом только конечному потребителю.

Также каналы сбыта подразделяются по уровням. Уровень канала – это каждый тип посредника, взявший на себя те или иные обязанности по доведению товара до конечного потребителя. Длина канала распределения определяется количеством посредников, у которых задерживается товар на пути к потребителю.

Прямые каналы распределения относятся к каналам нулевого уровня, так как в процессе движения товара от производителя к потребителю не участвует ни один посредник. Прямой канал сбыта выглядит так: Производитель – розничная торговля – потребитель.

Длина косвенных каналов сбыта зависит от количества посредников, задействованных в процессе движения продукции от производителя к потребителю. Косвенный канал распределения выглядит так: Производитель – оптовая торговля – розничная торговля – потребитель.

Также существуют смешанные каналы распределения: Производитель – оптовая торговля – розничная торговля – потребитель.

Выделяют главные функции каналов распределения:

- транспортировка: совокупность действий, способствующих перемещению продукции от места производства до места потребления;
- хранение: обеспечение доступности товара, в момент его покупки;
- «дробление»: обеспечение достаточного количества товаров, которое соответствует потребностям потребителей;
- компоновка: формирование блока взаимодополняющих или специализированных товаров, необходимых в разных ситуациях потребления;
- создание информационных связей: повышение осведомленности о потребностях и тенденциях рынка;
- принятие части риска: финансовый, моральный, организационный;

Также существует понятие – широта канала. Это общее число посредников одного типа на одном канале распределения. Есть три варианта широты канала:

1. Интенсивный сбыт: чаще всего используется при реализации товаров широко потребления и марочных товаров.

2. Селективный сбыт, что подразумевает ограничение количества посредников, в зависимости от характера и клиентуры.

3. Эксклюзивный сбыт заключается в выборе одного посредника. В основном этот метод применяется в маленьких городах, где рынок сбыта изначально не имеет большой емкости.

Абсолютно всех посредников мы можем разделить на несколько типов по самостоятельности:

1) распорядительные органы производителя (сбытовой отдел, филиалы, коммивояжеры);

2) партнеры по сбыту и собственно торговые посредники:

- партнеры по сбыту, это лица, юридически и экономически самостоятельные, выполняющие «поддерживающую» функцию (агенты, брокеры, маклеры). Они не приобретают товар в собственность, а лишь «сводят» интересы производителей и лиц, заинтересованных в приобретении товара.

- к торговым посредникам относят, компании, выстраивающие свою деятельность по реализации товара, независимо от производителя. Уровень самостоятельности посредников гораздо выше, чем у партнеров по сбыту.

Распределительными органами производителя выступают:

- коммивояжер – это сотрудник предприятия, в обязанности которого входит клиентов и работа с ними.

- отдел сбыта – структурное подразделение любого предприятия, занимающегося производством товара, которое осуществляет получение и ведение заказов.

- сбытовой филиал – собственное отделение по сбыту в рамках достаточно крупного предприятия, самостоятельность отделения регламентируется головной формой.

К партнерам по сбыту относят следующие субъекты:

- брокер – лицо, юридически самостоятельное, которому поручены ограниченные по объему сделки. Брокер является посредником при заключении сделок, и не имеет долгосрочных договорных отношений ни с одной стороной.

- комиссионер – лицо, юридически самостоятельное, заключающее договора о поставке от собственного имени.

- агент – лицо, которое имеет возможность вести дела одновременно нескольких предприятий, и получать вознаграждение в зависимости от объемов сбыта или по оговоренному тарифу. Обладает юридической самостоятельностью.

- маклер – лицо, представляющее интересы обеих сторон, занимающееся поиском возможностей заключения договоров. Обладает юридической самостоятельностью.

- дистрибьютор – лицо, юридически самостоятельное, имеющее право на основании договора, реализовывать продукцию производителя на определенной территории и в течение определенного временного отрезка.

Немецкий ученый Юрген Витт считал, что основная цель сбыта – это реализация долгосрочных решений, которые исходят из целевого планирования политики предприятия.

Мерой полноты применения всего потенциала сбыта является доля рынка:

$$\text{Доля рынка (в \%)} = (\text{Сбыт фирмы} / \text{Сбыт отрасли}) \times 100 \qquad (1)$$

Величина доли рынка влияет на возможности предприятия использовать снижение цен для достижения ценовых преимуществ в конкурентной политике, а также повысить свой престиж в глазах покупателя. Для сохранения конкурентоспособности, каждое предприятие должно стремиться к захвату достаточной для выживания доли рынка. Хотя Ю. Витт считал, что «доля рынка сама по себе прибыли не приносит».

Многие отечественные исследователи видят назначение сбытовой политики в создании оптимальной сбытовой сети для эффективных продаж, включая создание сети оптовых и розничных магазинов, складов промежуточного хранения, выставочных залов, определении маршрута товародвижения.

В настоящее время, разрабатываются и создаются различные договорные системы сбыта, что обуславливается развитием рынка. Среди договорных систем сбыта выделяют координированные и традиционные.

Координированная сбытовая структура – единая система каналов товародвижения, где один участник обладает силой, обеспечивающей полное сотрудничество остальных участников, или попросту владеет ими.

Координированная сбытовая структура позволяет участникам распределительной системы максимально эффективно сотрудничать и поэтому на сегодняшний день, данная сбытовая структура достаточно широко распространена.

Выделяют несколько типов координированных структур сбыта:

1) контролируемые (управляемые) – ситуация, когда благодаря размерам, силе коммерческой организации или высокой репутации торговой марки одного из участников, координируются последовательные стадии производства и сбыта.

2) интегрированные (корпоративные) – ситуация, когда последовательные стадии производства и сбыта контролируются одним владельцем.

3) договорные – ситуация, когда самостоятельные организации связаны договорными отношениями, где в договорах детально оговорены и обозначены обязанности, права участников, которые координируют свои действия с целью достижения больших коммерческих результатов, каких бы они не достигли, действуя поодиночке. В свою очередь, договорные сбытовые структуры делятся на:

- кооперативы розничных торговцев. Создавая новое хозяйственное объединение, розничные торговцы поручают ему некоторые оптовые, а иногда и производственные операции. Посредством деятельности нового субъекта, учредители совместно осуществляют рекламные кампании, приобретают товар. Прибыль учредители делят между собой пропорционально объему совершенных закупок;
- добровольные сети розничных продавцов под эгидой оптового посредника. Выступая в роли инициатора добровольного объединения, оптовый посредник разрабатывает специализированную программу по стандартизации торговли розничных продавцов и снижению издержек на осуществление закупок;

• франчайзинг (франшизные системы). Одна фирма (франчайзер) предоставляет другой фирме право на ведение занятие определенным видом деятельности на согласованной территории при соблюдении определенных правил и под торговой маркой франчайзера. Приобретатель франшизи изначально уплачивает определенную единовременную сумму, а затем регулярно отчисляет процент или фиксированную сумму от продаж. Франчайзер же, в свою очередь предоставляет право на использование торговой марки, обеспечивает постоянную поддержку и делится опытом.

Одной из стадий разработки сбытовой политики предприятия является выбор приоритетной стратегии сбыта.

Юрген Витт предлагает свой подход к разработке сбытовой политики. Он считает, что для формирования политики сбыта, ключевое значение имеет то, при помощи каких конкурентных преимуществ, предприятие хочет очертить на рынке свой профиль. Для формирования этих преимуществ используются следующие возможности:

- выигрыш во времени (время поставки);
- психологические (положительные эмоции, вызываемые хорошим предложением);
- деловые (деловая эффективность предложения);
- связанные с местоположением;
- деловые (деловая эффективность предложения).

Суть стратегии преимуществ заключается в разработке выдающегося по уровню качества предложения и подразумевает приобретение особой компетенции, благодаря которой предприятие выделится среди конкурентов.

При применении стратегии снижения цен, выбор системы сбыта должен осуществляться с позиции минимизации издержек.

Коммерческий успех любой фирмы во многом зависит от того, насколько удачно выбраны каналы продажи товаров, методы формы сбыта.

Традиционно применяется три основных метода в продаже товаров:

1) Интенсивный сбыт, что означает включение в сбытовую программу всех возможных посредников, готовых заниматься реализацией соответствующих товаров. Этот вид сбыта чаще всего используется при реализации товаров широко потребления и марочных товаров.

2) Селективный сбыт, что подразумевает ограничение количества посредников, в зависимости от характера и клиентуры.

3) Эксклюзивный сбыт заключается в выборе одного посредника в данном географическом регионе, который продает продукцию предприятия. В основном этот метод применяется в маленьких городах, где рынок сбыта изначально не имеет большой емкости.

Для того чтобы охарактеризовать сбытовую деятельность, используется также понятие системы сбыта. Зачастую предприятия используют традиционную, вертикальную и многоканальную системы.

Иностранные исследователи выдвинули идею о разделении потоков внутри канала распределения – поток заключения сделок и поток физическо-

го распределения товаров. Поток заключения сделок подразумевает ведение переговоров, заключение контрактов и управление обязательствами. Поток товародвижения можно считать процессом физической доставки продукции. Каналы постоянно взаимодействуют друг с другом. Товародвижение проходит по условиям контракта, в то же время своевременная доставка товара с минимальными издержками способствует повторному заключению взаимовыгодной сделки.

На формирование сбытовой сети оказывает влияние большое количество факторов, которые можно разделить на четыре группы.

Первая группа связана с характеристикой данного товарного рынка – емкость рынка, покупательская способность населения, закономерности поведения покупателей.

Вторая группа включает в себя факторы, имеющие отношение к предприятию. Его конкурентоспособность, основные направления рыночной стратегии, финансово-экономические положение.

Третья группа характеризует продаваемый товар. К этим факторам относятся: сезонность спроса, сроки, условия хранения и цена товара.

Четвертая группа факторов характеризует функционирование каналов распределения. В этом случае принимается во внимание протяженность канала, сравнительная стоимость различных каналов, качество и количество услуг.

Коммуникационная политика служит для продвижения товаров на рынке. План продвижения состоит из трех частей: целей, бюджеты и совокупности элементов продвижения.

При формировании конкретных целей можно использовать модель иерархии воздействия, предложенную Ф. Котлером. В связи с тем, что целевая аудитория может находиться в любом из шести состояний покупательской готовности (осведомленность, знание, благорасположение, предпочтение, убежденность и совершение покупки), фирма может переходить от информирования к убеждению, а затем к напоминанию.

Бюджет расходов на продвижение может устанавливаться одним из пяти методов.

При использовании метода «все, что вы можете себе позволить» составляется бюджет, исходя из имеющихся у предприятия средств. Метод используется в условиях ограниченных ресурсов.

При использовании метода «доля от продаж», на продвижение выделяется определенный процент дохода от продажи товаров.

При использовании метода прироста бюджет формируется на основе прошлых ассигнований. Недостатком метода является отсутствие прямой связи с целями и задачами компании.

При использовании метода паритета с конкурентами бюджет предприятия «подгоняется» под бюджет конкурентов, при этом игнорируются возможные различия между нашей компанией и компанией конкурентов.

При использовании метода целей и задач необходимо, чтобы предприятие формировало свой бюджет на основе оценки затрат на решение задач для достижения конкретных целей.

После определения бюджета на продвижение продукции предприятие должно установить структуру своей деятельности в этой области. Структура продвижения – это коммуникационная программа, состоящая из личной продажи, пропаганды, рекламы и стимулирования сбыта.

При разработке комплекса стимулирования предприятию необходимо учитывать несколько факторов:

1. Тип товара или рынка.
2. Потребители.
3. Бюджет.
4. Конкуренция.
5. Стратегия проталкивания товара или стратегия привлечения потребителя к товару.
6. Этап жизненного цикла товара.

Существует множество действенных методов стимулирования сбыта на предприятии и принято их разделять на три группы:

- стимулирование потребителей;
- стимулирование собственного персонала;
- стимулирование самой торговли.

Стимулирование потенциальных и настоящих потребителей может происходить различными способами. Сюда можно отнести: ценовые методы (скидки, бонусы), раздача бесплатных образцов товара, поощрение и вознаграждение постоянных клиентов.

Стимулирование персонала не менее важно, чем стимулирование покупателей. Хорошо обученная команда и ее слаженная работа – это одна из важнейших составных частей успешной сбытовой деятельности. С целью стимулирования сотрудников, руководства предприятий вводят системы оплаты труда «оклад + премия». Это особенно эффективно в сбытовых подразделениях предприятий, поскольку размер заработной платы при такой системе, напрямую зависит от качества работы сотрудников, объема продаж, выполнения плана. Так же руководители, с целью мотивации сотрудников, проводят соревнования между ними, проводят бизнес – тренинги, поощряют сотрудников, получающих высшее образование.

К стимулированию торговли можно отнести проведение конференций, форумов, выставок, ярмарок. Также положительное влияние на стимулирование всего торгового процесса оказывают совместные рекламные акции, когда несколько продавцов объединяют усилия для проведения совместных акций в магазинах и местах сбыта определенного товара.

Таким образом, актуальность данной проблемы состоит в том, что возможности сбытовой деятельности и возможности и виды инструментов сбыта, применяемые к конкретному предприятию не универсальны. Не существует единой формулы формирования и совершенствования сбытовой деятельности, следуя которой каждое предприятие могло быть доминирующем в

своем сегменте рынка. Для организации и совершенствования сбытовой деятельности предприятия, нужно иметь четкое представление о подходах и инструментах, которые могут быть применимы в рамках конкретной рыночной ситуации.

Список литературы

1. Андреева, Н. Н. Формы современного прямого маркетинга и их классификация / Н. Н. Андреева // Маркетинговые коммуникации. – 2012. – № 4. – С. 236 – 247. – ISSN 1817-6321.

2. Ефимова С.А., Управление сбытом или как увеличить объем продаж / Ефимова С.А. – М.: Альфа – Пресс, 2007.

3. Кулинич, И. Ф. Семь факторов успеха акций по стимулированию сбыта / И. Ф. Кулинич // Индустриальный и B-2-B маркетинг. – 2008. – № 2. – С. 114 – 119.

4. Ларина, Т. Д. Нестандартные виды продвижения: как это работает / Т. Д. Ларина // Маркетинговые коммуникации. – 2007. – № 4. – С. 216 – 221. – ISSN 1817-6321.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Калмакова Н.А.
заведующий кафедрой экономики и финансы Финансового университета при Правительстве РФ, Челябинский филиал, канд. эконом. наук,
Россия, г. Челябинск

В статье обосновывается позиция, что в рыночных условиях хозяйствования на всех стадиях работы предприятия основной задачей является мониторинг внешних факторов, которые выступают в качестве корректирующих факторов и ограничений в ее деятельности. Менеджмент предприятия перспективно должен опираться на анализ внешней среды, варьируя и деформируя в соответствии с ее изменениями внутренние переменные.

Ключевые слова: сбалансированное развитие, промышленные предприятия, риски, угрозы, внешние, внутренние факторы.

В условиях конкуренции и нестабильности в международных экономических отношениях, внутри страны из-за введенных санкций сос стороны Евросоюза, США и ряда стран и во внешней среде функционирования промышленного предприятия при построении модели сбалансированного управления, перспективно применять сигнатуру проблем и рисков, произведя дифференциацию воздействующих факторов по масштабам возможного воздействия на деятельность промышленного предприятия и риску возникновения.

Поэтому в системе управления деятельностью промышленного предприятия важным компонентом является параметрическое, своевременное и адаптивное распознавание деформационных операций и влияний как во внешней панораме относительно предприятия, так и во внутренних процессах и действиях текущего характера, происходящих на промышленном предприятии.

Если функционирование внутренней среды промышленного предприятия – процесс подконтрольный и прогнозируемый, по крайней мере, в оперативном режиме деятельности, то внешняя среда полна по проявлениям неожиданностями и рисковыми ситуациями. В настоящее время, в условиях транзитивной экономики, менеджмент предприятий практически никак не отреагировал на изменение структуры управления, это не отразилось и на организационной структуре промышленного предприятия и его подразделений. Это свидетельствует о медленном реагировании и не развитости системы «ответного хода» на деформирующуюся внешнюю среду и игнорировании реалий конкурентной и кризисной действительности и угроз, определяемых в процессе использования ситуационного подхода управления сбалансированным развитием промышленного предприятия.

Распознанные внешние негативные факторы влияния на деятельность предприятия могут влиять на параметры внутренней деятельности. Представляется, что стохастичность, неоднородность процессов, подвижность внешней среды в условиях конкуренции требует проводить периодический ситуационный анализ внешней панорамы факторов, воздействующих на деятельности промышленного предприятия.

В ходе анализа внешних факторов, влияющих на деятельность промышленного предприятия и процесс управления сбалансированным развитием, выявив направления и правила развития внешней среды целесообразно дифференцировать проблемы в зависимости от их значимости для предприятия.

Для выявления угроз могут использоваться процедура контроллинга рисков в деятельности промышленного предприятия, например, виде SWOT-анализа. В ходе внешнего контроллинга производится анализ ожидания уровня обслуживания потребителей, функционирования конкурентов, состояния экономики, финансовых, экономических, административных отношений и другой информации, относящейся к выявлению внешних рисков для промышленного предприятия. Сущность системы риск-менеджмента состоит в разработке методов учета (бухгалтерского, управленческого, статистического) мониторинга состояния основных экономических показателей и способов определения, распознавания и концентрации внешней информации о рисках, угрозах, текущее, мониторинговое или периодическое определение и отслеживание изменений в проблемах, контроль за панорамой действия угроз, аудит эффективности и качества управления рисками, контроллинг и информационное обеспечение формирования и распознавания информации об угрозах, определение статуса рисков, постоянное обновление информации о рисках и опасностях, комплектование информации для анализа, мониторинг рисков и реализация алгоритмизации информационных потоков [1].

Функциональная оболочка и практическое воплощение системы рископовещения может быть в виде разработанных информационных систем с применением информационных технологий управления деятельностью и сбалансированным развитием промышленного предприятия и др.

В ходе внутреннего контроллинга собираются сведения о выполняемых производственных, экономических и хозяйственных функциях, осуществляется определение рисков и формирование направлений снижения возможных, определение структуры и состава затрат на управление материальными потоками и затрат на предотвращение рисков, планирование качества продукции, обучение персонала и применение на практике положений эффективных теорий и практических инструментов управления персоналом, консультирование управленческого персонала, рационализация планов, уточнение прогнозов и координация планирования как функции.

В соответствии с техникой SWOT-анализа, приведенной в трудах К.Андрюса, И.Ансоффа, С.Хофера, Д.Шенделя, О.С.Виханского и др., при управлении сбалансированным развитием промышленного предприятия необходимо идентифицировать сильные и слабые стороны предприятия в сравнении и такими возможностями, компонентами и рисками, которые содержит внешнее окружение промышленного предприятия, включающее потребителей с контролем качества поставляемых материальных ресурсов, конкурентов со стратегиями по обеспечению эффективного управления сбалансированным развитием предприятия, поставщиков материально-технических ресурсов с их условиями транспортировки и поставки, а также макроокружение с его конкретным воздействием на технологии, операции и процессы практической деятельности.

В соответствие с предлагаемым подходом проведение SWOT-анализа системы управления развитием промышленного предприятия включает этапы: определение сильных и слабых сторон в организации процесса управления сбалансированным развитием промышленного предприятия; распознавание внешних возможностей и рисков, связанных с обеспечением предприятия необходимыми ресурсами и непосредственным их использованием; попарное последовательное сопоставление, результативное сочетание параметров внутренней силы и слабости в управлении сбалансированным развитием промышленного предприятия [2, с. 245-251], росте издержек с внешними возможностями, рисками в этой области и ранжирование выделенных комбинаций по важности для промышленного предприятия;

На основе анализа процессов управления материальных ресурсов в табл. 1. В обобщенном виде приведен перечень сильных и слабых сторон промышленного предприятия в управлении сбалансированным развитием.

Результатом первого этапа SWOT-анализа является перечень сильных и слабых сторон промышленного предприятия в организации управления производством, снабжением и сбытом, а также возможностей и угроз внешнего окружения и макросреды, которые могут влиять на процесс управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, производством, материальными ресурсами и издержками их обращения.

Таблица 1

Перечень внутренних сильных и слабых сторон промышленного предприятия при управлении сбалансированным развитием

Сильные стороны	Слабые стороны
Длительные прямые связи с поставщиками материальных ресурсов; Наличие квалифицированного персонала, занятого в производстве, складской системе и грузопереработке; Наличие складских помещений для материальных ресурсов; Присутствие транспортных возможностей; Возможности доставки материальных ресурсов предприятию-потребителю.	Отсутствие стратегии и механизма использования материальных ресурсов; Отсутствие у менеджмента промышленного предприятия опыта работы в условиях транзитивной экономики; Присутствие тривиального технологического оборудования и технологии по переработке материальных ресурсов, обеспечивающих низкий уровень их использования; Недостаточное количество современного оборудования на производстве и на складах сырья и материалов; Высокий уровень издержек хранения материальных ресурсов; Высокая закупочная цена некоторых материальных ресурсов; Существование финансово-экономических трудностей при приобретении материальных ресурсов и отсутствие собственных средств для приобретения материалосберегающего оборудования и технологии.

Анализ внешних условий, воздействующих на процесс управление сбалансированным развитием промышленного предприятия, позволил сформулировать характерный для современного этапа развития экономики перечень возможностей и угроз для предприятия [2, 3, 4, 5], который представлен в таблице 2.

Таблица 2

Перечень внешних возможностей и угроз для промышленного предприятия

Возможности	Угрозы
Появление новых технологий складирования ресурсов; Расширение рынка предложения транспортных услуг по переработке материальных ресурсов; Появление на рынке новых видов сырья и материалов-заменителей традиционных материалов; Появление центров подготовки специалистов по управлению и другим направлениям; Наличие интенсивной конкуренции между поставщиками ресурсов; Наличие спроса на отдельные номенклатурные позиции предприятия; Возможности вертикальной и горизонтальной интеграции с поставщиками ресурсов; Доступность разнообразных видов векселей и других инструментов для расчетов с поставщиками.	Неблагоприятные экономические условия на рынках и экономическая конъюнктура; Ориентация поставщиков на крупных потребителей продукции; Удорожание новой техники, оборудования и технологии; Уменьшился спрос на основные виды материальных ресурсов, поставляемых предприятием потребителям; Удорожание услуг, оказываемых транспортными организациями по перевозке материальных ресурсов; Монополизация рынков материальных ресурсов в стране и регионе; Расширение практики предоплаты в поставках материальных ресурсов; Протекционизм и давление профсоюзов.

Выбор модели управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, основывающейся на сильных сторонах внутри предприя-

тия и открывающиеся возможности по управлению производством, материальными ресурсами и издержками их обращения, предполагающей устранение или нейтрализацию слабых звеньев в деятельности промышленного предприятия и адекватную реакцию на угрозы извне в области управления сбалансированным развитием промышленного предприятия.

Таким образом, принятие решения в той или иной сфере деятельности промышленного предприятия предлагается производить в соответствии с концепцией дифференциации угроз и негативных факторов внешней среды. Данная концепция состоит в понимании того, что в большинстве случаев полностью избавиться от угроз невозможно, их можно лишь снизить до возможного уровня, когда негативные факторы перестают быть опасными для сбалансированного развития промышленного предприятия.

Список литературы

1. Нечеухина Н.С. Моделирование учетных событий в системе контроллинга на предприятиях промышленности Монография. Екатеринбург: Институт экономики Уральского отделения РАН, 2009. – 246 с.
2. Воронкина Д.В. Ситуационный подход к решению задач управления эффективным использованием конструкционных материалом. // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. № 1-2. Тула: ТулГУ, 2010. – С. 245-251.
3. Матушкин М.А. Управление материальными ресурсами на промышленных предприятиях. Дис....д-ра экон. наук. -Саратов: СГЭА, 1998. – 298 с.
4. Плетнева Н.Г. Теория и методология управления логистическими системами в условиях неопределенности. – Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – СПб; СПбГИЭУ, 2008. – 45 с.
5. Долгий В.И. Управление промышленным предприятием в экстремальных состояниях (теория, методология, опыт реализации): Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 : Саратов, 2000. – 357 с.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ»

Кондаурова Д.С.
аспирант кафедры прикладного менеджмента
Самарского государственного экономического университета,
Россия, г. Самара

В статье рассмотрены основные подходы к определению экономической сущности и содержания понятия «устойчивое развитие» применительно к экономическим системам. Дано авторское определение рассматриваемой категории.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономические системы, концепция устойчивого развития.

Проблема обеспечения устойчивого развития предприятий в настоящее время становится особенно актуальной. В конце 1980-х гг. в отечественной

экономической литературе появился термин «устойчивое развитие» (от англ. – sustainable development). Понятие устойчивого развития первоначально использовалось в науках об охране природы, но в условиях мирового экономического кризиса приобрел актуальность подход к определению устойчивого развития с экономической точки зрения.

Многие исследователи ключевые этапы в зарождении и становлении современной Концепции устойчивого развития относят к философскому и научному наследию группы русских ученых, живших на рубеже XIX и XX вв. (Циолковский К.Э., Подолинский А.И. и другие). Устойчивое развитие было выдвинуто как основная задача человечества на конец XX – начало XXI века. Так, Вернадский В. И. первым указал на неизбежность перехода биосферы в ноосферу, что предполагало разумное отношение к природе [7].

Начало научному и общественному обсуждению экологических проблем положила Конференция ООН по окружающей среде, проходившая в Стокгольме в 1972 году. Словосочетание «sustainable development», переведенное на русский язык как «устойчивое развитие», впервые было введено в научный и публицистический обиход в докладе «Всемирная стратегия охраны природы», подготовленном Международным союзом охраны природы и природных ресурсов в 1980 году. В докладе развитие определялось как «модификация биосферы и использование людских, финансовых, возобновляемых и невозобновляемых природных ресурсов для удовлетворения потребностей людей и улучшения качества жизни».

Однако серьезное внимание к проблематике устойчивого развития было привлечено лишь после публикации доклада «Наше общее будущее» в 1987 году, подготовленного Комиссией ООН по окружающей среде и развитию, так называемой комиссией Брундтланд. В этом докладе устойчивое развитие определяется как «развитие, которое обеспечивает нужды современного поколения и не подрывает возможностей для будущих поколений удовлетворять свом собственные потребности». Выводы комиссии Брундтланд легли в основу решений, принятых на Конференции ООН по окружающей среде и развитию, проходившей в Рио-де-Жанейро в 1992 году. В документах «Рио-92» устойчивое развитие определяется как «позволяющее на долговременной основе обеспечить стабильное экономическое развитие, не приводя к деградации природной среды, что гарантирует удовлетворение потребностей не только настоящего, но и будущих поколений».

В соответствии с Концепцией перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, утвержденной Указом Президента Российской Федерации № 440 от 01.04.1996), устойчивое развитие понимается как «стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы …» [1]. В дальнейшем уточняется, что «… улучшение качества жизни людей должно обеспечиваться в тех пределах хозяйственной емкости биосферы, превышение которых приводит к разрушению естественного биотического механизма регуляции окружающей среды и ее глобальным изменениям» [1].

Несмотря на активное обсуждение Концепции устойчивого развития и ряд принятых официальных решений, единство в определении и трактовке этого термина пока отсутствует.

Авторы в своих определениях затрагивают социальные, экологические и экономические параметры развития. Понятие «устойчивое развитие» можно считать плодом совместных интеллектуальных усилий представителей разных стран мирового сообщества.

Наиболее точным и емким термином устойчивого развития можно считать следующее: устойчивое развитие – это стабильное развитие экологического аспекта наряду с интегрированным развитием социально-экономических элементов системы в целом.

Можно сказать, что основной задачей устойчивого развития является удовлетворение человеческих потребностей и стремлений. Важно подчеркнуть, что устойчивое развитие требует удовлетворения наиболее важных для жизни потребностей всех людей и предоставления всем возможности удовлетворять свои стремления к лучшей жизни в равной степени.

Осмыслением понятия «устойчивое развитие» занимаются самые широкие слои общественности. В дискуссиях участвуют политики, философы, экономисты, правоведы, экологи, социологи, биологи, физики и другие. Каждое из определений отражает взгляды различных слоев общества – научных, предпринимательских, политических и т.д.

Представители предпринимательских кругов подразумевают, что устойчивое развитие – это возможность работать без политических потрясений и переустройства общества, биологи понимают под развитием поддерживаемую продуктивность биоресурсов, а транснациональные корпорации сформулировали такое определение, что устойчивое развитие – это финансовая стабильность, минимизация социальных конфликтов, спад социально-политической напряженности, неуклонный подъем производства и обслуживания, улучшение инвестиционного климата, четкая работа государственных и региональных институтов, обеспечивающих права человека и гарантирующих безопасность граждан и организаций [5].

Современные взгляды на проблему устойчивого развития наиболее полно отражаются в триединой концепции устойчивого развития, которая появилась в результате объединения трех основных точек зрения: экономической, социальной и экологической (рисунок).

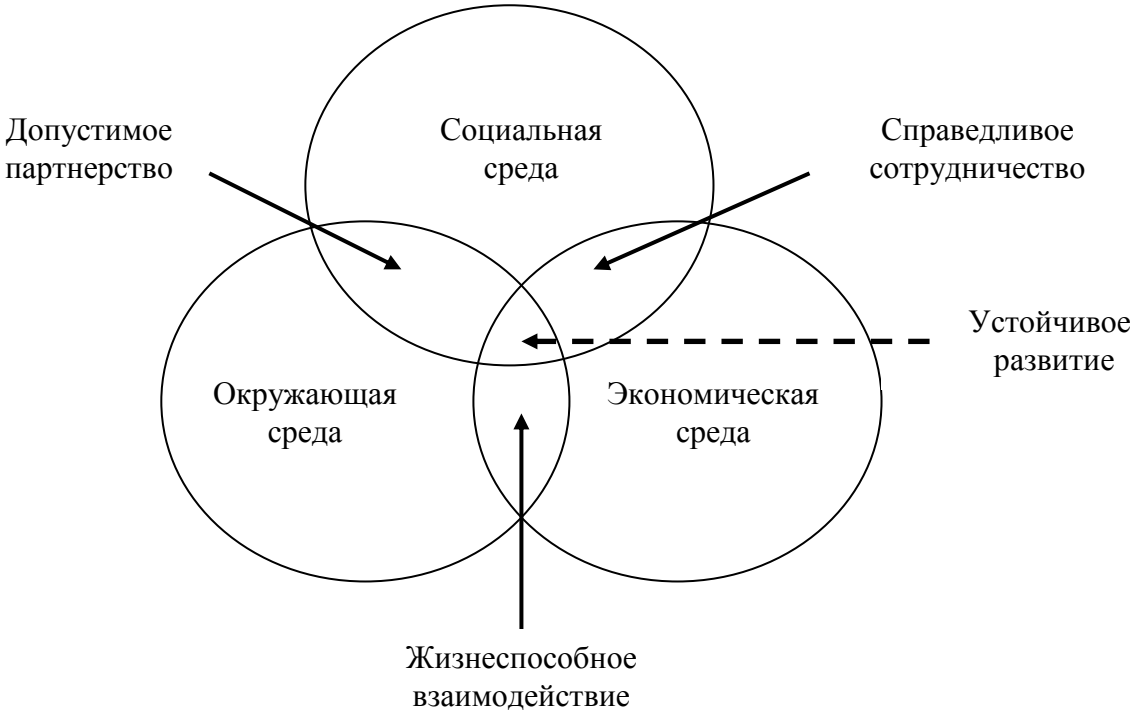

Рис. Триединая концепция устойчивого развития предприятия

На основании рисунка можно сказать, что современные взгляды на проблему устойчивого развития наиболее полно отражаются в триединой концепции устойчивого развития, которая появилась в результате объединения трех основных точек зрения: экономической, социальной и экологической.

Концепция экономической составляющей подразумевает оптимальное использование ограниченных ресурсов и применение экологичных технологий, включая добычу и переработку сырья, создание экологически приемлемой продукции, минимизацию, переработку и уничтожение отходов.

Социальная составляющая устойчивости развития ориентирована на человека и направлена на сохранение стабильности социальных и культурных систем.

С экологической точки зрения, устойчивое развитие должно обеспечивать целостность биологических и физических природных систем [3].

Таким образом, суть устойчивого развития состоит в том, чтобы на длительной перспективе обеспечивать высокие показатели социального, экономического и экологического аспекта развития страны, региона, предприятия.

В современной экономической литературе существует большое количество точек зрения на устойчивое развитие в различных модификациях. Наиболее рациональным будет воспользоваться таким общенаучными логические методами исследования как анализ (разделение понятия на составные части с целью их самостоятельного изучения). То есть рассмотрим отдельно понятие «устойчивость» и «развитие».

Категория «устойчивость» – междисциплинарная, применяется в различных науках и исследованиях, изменяя смысл во времени.

Согласно Советскому энциклопедическому словарю слово «устойчивость» образовано от слова «устой», что означает «прочно укоренившаяся традиция, основополагающее начало, основа чего-либо» [2].

В математике «устойчивость» используется применительно к движению: «устойчивость движения – способность движущейся под действием приложенных сил механической системы почти не отклоняться от этого движения при каких- либо случайных воздействиях (легкие толчки, слабые порывы ветра и прочее» [4].

По мнению Серкова Л.А. устойчивость в широком смысле определяется как «способность системы сохранять текущее состояние при наличии внешних воздействий» [8].

Довольно полно сформулированы Баскиным А.С. определения устойчивости:

1. Устойчивость, по мнению указанных авторов, это одно из фундаментальных свойств материальных и нематериальных систем выполнять функции в условиях действия разнообразных, подчас разнонаправленных экзогенных и эндогенных факторов, причин и обстоятельств. Устойчивость объективно связана с активным преодолением неблагоприятных, в том числе случайных, влияний среды.

2. Устойчивость проявляется одновременно как неизменность и как изменчивость. Применительно к ситуации кризиса как выживание и достижение в последующем поступательного прогресса, как минимум в основных сферах жизнедеятельности.

3. Устойчивость является регулируемой, имеет объективные и субъективные механизмы, алгоритмы и технологии. Развитой формой организации может считаться такая, при которой системы способны саморегулироваться, самоуправляться, самосовершенствоваться и саморазвиваться, т.е. реализовывать собственное свойство устойчивости, приобретенное ранее, в процессе своего формирования и последующей эволюции.

4. На каждом качественно новом этапе задачи поддержания устойчивости воспроизводятся все более масштабно, требуют для своего разрешения возрастающих усилий.

5. Понятие устойчивости зачастую связывают с предотвращением угрозы нарушения экосистемы. Доводы, которые приводятся в пользу этого, убедительны. Однако не меньшее внимание должно уделяться другим сферам жизнедеятельности. Устойчивое развитие необходимо рассматривать также как имеющее социально-экономическое содержание [6].

Обобщая вышесказанное, можно дать собственное определение. Под устойчивостью предприятия понимается его способность обеспечить постоянство компонентов внутренней среды предприятия за счет изменения структуры его элементов и способов взаимодействия с внешней средой.

Любое предприятие имеет область устойчивости. Положения границ этой области меняется с развитием предприятия. Положение и размеры области устойчивости зависят от любого действия, ведущего к изменению пред-

приятия. Отсюда возникает необходимость рассмотреть понятие «развитие предприятия».

Развитие связано с качественными и структурными изменениями на предприятии, основное содержание которых сводится к формированию среды его функционирования, адаптированной к изменившейся ситуации, и способной обеспечивать динамическое равновесие.

Список литературы

1. Указ Президент Российской Федерации О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, № 440, от 01.04.1996г.
2. Советский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1989. – 1632с.
3. Арутюнов, Ю.А., Нгуен, Х.Т. Зеленая экономика путь к устойчивому развитию в развивающихся странах мира [Текст] /Ю.А. Арутюнов, Х.Т. Нгуен // Вопросы экономики и права. – 2013. – № 58. – С. 132-136.
4. Ашмарина, С.И, Анпилов, С.М. Системные основы целеполагания, обеспечивающего устойчивое развитие предприятия [Текст] / С. И. Ашмарина, С.М. Анпилов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2011. – № 10. – С. 32.
5. Ашмарина, С.И, Шепелев, А.В. Основные факторы обеспечения конкурентоспособности предприятий строительной отрасли [Текст] / С. И. Ашмарина, А.В. Шепелев // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2010. – № 7. – С. 30.
6. Баскин, А.С. Уязвимая экономика. Стратегия перехода к устойчивому развитию [Текст] /А.С. Баскин // Вестник Удмуртского университета. – 2013. – № 2-3. – С. 5-20.
7. Вернадский, В.И. Химическое строение биосферы Земли и ее окружения [Текст]. – М.: Наука, 2001. – 376с.
8. Серков, Л.А. Анализ применения понятий «равновесная экономика» и «неравновесная экономика», «устойчивое развитие» и «неустойчивое развитие» [Текст] / Л.А. Серков // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 16. – С. 31-37.

АУТСОРСИНГ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Коновалова Л.В.

доцент кафедры экономики ФГАОУ ВПО «Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова», канд. экон. наук, Россия, г. Архангельск

В статье рассматриваются возможности применения аутсорсинга технического обслуживания оборудования в учреждениях здравоохранения. Это позволит повысить эффективность деятельности медицинских организаций.

Ключевые слова: аутсорсинг, медицинское оборудование, медицинские учреждения, техническое обслуживание.

В процессе модернизации здравоохранения медицинские учреждения получают высокотехнологичное оборудование, предназначенное для прове-

дения диагностики, лабораторных исследований, хирургических операций и т.д. Для его обслуживания требуется высококвалифицированный персонал, специализированный инструментарий и документация. Помимо этого в эксплуатации остается оборудование, которое работает давно, но пока соответствует существующим требованиям и нормам. Для поддержания работоспособности такой техники необходимы ремонтные службы.

Содержание таких служб на балансе лечебно-профилактических учреждений является довольно затратным. Это связано с оплатой труда работников ремонтной службы, закупкой специализированной техники для тестирования, диагностики и ремонта оборудования, необходимостью постоянного повышения квалификации специалистов. В некоторых случаях возникает потребность в создании складов запасных частей. Как правило, уровень оплаты труда работников ремонтных служб в медицинских учреждениях довольно низкий. Поэтому происходит «вымывание» наиболее опытных и квалифицированных кадров. Низкая квалификация ремонтного персонала, а иногда и недобросовестное отношение к работе приводят к частым поломкам техники. В целях снижения затрат склады запчастей могут сокращаться или пополняться за счет более дешевых комплектующих. Техническое обслуживание и планово-предупредительные ремонты могут не проводиться в установленные сроки. В результате – снижается эффективность использования дорогостоящего медицинского оборудования, и оно раньше срока выходит из строя.

Решить эту проблем можно с помощью аутсорсинга (outsourcing – в переводе с английского языка – привлечение внешних ресурсов), то есть с помощью фирм, специализирующихся на обслуживании медицинской техники. Анализ практики применения аутсорсинга в учреждениях здравоохранения регионов России показал, что наиболее часто сторонним организациям передают организацию питания, прачечные услуги, вывоз и утилизацию мусора, организацию пропускного режима и другие эксплуатационные услуги. На аутсорсинг могут передаваться и некоторые профильные медицинские услуги, например, лабораторные исследования, и отдельные административные функции. Для улучшения деятельности информационно-справочной службы в медицинских организациях можно воспользоваться услугами аутсорсинговых колл-центров [1].

Техническое обслуживание и ремонт медицинского оборудования могут производить службы, которые имеют право осуществлять эту деятельность в соответствии с действующим законодательством. При выборе такой организации одним из критериев может стать перечень оказываемых услуг. Немаловажное значение имеет и наличие у компании необходимых лицензий и разрешений на ведение этой деятельности. Лечебно-профилактические учреждения заключают с организацией договор на оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию. К нему прилагается график проведения мероприятий, перечень медицинской техники, подлежащей ремонту, техническому обслуживанию и контролю состояния, в котором должна быть указана

стоимость работ для каждой единицы медицинского оборудования на весь период действия контракта.

Основными преимуществами такого аутсорсинга можно назвать: экономию средств медицинских организаций, т.к. происходит снижение затрат на содержание собственных ремонтных служб; повышение качества и надёжности технического обслуживания (аутсорсинговые компании могут использовать дорогостоящее оборудование при тестировании, диагностике и наладке техники, так как при больших объемах работ оно быстро окупается. Также в таких фирмах, как правило, работают высококвалифицированные специалисты); улучшение качества медицинского обслуживания населения, т.к. медицинские работники смогут концентрироваться на лечебно-диагностической деятельности; внедрение передовых технологий техобслуживания (конкуренция при предоставлении услуг заставляет аутсорсеров постоянно совершенствоваться).

Среди недостатков можно выделить следующие: возможное отсутствие в регионе специализированных фирм, предлагающих качественные услуги в этой области или риск возникновения монополизма фирмы – аутсорсера в случае отсутствия на рынке конкурентов; риск недобросовестного исполнения фирмы – аутсорсера договорных отношений; лоббирование ремонтными службами своих интересов.

Проблема эффективности использования и обслуживания медицинского оборудования сегодня стоит очень остро. Поэтому фирмы, специализирующиеся на этом виде деятельности, объединились в Российскую ассоциацию предпринимателей по продаже и ремонту медицинской техники («РАПМЕД»). В 2010 году на основе этой ассоциации была создана саморегулируемая организация (СРО), которая осуществляет долгосрочные партнерские отношения между разработчиками, производителями, поставщиками, сервисными организациями медицинского оборудования и является единым координирующим органом, обеспечивающим контроль качества монтажных, пусконаладочных и прочих технических работ в учреждениях здравоохранения [2].

Список литературы

1. Коновалова Л.В. Возможности использования аутсорсинговых колл-центров в деятельности медицинских учреждений / Общество и экономика постсоветского пространства: Международный сборник научных статей. Выпуск IX – Липецк: Издательский центр «Гравис», 2014. – 144с. С.33-35 [Электронный ресурс]- Режим доступа:http://www.science-conf.ru/society.htm

2. Официальный сайт Российской ассоциации предпринимателей по продаже и ремонту медицинской техники «РАПМЕД» [Электронный ресурс]- Режим доступа:http://www.rapmed.ru/

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Коновалова Л.В.
доцент кафедры экономики ФГАОУ ВПО «Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова», канд. экон. наук,
Россия, г. Архангельск

В статье рассматриваются возможности совершенствования социальной политики в учреждениях здравоохранения. Это позволит преодолеть дефицит медицинских кадров, повысить их квалификацию и тем самым повысить качество медицинского обслуживания населения Архангельской области.

Ключевые слова: социальная политика, медицинские учреждения.

Социальная политика – важный элемент кадрового, производственного и экономического потенциала организации. Она является частью общей системы мотивации персонала, позволяет упорядочить предоставление социальных льгот, создать гибкие рычаги управления кадрами, напрямую влияет на удовлетворенность персонала, что, в свою очередь, воздействует на производственно-экономические показатели деятельности организации. Основными направлениями социальной политики могут быть: предоставление социального пакета; материальное стимулирование; обучение и повышение квалификации персонала; улучшение условий труда; управление конфликтами и т.д.

В учреждениях здравоохранения Архангельской области укомплектованность медицинскими кадрами составляет около 90%. Но этот уровень достигается за счет высокого коэффициента совместительства: В среднем по области он составляет по врачебным должностям – 1,5, по должностям медицинских работников со средним медицинским образованием – 1,24. Увеличивается численность врачей пенсионного возраста, что в определенной мере оказывает негативное влияние на динамику развития кадрового потенциала. В среднем по области процент работающих пенсионеров составляет 40% от общей численности врачей.

Обеспеченность здравоохранения области медицинскими кадрами имеет существенные территориальные различия. Наибольшая концентрация отмечается в городах Архангельске, Котласе, Новодвинске, Коряжме, Северодвинске. Наиболее низкие показатели обеспеченности населения врачами отмечаются в Котласском, Верхнетоемском, Плесецком районах. Во многих районах необходимый уровень обеспеченности кадрами достигается за счет высокого коэффициента совместительства. Например, при высоком показателе укомплектованности врачебными должностями коэффициент совместительства в Виноградовском районе составляет 1,51, в Котласском – 1,63, Мезенском 1,90, Няндомском 1,74, Плесецком 1,75.

В рамках государственной программы Архангельской области № 462-пп от 12 октября 2012 года «Развитие здравоохранения Архангельской области (2013–2020 годы) разработана подпрограмма «Кадровое обеспечение системы здравоохранения», которая направлена на повышение квалификации медицинских кадров, проведение оценки уровня их квалификации, поэтапное устранение дефицита медицинских кадров, а также дифференцированных мер социальной поддержки медицинских работников, в первую очередь наиболее дефицитных специальностей. В данной подпрограмме предлагаются следующие мероприятия: доплата к стипендии студентам ГБОУ ВПО «Северный государственный медицинский университет» (1100 рублей на 1 человека ежемесячно) и средних профессиональных образовательных организаций (800 рублей на 1 человека ежемесячно); обучение на базе СГМУ не менее 30 студентов в год за счет средств бюджета Архангельской области; единовременные денежные выплаты молодым специалистам в сфере здравоохранения, трудоустроившимся в государственные медицинские организации; мероприятия по повышению престижа профессии, в том числе проведение конкурсов профессионального мастерства и иных тематических конкурсов; оплата работы главных внештатных специалистов; предоставление мер социальной поддержки специалистам государственных медицинских организаций, проживающим и работающим в сельских населенных пунктах, в том числе вышедшим на пенсию; повышение квалификации, профессиональной переподготовки медицинских кадров.

По результатам выполнения этих мероприятий за 2013 год подведены следующие итоги: в 2013 году доплату к стипендии получили 352 студента, на компенсационной основе обучаются 36 студентов, произведены выплаты в размере 1 млн. рублей 44 медицинским работникам с высшим образованием, переехавшим на работу в медицинские организации, расположенные в сельской местности и рабочих поселках Архангельской области; произведены выплаты «подъемных» в размере 100тыс. и 48тыс. рублей соответственно молодым специалистам с высшим и средним медицинским образованием ГБУЗ «Архангельская станция скорой медицинской помощи» с целью стабилизации кадровой ситуации в учреждении; проведены конкурсы профессионального мастерства «Лучший врач года», «Лучший по профессии среди специалистов со средним медицинским и высшим сестринским образованием», «Лучший провизор года», «Лучший наставник года», «Грант молодому специалисту на реализацию проекта в области здравоохранения», «Признание», «Целевик года» с выплатой денежных премий победителям, организован и проведен тематический конкурс «Самый пожаробезопасный объект здравоохранения»; заключено 42 договора с главными внештатными специалистами министерства здравоохранения области, к оплате представлено 130 актов выполненных работ; на курсах повышения квалификации обучаются 670 студентов и 1732 слушателей; обучено в ведущих научных центрах г. Москвы и Санкт-Петербурга 9 специалистов ГБУЗ «Архангельский клинический онкологический диспансер».

В рамках выполнения Указа Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», предусматривающего повышение заработной платы врачей до 200% от средней зарплаты по региону к 2018 году, продолжается поэтапное повышение оплаты труда медицинских работников. Если в 2012 году средний уровень заработной платы врачей составлял 34тыс.581 руб., среднего медицинского персонала – 21тыс.108 руб., младшего медицинского персонала – 8тыс.900 руб., то в 2014 году средняя зарплата врачей составила 46тыс.058 руб., медицинского персонала 24тыс.705руб., младшего медицинского персонала – 13тыс.874 руб. Для сравнения: среднемесячная заработная плата в Архангельской области на 12.03.2014 года составляла 30тыс.197,6 руб.

Таким образом, совершенствование социальной политики в учреждениях здравоохранения позволит преодолеть дефицит медицинских кадров, повысить их квалификацию и тем самым повысить качество медицинского обслуживания населения Архангельской области.

Список литературы

1. Официальный сайт министерства здравоохранения Архангельской области [Электронный ресурс]- Режим доступа:http://minzdrav29.ru/

МЕТОДЫ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ КУРОРТОВ ПРЕДКАВКАЗЬЯ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ ОСНОВ СОЦИАЛИЗМА (1917 – 1937)

Концевич Г.Е.
доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии» Института туризма, сервиса и дизайна (филиала) ФГАОУ СКФУ в г. Пятигорске,
кандидат социологических наук,
Россия, г. Пятигорск

В статье обобщен опыт применения пятилетних планов как основных методов централизованного планирования в развитии курортов Предкавказья в 1917-1937 гг. XX века.

Ключевые слова: централизованное планирование, пятилетний план.

Новой эрой в развитии курортов Предкавказья явилась Великая Октябрьская социалистическая революция. Уже в первых своих декретах, изданных после победы Октября, были созданы предпосылки для проведения коренных мероприятий по оздоровлению трудящихся молодой Республики Советов.

К декретам исторического значения, воплотившим наилучшие гуманные чаяния всего прогрессивного человечества, можно отнести декреты «О мире», «О земле», «Декларацию прав народов России» и другие. Большое

значение в деле практического закрепления профилактических позиций в здравоохранении имел также декрет «О лечебных местностях общегосударственного значения». Этим историческим документом была провозглашена национализация курортов. Он был осуществлен в мае 1920 года, это была основа организации и дальнейшего развития санаторно-курортного оздоровления населения.

До 1917 года курорты России находились в ведении Горного департамента Министерства торговли и промышленности, а в октябре 1918 года они были переданы Народному комиссариату здравоохранения РСФСР, который в своем решении сразу же подчеркнул, что медико-санитарная служба так же, как и санаторно-курортное дело, имеет в условиях советской действительности новое общественное и политическое значение.

В то время на курортах надо было провести огромную работу по их восстановлению. На первом этапе организации санаторно-курортного дела лечение трудящимся предоставлялось бесплатно. На государственный бюджет принималось известное количество санаторных мест для бесплатного обслуживания рабочих и служащих, инвалидов войны и труда, членов семей рабочих и служащих. Остальной санаторный фонд предназначался для аренды государственным и кооперативным организациям на началах хозяйственного расчета.

Расходы на основные гидрогеологические сооружения были приняты на государственный счет. Советское правительство отпустило значительные средства на горнотехнические работы, каптажи, сооружения водопровода и канализацию, на архитектурно-строительные работы по восстановлению зданий лечебных учреждений и жилищного фонда Предкавказья. Начались большие работы по реставрации и капитальному ремонту бальнеологических учреждений и санаториев.

Перевод Предкавказских курортов на хозяйственный расчет значительно укрепил их материальную базу [2].

Введение плановости в развитие курортов диктовалось уже хотя бы той необходимостью, что источники по своим каптажным устройствам требовали больших капиталовложений, серьезное внимание было уделено усовершенствованию и развитию гидротехнических работ.

На первое пятилетие (1928 – 1932) один из главных вопросов стоял в расширении гидроминеральной базы и благоустройстве курортов. Общая сумма расходов на это – 2 миллиона рублей, из них на водоснабжение и канализацию – 59,6 %.

Пятилетним планом предусматривалось проведение реконструктивно-восстановительных работ зданий, хозяйственных служб и учреждений общего пользования на курортах. Для этой цели было дополнительно ассигновано более 5 миллионов рублей и на дорожно-строительные работы – 0,5 миллиона рублей. Всего государством на развитие курортов было ассигновано 28,5 миллионов рублей (Предкавказье в том числе).

Проведенные на курортах Предкавказья мероприятия по выполнению первого пятилетнего плана улучшили их работу. За эти годы были восста-

новлены санаторные здания, бальнеологические учреждения, грязелечебницы, были выведены новые минеральные источники и улучшена эксплуатация гидроминеральных ресурсов. Это позволило расширить санаторную базу и создать лучшие условия для лечения больных; пропускная способность курортов увеличилась с 48 000 в 1929 году до 205 232 человек в 1932 году. Это было обеспечено как за счет увеличения санаторной сети, включая и новое строительство, так и за счет удлинения срока функционирования курортов и перевод их на круглогодичную работу.

Пятилетний план предусматривал к концу первой пятилетки увеличение заезда больных на Предкаказские курорты на 20,6%, однако уже в первый год пятилетки курорты обслужили около 175 000 человек, то есть такое количество больных, которое планировалось на конец пятилетки.

Итогами второй пятилетки явились проведенные работы по реконструкции многих зданий и сооружений, улучшилась техника эксплуатации курортов, была ликвидирована бесхозяйственность благодаря внедрению хозрасчета, поднято качество обслуживания больных путем создания благоприятных условий, как в хозяйственном, так и в медицинском отношении, были проведены значительные работы в области гидрогеологии и строительства.

Основной предпосылкой и непременным условием санитарного благополучия и внешнего благоустройства курортов явилось бесперебойное снабжение курортных учреждений доброкачественной питьевой водой, была устроена канализация, очистные биологические станции и коллекторы. В системе курортного благоустройства также важное место было уделено электрификации курортов, для этих целей было ассигновано и израсходовано 600 000 рублей.

К концу второй пятилетки лечебные учреждения стали образцовыми по своему архитектурному оформлению и внутреннему расположению, санатории оснащены современной диагностической и лечебной аппаратурой, лечебный процесс в них организован образцово, кроме этого, отличительной чертой стал высокий уровень медицинского обслуживания [1].

К 1938 году только на одних курортах КМВ было обслужено 210 500 человек. А на горнолыжных курортах Предкавказья побывало примерно 150 000 человек.

Список литературы

1. Демина, Н.В. Отбор персонала как технология кадрового менеджмента в современных организациях: дисс….канд. социолог. наук / Н.В. Демина. – Пятигорск, 2011. – 187с.

2. Чистова, М.В. Моделирование и управления региональным рынком труда: монография / М.В. Чистова. – Пятигорск: ПГЛУ, 2011. – 176с.

УПРАВЛЕНИЕ ФЛОТОМ, ПОСТАВЛЯЕМЫМ КАЛИНИНГРАДСКОМУ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМУ КОМПЛЕКСУ

Корякина А.В.
аспирант кафедры управления производством Института финансов,
экономики и менеджмента Калининградского
государственного технического университета,
Россия, г. Калининград

Добывающий и приемно-транспортный флот, целесообразность развития которого в Калининградской области доказана с условием его приобретения на основе договоров финансового лизинга, рекомендуется объединить в составе государственного открытого акционерного общества, которое по завершению его выкупа будет преобразовано в частно-государственное акционерное общество. Управление акционерным обществом должно осуществляться Советом директоров. Профессиональное управление работой флота целесообразно осуществлять наемной управляющей компанией. Эта компания создает холдинг, включающий региональную лизинговую и страховую компании.

Ключевые слова: рыбохозяйственный комплекс, акционерное общество, финансовый лизинг, добывающий и приемно-транспортный флот, Совет директоров, управляющая компания, холдинг.

Уже в начальной стадии процесса возрождения калининградского рыбохозяйственного комплекса за счет пополнения его новым добывающим и приемно-транспортным флотом следует рассмотреть организацию управления им. Представляется целесообразным объединить весь такой флот в составе единого открытого акционерного общества. Вначале оно будет являться государственным, но оперативно руководить им должна наемная управляющая компания. Это обеспечит более профессиональное оперативное руководство судами, а также наблюдение за их строительством. Между тем уже на стадии создания такого акционерного общества следует четко разграничить задачи двух систем управления – развитием и производством. Управлением развитием должно осуществляться создателем акционерного общества, т.е. представителями государства в лице его Совета директоров. В функции управляющей компании не должны входить вопросы, которые подведомственны Совету директоров акционерного общества, а именно:

- принятие решений о заказе строительства новых добывающих и приемно-транспортных судов, при необходимости организация их проектирования;
- подбор лизинговых компаний для строительства акционерным обществом судов и заключение с ними договоров финансового лизинга;
- оплата предварительных взносов, лизинговых кредитов и процентов по ним до выкупа каждого судна;
- проведение переговоров с федеральным правительством о предоставлении средств акционерному обществу для внесения предварительных взносов лизинговым компаниям за строительство судов и правительственных га-

рантий и оплата в федеральный бюджет за авансированные правительством РФ предварительные взносы;

- эмиссия акций акционерного общества и реализация их юридическим и физическим лицам по мере выкупа строящихся судов;

- реализация облигаций акционерного общества и получение банковских кредитов для строительства судов;

- после преобразования государственного акционерного общества в частно-государственное – решение вопроса о выдаче дивидендов акционерам.

Таким образом, Совет директоров управляет созданием и развитием акционерного общества, не вмешиваясь в управление флотом. Для профессиональной работы с ним и создается наемная управляющая компания. В качестве обязанностей, входящих в функции оперативного управления, должны войти следующие:

- обеспечение своего флота необходимой ему сырьевой базой (ведение переговоров с международными региональными организациями и полномочными представителями иностранных государств о выделении квот на добычу рыбы и морепродуктов, ведение переговоров с агентством по рыболовству по вопросам распределения квот на добычу между российскими предприятиями, при необходимости выделять свои или привлекать со стороны поисковые суда) [3];

- расстановка своего добывающего флота по районам рыболовства для организации добычи рыбы и приемно-транспортных судов для организации завоза в районы грузов снабжения, судоэкипажей и вывоза произведенной своими судами рыбопродукции в российские и зарубежные порты, руководство их движением на промысле [2];

- руководство сбытом произведенной судами рыбной продукции как на российские, так и на зарубежные рынки (заключение договоров на поставки продукции, на завоз ее транспортом в региональные рынки, взыскание стоимости реализованной продукции);

- организация ремонтов судов (изыскание ремонтных баз и заключение с ними договоров на ремонт);

- выплата экипажам судов заработной платы;

- организация снабжения судов, включая оплату необходимых им материальных ресурсов;

- обеспечение судов экипажами и заказы на подготовку и переподготовку необходимых кадров плавсостава;

- обеспечение приема на баланс поступающих с судостроительных верфей судов;

- получение банковских кредитов на нужды по организации оперативного управления работой судов;

- выполнение прочих функций по руководству судами и акционерным обществом.

Первостепенной задачей созданного акционерного общества является выбор типов судов для их строительства, отвечающих требованиям эффек-

тивного использования в предназначенных для них районах рыболовства, заключение договоров финансового лизинга с лизингодателями, постройка судов, погашение лизинговых кредитов и процентов по ним. С этого момента государственное акционерное общество должно преобразовываться в частно-государственное путем продажи своих акций юридическим и физическим лицам. При этом юридические и физические лица, которые приобрели акции, становятся акционерами открытого акционерного общества и могут быть введены в состав Совета директоров. Акционерное общество, судя по предварительным расчетам, будет иметь достаточно высокую прибыль и рентабельность как производства, так и вложенного в его развитие капитала.

Но ожидаемая высокая рентабельность промысла позволит в будущем развиваться флоту Калининградской области самостоятельно [3].

Операции по лизингу: 1.1, 1.2, 1.3 – заявки на технические средства (по последовательности их прохождения); **2.1, 2.2, 2.3 –** гарантии (по последовательности их представления); **3 –** ссуда; **4 –** плата за технические средства; **5.1, 5.2 –** поставка технических средств (по последовательности их осуществления); **6 –** страхование объекта лизинга; **7.1, 7.2 –** арендные платы (по последовательности их перечисления); **8 –** плата по ссуде.

Рис. Схема лизинговых операций при объединении предприятий рыбной промышленности в составе холдинга

Акционерное общество создает холдинг, в который могут войти все желающие акционеры – юридические лица. При холдинге желательно создать лизинговую и страховую компании. Возможная схема такого холдинга приведена на рисунке.

Следует напомнить, что холдинг (холдинговая компания) образуется, когда одно акционерное общество овладевает контрольным пакетом акций других акционерных фирм с целью финансового контроля за их работой и получения дохода на вложенный в акции капитал. После распада СССР в

России холдинги создавались не столько ради прибыли, сколько для сохранения прежних производственных связей и взаимопомощи, без которых не могут функционировать многие отрасли экономики. Перечисляя часть прибыли в распоряжение холдинга, предприятия получают взамен поддержку при заключении договоров на поставку сырья и материалов, топлива и других средств производства, а также помощь при организации сбыта своих изделий.

Имея свои банки или крупные суммы в других банках, холдинги представляют дочерним предприятиям льготные кредиты, оказывают помощь в вопросах технической перевооруженности производства. Все это гораздо эффективнее потери так называемой «самостоятельности».

Список литературы

1. Васильев, Н.М. Лизинг. Организация, нормативно-правовая основа, развитие [Текст] / Н.М.Васильев // ТОО «Инжиниринг-консалтинговая компания» «Дека». – Москва, 1997. – 176 с.

2. Васильев, Н.М. Лизинг, как механизм развития инвестиций и предпринимательства [Текст] / Н.М.Васильев // ДеКА. – Москва, 1999. – 279 с.

3. Газман, В.Д. Рынок лизинговых услуг [Текст] / В.Д. Газман // Фонд «Правовая культура». – Москва, 1999. – 374 с.

4. Каватова, Е.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация [Текст] / Е.В. Каватова // Наука. – Москва, 1991. – 130 с.

5. Комаров, В.В. Инвестиции и лизинг в СНГ [Текст] / В.В. Комаров // Финансы и статистика. – Москва, 2001. – 423 с.

6. Лещенко, М.П. Основы лизинга. Учебное пособие [Текст] / М.П. Лещенко// Финансы и статистика. – Москва, 2000. – 336с.

7. Несветаев, Ю.А. Лизинг, состояние, пути развития (рекомендации для применения в промышленном рыболовстве) [Текст] / Ю.А. Несветаев // Рыбное хозяйство. – Москва. – 1997. – № 8

8. Философова, Г.Т. Лизинг. Учебное пособие[Текст] / Г.Т. Философова // ЮНИТИ-ДАНА. – Москва, 2006. – 186 с.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ

Косенко О.Ю.
профессор кафедры инноватики, маркетинга и рекламы Пятигорского государственного лингвистического университета, доктор экон. наук, доцент,
Россия, г. Пятигорск

В статье рассматриваются основные направления развития государственной социальной деятельности в России. Становление рыночных отношений, привело к развитию различных организационно-правовых форм социальной защиты населения и в этом свете организации государственной социальной деятельности.

Ключевые слова: государственная социальная деятельность, организационно-правовые формы социальной защиты населения, социальное обслуживание.

Государственная социальная деятельность, целенаправленная на социальную защиту населения и его отдельных категорий, как социальный институт, представляет собой совокупность правовых норм, призванных решать определенные экономические и социальные проблемы на основе установленных законодательством нормативов и порядка их применения. В рамках этой деятельности гражданам при наступлении установленных законодательством оснований, неблагоприятных событий предоставляется помощь компенсационного характера в денежной и натуральной форме, а также в форме различного рода услуг. Кроме того, в рамках системы социальной защиты, предусматривались меры профилактического характера, направленные на предотвращение неблагоприятных событий вследствие реализации социальных рисков.

При изменении политических и экономических основ государства, как правило, трансформируется государственная социальная деятельность и социально защитительная практика приобретает новые формы и виды. Это касается в полной мере, организационно-правовых форм социальной защиты населения.

К числу главных организационно-правовых форм социальной защиты относятся социальное страхование, социальная помощь, социальное обслуживание, кроме этого в практике широко используется целый ряд других организационно-правовых форм социальной защиты (частные формы, провидентные фонды) [1]. Использование тех или иных организационно-правовых форм социальной защиты может иметь различные социальные и экономические последствия, которые необходимо учитывать при осуществлении государственной социальной деятельностью и её управлением.

Однако было бы неверным не отметить тот факт, что развитие государственной социальной деятельности в современном обществе в целом обусловливается наличием потребностей в ней практически у всех граждан. Причины возникновения таких потребностей могут быть разными. Наиболее распространенной причиной для экономически активного возраста населения является утрата рабочего места и соответственно утрата заработка и, как следствие, средств существования нередко не только работника, но и его семьи. Другой причиной может быть увеличение расходов у граждан, связанных с необходимостью обращения за медицинской помощью либо в связи с наличием в семье нетрудоспособных лиц, содержание которых не может быть покрыто доходами от трудовой деятельности ее трудоспособных членов. Нетрудоспособные лица могут, кроме того, потерять своего кормильца и остаться без средств существования. Наконец, трудоспособные лица в условиях рыночной экономики могут вследствие заболеваний или травм получить нарушение здоровья, способное привести к временной или стойкой утрате трудоспособности.

Проблема материального содержания нетрудоспособных лиц существовала во все времена. Однако в доиндустриальном обществе со слабым разделением труда ее значение было невелико. Защиту нетрудоспособных обеспечивали семья и община, а для некоторых ремесел при наступлении нетрудоспособности работника из-за несчастных случаев на производстве – цех

или корпорация; церковь также играла известную роль в материальной помощи лицам, которые оказались вне семейной ячейки, – сиротам, покинутым детям, одиноким, инвалидам, старикам и т.д. Переход к капиталистическому способу производства коренным образом меняет традиционные формы социальной защиты и социальной деятельности государства и общества. Трудоспособное занятое население становится полностью зависимым от регулярной выплаты заработной платы как единственного источника существования, а нетрудоспособные лица – от регулярной выплаты пенсий, социальных пособий, иных видов социальной поддержки.

Переход России к рыночным отношениям потребовал соответствующих изменений государственной социальной деятельности. Государство заинтересовано в развитии и широком распространении личной и коллективно-групповой формах социальной защиты. Однако, несмотря на принимаемые государством меры, условия для личной и коллективно-групповых форм еще не созданы [2]. Реальный уровень заработной платы, который служит базой для личного самофинансирования пенсионного и медицинского страхования, остается низким для значительной части населения. Поэтому можно с уверенностью утверждать, что финансовые институты личного и социального страхования находятся на этапе становления. В настоящее время наметились общие контуры многоукладной организационной структуры системы социальной защиты в России, в которой используются практически все ее организационно-правовые формы, существующие в странах с рыночной экономикой.

Список литературы

1. Якушев Л.П. Социальная защита. [Текст] // Пенсия. – 1998. – С.22.
2. Косенко О.Ю. Теоретические аспекты развития системы социальных услуг для пожилых граждан в России. [Текст] // Социальная политика и социальное партнерство. – Москва. – 2010. – №9. – С. 56-63.

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ КОМПЕНСИРУЮЩИХ УСТРОЙСТВ В ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЯХ

Кравченко А.В.
доцент кафедры производственного менеджмента и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического университета,
Россия, г. Новосибирск

Дагбаева Е.Б.
студентка энергетического факультета
Новосибирского государственного технического университета,
Россия, г. Новосибирск

В работе выполнен анализ потерь энергии в электрических сетях. Обозначены мероприятия по их снижению и выполнено технико-экономическое обоснование целесообразности инвестиции с применением критериев чистого приведенного дохода и срока окупаемости.

Ключевые слова: мощность, электрические сети, энергия, компенсирующие устройства, чистый дисконтированный доход, ставка дисконтирования, срок окупаемости.

Задачи планирования и фактического учёта потерь электрической энергии в электрических сетях, сопряжены с множеством проблем.

На сегодняшний день проблемой планирования, уточнения фактической оценки потерь, почти никто не занимается. Сетевые предприятия и технические службы АО-энерго считают, что снижение потерь, это не их задача, и не желают заниматься: противодействием незаконных подключений к своим сетям, ограничением доступа к своим подстанциям, где установлены приборы учета, установкой и модернизацией оборудования соответствующего нагрузке, инвентаризации своего оборудования, подсчета реальных потерь на существующем оборудовании [3, с.198].

Если проанализировать статистические данные, то потери на производство э/э составляют 25%, на распределение э/сети АО-энерго – 8-10%, на муниципальные эл/сети около 20-25%, и к конечному потребителю э/э потери составляют 16% [2, с. 54].

С целью регулирования потерь электрической энергии используют специальные компенсирующие устройства (КУ). Их использование означает дополнительные капитальные вложения (К) и эксплуатационные издержки.

Для оценки экономической эффективности КУ используют показатель ЧДД и Ток. Чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV, Net Present Value) – сумма ожидаемого потока платежей, приведенная к стоимости на настоящий момент времени. ЧДД, в основном, рассчитывается при оценке экономической эффективности инвестиций для потоков будущих платежей. ЧДД определяется исходя из следующего соотношения:

$$ЧДД = \sum \frac{П}{(1+E)^{\tau-t}},$$

где П – прибыль, Е – ставка дисконтирования, τ – базовый год, t – текущий год. В данном случае $П_i=Д_i–К_i$, где $Д_i$ – соответствующий доход за i год.

В качестве базового может приниматься произвольный год, например, τ=0.

Ставка дисконтирования Е определяется с учётом среднего уровня депозитного процента по вкладам, оценок риска вложения средств в данный проект и оценок «цены капитала» инвестором. Чаще её принимают равной банковской ставке по вкладу. В данной работе с учётом анализа банковских ставок по вкладам была принята усреднённая ставка на начало 2012 года, равная 12% годовых в рублях.

Средний срок службы (период эксплуатации) КУ составляет в среднем 20-25 лет. Для данной работы период эксплуатации КУ был принят $Т_{сл}$=8 лет.

Теперь можно непосредственно рассчитать размер ЧДД за 8 лет при росте тарифа на оплату потерь электроэнергии каждый год на 15% и приведённых затратах при коэффициенте дисконта равного 12%.

В расчёт принимался тот факт, что к исходным капиталовложениям со второго года эксплуатации добавляются затраты с учётом нормы амортиза-

ции на оборудование (5%), а также затраты на обслуживание (2%) и затраты на ремонт (2,9%). Данные о расчете ЧДД приведены в табл. 1.

Таблица 1

Расчет ЧДД

Год	Затраты		Доход не дисконтированный	ЧДД
0	2116,000	1,000	-2116,000	-2116,000
1	340,400	0,893	1119,828	999,846
2	340,400	0,797	1119,828	892,720
3	340,400	0,712	1119,828	797,071
4	340,400	0,636	1119,828	711,671
5	340,400	0,567	1119,828	635,420
6	340,400	0,507	1119,828	567,340
7	340,400	0,452	1119,828	506,553
8	340,400	0,404	1119,828	452,280
сумма	4839,200	5,968	6842,624	3446,902

Поскольку ЧДД получился положительным и значительно больше нуля, то данный проект получился выгодным и его экономически эффективно и целесообразно реализовывать. Такой проект может легко найти себе потенциально возможных инвесторов/соинвесторов.

Для оценки экономической эффективности необходимо оценить также срок окупаемости ($Т_{ок}$).

Под сроком окупаемости следует понимать период времени, когда сумма чистых дисконтированных доходов покрывает вложенные инвестиции. $T_{окдиск.} = \frac{К}{ЧДД}$ лет.

Для данного устройства срок окупаемости получился несколько меньше, чем для подобного рода устройств (КУ), что ещё раз подчёркивает экономическую привлекательность данного проекта.

Таблица 2

Расчет показателей эффективности

Расчет показателей эффективности	Значение
Стоимость КУ (К), тыс. руб	1840,000
Стоимость установки КУ, тыс. руб	276,000
Затраты на КУ с учетом установки	2116,000
Эффект от снижения потерь ЭЭ, тыс. руб / год	1460,228
Простой срок окупаемости	1,45

Ниже представлен график эффективности компенсации реактивной мощности.

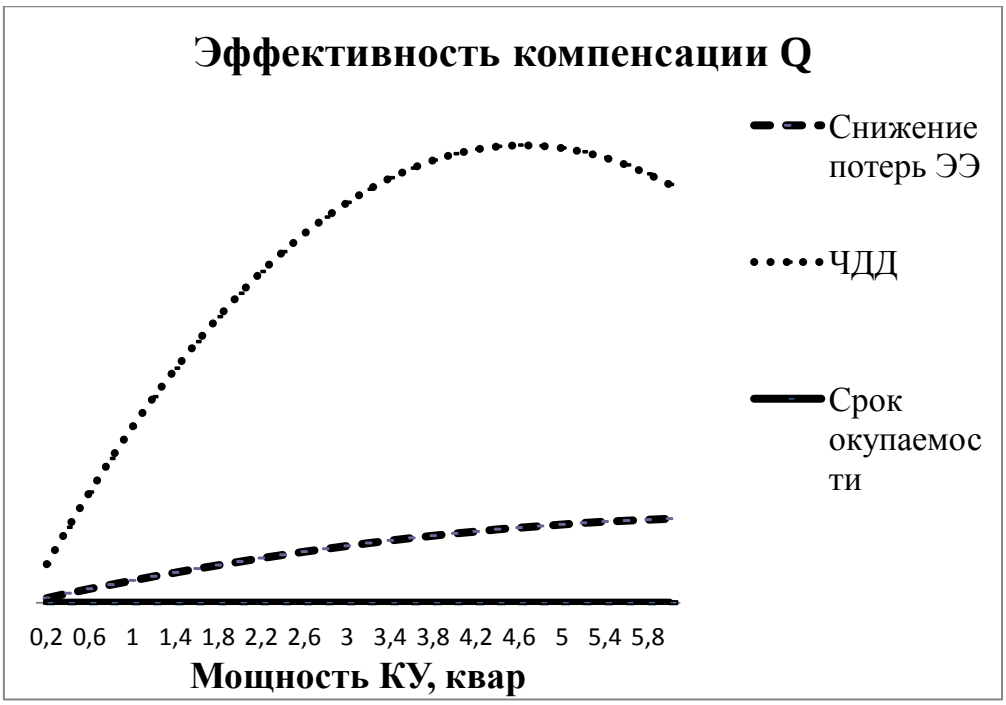

Рис. Эффективность компенсации Q

В соответствии с графиком наиболее выгодным значением мощности компенсации является значение соответствующие максимальному ЧДД.

Выводы:

Мероприятия по снижению потерь, являются одним из элементов программы управления издержками предприятия, включены: организационные и технические мероприятия, а так же мероприятия по совершенствованию систем расчетного и технического учета электроэнергии. Особую значимость приобретает реализация мероприятий в результате которых может быть получен максимальный годовой эффект от снижения потерь.

Список литературы

1. Правила технической эксплуатации электрических станций и сетей Российской Федерации РД 34.20.501 – 95. – М.: СПО ОРГРЭС, 1996.

2. Бохмат, И.С. – Снижение коммерческих потерь в электроэнергетических системах. / И.С. Бохмат, В.Э. Воротницкий, Е.П. Татаринов – «Электрические станции», 2008, № 9.

3. Гительман, Л.Д. Эффективная энергокомпания: Экономика. Менеджмент. Реформирование / Л.Д. Гительман, Б.Е. Ратников – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2012.

4. Селивахин, А.И. – Эксплуатация электрических распределительных сетей. / А.И. Селивахин, Р.Ш. Сагутдинов – М.: «Высшая школа», 2011.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

Кузнецова О.В.
студент группы С10506фм,
Филиал Дальневосточного федерального университета в г. Уссурийске,
Россия, г. Уссурийск

Губарьков С.В.
профессор кафедры экономики,
Филиал Дальневосточного федерального университета в г. Уссурийске,
д-р экон. наук, доцент,
Россия, г. Уссурийск

В работе представлена характеристика основных методов управления запасами. Определены особенности и область применения данных методов. Отмечено, что на практике в настоящее время используется синтез различных методов управления запасами.

Ключевые слова: запасы, метод АВС, модель Уилсона, метод нормирования.

Чтобы эффективно работать на рынке, каждая фирма должна обеспечить эффективное управление оборотными активами, в том числе, запасами.

Цель финансового управления запасами – снизить продолжительность производственного цикла, тем самым уменьшить текущие затраты на их хранение на складах, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть финансовых средств [1, с. 287].

Процесс управления запасами включает в себя оптимизацию общего размера и структуры ТМЦ, минимизацию затрат по их использованию и хранению, обеспечение эффективного и бесперебойного контроля за их движением. Теперь рассмотрим основные и наиболее распространённые методы управления запасами.

1) Метод АВС – это метод контроля движения запасов. Данный метод наиболее удобен и применяется на крупных предприятиях, которые используют в производстве широкую номенклатуру сырья и материалов, имеющих различную стоимость и потребляемых в разных объёмах. Суть данного метода в том, что выделяется классификационный признак (например, для сырья и материалов – объём их потребления). После чего запасы ранжируются и распределяются в порядке убывания классификационного признака:

– категория А – запасы сырья и материалов, стоимость которых составляет наибольшую и самую существенную долю в общей сумме материальных затрат (от 60 % до 80 %);

– категория В – запасы сырья и материалов, стоимость которых составляет от 10 % до 30 % в общей сумме материальных затрат;

– категория С – запасы сырья и материалов, удельный вес которых в затратах на сырьё и материалы составляет менее 10 %.

Метод АВС позволяет рационально организовать контроль за уровнем

запасов различных категорий, при этом уделяя особое внимание движению запасов категории А [2, с. 363].

2) Метод определения оптимальной партии заказа. Важнейшим этапом управления запасами сырья и материалов, вошедших в группу А по методу АВС (и, может быть, частично в группу В), является определение оптимальной партии заказа. В западной теории и практике для этих целей, чаще всего, применяется модель EOQ (Economic Ordering Quantity), которая известна еще по имени её автора – модель Уилсона.

Цель определения оптимальной партии заказа – обеспечение запасами, необходимыми для поддержания производственного процесса при минимальных издержках на хранение и выполнении заказов.

Данная модель рассчитывается по формуле (1):

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \text{ x } З \text{ x } ТЗ_1}{ТЗ_2}}, \quad (1)$$

где EOQ – оптимальный размер партии поставки в натуральных единицах;

$З$ – необходимый объём закупки товаров (сырья и материалов) в год (квартал);

$ТЗ_1$ – размер текущих затрат по размещению заказа, доставке товаров и их приёмке в расчёте на одну поставляемую партию;

$ТЗ_2$ – размер текущих затрат по хранению единицы запасов.

Модель Уилсона дает важные практические ориентиры для расчета оптимальной партии заказа. При этом она имеет определенные важные ограничения для применения: предполагается, что объем производства рассчитан точно, продажи одинаковы, равномерны и без скачков, поставка запасов происходит всегда без задержек. Скорее модель помогает лишь наметить тенденцию управления величиной партии заказа и не является идеальным образцом.

3) Метод нормирования. Данный метод наиболее часто используется в России. Формирование на предприятии необходимой нормативной базы для управления производством, материальными и финансовыми потоками является обязательным. Существует несколько методов, которые условно можно отнести к нормированию: метод прямого счета (нормативный), аналитический, и коэффициентный.

Аналитический и коэффициентный методы можно применять и использовать на тех предприятиях, которые функционируют более одного года, в основном сформировали производственную программу и организовали производственный процесс и не располагают достаточным количеством экономистов для более детальной работы в области управления оборотными средствами.

На практике в настоящее время используется синтез различных методов управления запасами. Например, методы нормирования совмещаются с методом АВС, т.е. трудоёмкие методы прямого счёта применяются только в отношении узкого круга материалов, входящих в группу А.

Список литературы

1. Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент: учебник / Т. В. Кириченко. – М.: «Дашко и Ко», 2013. – 626 с.

2. Поздняков, В. Я. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / В. Я. Поздняков. – М.: Инфра-М, 2010. – 617 с.

НАПРАВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ РИСКА ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Кулиева Л.Г.
студентка 5 курса, специальности « Финансы и кредит»
Дагестанского государственного университета,
Россия, г. Махачкала

Исаева Ш.М.
доцент кафедры «Аудит, статистика и экономический анализ»
Дагестанского государственного университета, канд.эк. наук, доцент,
Россия, г. Махачкала

В статье говориться, что последствия мирового финансового кризиса показали необходимость переосмысления высшим руководством банка потенциальных проявлений риска ликвидности, возникающего в результате принятия стратегических бизнес-решений. Сделан вывод о том, что в современных условиях управление размером экстремальных убытков становится все более актуальным, поэтому используя показатель ES можно оценить ожидаемые убытки при наступлении экстремальных ситуаций без ущерба для его ликвидности.

Ключевые слова: ликвидность, рис ликвидности, риск банковской ликвидности.

Особенностью банковской деятельности является высокая степень ее регулирования. Поэтому учет интересов стейкхолдеров при управлении ликвидностью банка становится обязательным условием его функционирования, в противном же случае следствием единичных нарушений законодательства могут быть санкции со стороны регулятора, а при невозможности выполнить обязательства и/или при систематических нарушениях обязательных экономических нормативов других норм – лишение банковский лицензии и инициирование процедуры ликвидации банка.

До начала мирового финансового кризиса центральные банки развитых стран не уделяли особого внимания проблемам избытка или дефицита ликвидности. Многие из них сталкивались с данными проблемами только время от времени и благодаря своим операционным процедурам могли сравнительно легко преодолеть нежелательное отклонение рыночной ставки от целевого уровня. Однако Анализ последствий мирового финансового кризиса показал необходимость переосмысления высшим руководством банка потенциальных проявлений риска ликвидности, возникающего в результате принятия стратегических бизнес-решений.

Поэтому проблема интеграции риска ликвидности и стратегического планирования приобрели все большую актуальность.

Оценка риска ликвидности банка позволяет выявить потенциальные и реальные тенденции, свидетельствующие об ухудшении ликвидности баланса банка, провести анализ факторов, вызвавших развитие отрицательных тенденций, и принять соответствующие меры по корректировке ситуации. Риск ликвидности – это риск, связанный с необходимостью наличия средств, достаточных для выдачи вкладов клиентов и выполнения обязательств по прочим финансовым инструментам по мере наступления сроков выплат [1 с. 50].

На ликвидность банка, как и на его деятельность в целом, воздействует огромное количество факторов разнонаправленного действия. Поэтому необходимо выявить основные факторы, вызвавшие те или иные тенденции, проанализировать их воздействие и выработать рекомендации по изменению политики банка в целях предупреждения негативных последствий.

В отличие от действия макроэкономических факторов, воздействие микроэкономических факторов напрямую связанно с банковской деятельностью, следовательно, изменяя политику банка, можно ограничить воздействие факторов вызывающих неблагоприятные изменения в ликвидности. Например, фактор достаточности собственного капитала банка, значительная величина капитала банка положительно сказывается на уровне его ликвидности, поскольку собственный капитал выполняет роль амортизатора в случае возникновения непредвиденных обстоятельств.

Переходя к оценке состояния ликвидности кредитной организации, прежде всего, необходимо выявить направленность изменений объемов остатков на корреспондентских счетах, открытых в Банке России и объемов средств, размещенных кредитной организацией в депозиты Банка России.

Также проанализировать динамику объема ликвидных средств банка на фоне изменений среднедневных объемов привлеченных межбанковских кредитов и средств, привлеченных посредством заключенных сделок РЕПО как с кредитными организациями, так и с Банком России [2 с. 34].

Следующий этап – это определение предельных границ значения ключевого показателя для риска ликвидности. В ходе определения данного показателя возникает проблема, связанная с существованием в мировой практике двух видов риска ликвидности: балансовый и рыночный.

Согласно рекомендациям Базельского комитета, под балансовым понимают риск неспособности банка рассчитываться по своим обязательствам, который возникает из-за несбалансированности его активов и пассивов по срокам, суммам и валютам. А риск рыночной ликвидности возникает из-за неспособности банка закрыть позицию (реализовать актив) по рыночной цене [3 с. 32].

Главным недостатком такого подхода является наличие «двойных стандартов управления». Наиболее рациональным способом решения данной проблемы является применение принципа управления не по форме риска, а по его сути. В основе риска рыночной ликвидности лежит способность

трансформироваться в наличные средства и ее эффективность обуславливается как состоянием самого актива, так и рыночными условиями. Такая черта присуща всем рискам, которые относятся к группе рыночных, а риск балансовой ликвидности имеет специфические, уникальные причины возникновения и должен рассматриваться как индивидуальная категория.

Согласно рекомендациям Базельского комитета аллокация капитала для покрытия риска ликвидности не происходит – эффективное управление им достигается путем применения адекватных процедур мониторинга и разработки антикризисного плана мероприятий по разным сценариям.

В этой ситуации при применении регуляционного подхода имеет место проблема недостаточности объема экономического капитала, поскольку фактически не учитывается возможность угрозы ликвидации бизнес-драйверу, возникающей вследствие реализации риска рыночной ликвидности. Для того чтобы решить данную проблему целесообразно формировать дополнительный объем экономического капитала с применением стоимостной оценки, которую можно представить в виде формулы:

$$L\text{-}VaR_{\beta}(p) = VaR_{\beta}[X^{\alpha}(p)] = inf\{c \in R | P[X^{\alpha}(p) \leq c] \geq \beta\}$$

где L – *VaR* – стоимостная оценка риска ликвидности активов банка на основе метода *VaR*;

p- портфель активов банка;

X^{α}-позиция банка в портфеле активов p, которую нужно ликвидировать для получения наличных средств в объеме a для выполнения денежных обязательств;

B $\epsilon(0, 1)$ – доверительный интервал;

c –стоимость ликвидности.

Однако применение *VaR* предусматривает постоянные значения волатильности и корреляции между показателями, исследуемыми в течение определенного времени. Это требует наличия значительного массива данных и хорошо исследованных взаимосвязей между экономическими явлениями.

В мае 2012 г. Базельский комитет опубликовал консультационный документ, одной из ключевых идей которого является переход от практики использования *VaR*- метода к внедрению альтернативной риск-методики – *ES*.

В современном мире управление размером экстремальных убытков становится все более актуальным, поэтому показатель ES позволяет менеджменту банка оценить ожидаемые убытки при наступлении экстремальных ситуаций.

ES рассчитывается по следующей формуле:

$$L - ES_{\beta}(p) = ES_{\beta}[X^{\alpha}(p)] = \frac{1}{1-\beta}\int_{\beta}^{1} L - VaR_{u}(p)d_{u}$$

L- ES – стоимостная оценка риска ликвидности активов на основе метода *ES*. [3 с. 34]

Таким образом, для поддержания необходимого уровня ликвидности банка на стратегическом уровне необходимо:

- использовать информацию по результатам стоимостной оценки риска ликвидности активов по методу ES в сочетании с аналогичными результата-

ми по другим видам рисков, что позволит поглотить возникшие угрозы банковской деятельности без ущерба для его ликвидности.

- сформировать такой объем экономического капитала, который обеспечивает абсорацию угроз, возникающих при реализации всех видов риска (данная проблема реализуется путем интеграции риск-менеджмента банка в систему его стратегического планирования в целях превентивного управления рисками на основе сбалансированной системы показателей);

-осуществить эффективное управление индивидуальными рисками;

-осуществить эффективное управление риском балансовой ликвидности, поскольку риск рыночной ликвидности является объектом системы управления рыночным риском.

Список литературы

1. Порядина И.В. Основные направления анализа риска ликвидности коммерческого банка/ И.В. Порядина // Финансы и кредит. – 2013. – №32. с. 50-57

2. Мясникова М.Г., Гордеев В. Е. Некоторые вопросы анализа уровня ликвидности банковского сектора региона / М.Г. Мясникова, В.Е. Гордеев // Деньги и кредит. -2013. -№1. с. 33-37

3. РябиченкоД.А. Интеграция систем управления ликвидностью и стратегического планирования банка: современный взгляд / Д.А. Рябиченко // Финансы и кредит. -2014. -№ 35. с.26-36.

ПРИМЕНЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В ЗАКУПКАХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, СЫРЬЯ И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

Ларинина Т.И.

доцент кафедры экономики и организации производства Вятской государственной сельскохозяйственной академии, канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Киров

В статье рассмотрены сущность государственных закупок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, особенности формирования госзаказа в соответствии с ФЗ №44 «О контрактной системе», отражены предусмотренные законодательством меры господдержки производителей при поставках сельхозпродукции для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Ключевые слова: государственные закупки, удовлетворение государственных и муниципальных нужд, закупки сельскохозяйственного сырья, ФЗ №44 «О контрактной системе».

Деятельность в сфере закупки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд представляет собой важную область общественных отношений, складывающихся по поводу удовлетворения потребностей государства в продукции сельского хозяйства, необходимой для продовольственного снабжения сил обороны и государственной безопасности; обеспечения

экспорта; формирования резервов и запасов для поддержания стабильности рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; выполнения федеральных программ развития агропромышленного производства и других экономических и социальных программ, направленных на снабжение населения продуктами сельскохозяйственного производства [3].

Данная деятельность включает целый комплекс вопросов, связанных с определением потребностей государства в сельскохозяйственной продукции, сырье и продовольствии, с формированием государственного заказа, с определением государственных заказчиков и выполнением обязательств перед производителями – поставщиками сельскохозяйственной продукции, и составляет сложную систему неоднородных по своему содержанию административных, финансовых, бюджетных и гражданско-правовых отношений [2].

В настоящее время вопросы закупок сельскохозяйственной продукции для государственных нужд регулируются нормами Гражданского кодекса Российской Федерации, федеральных законов «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ, «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции для государственных нужд» от 2 декабря 1994 г. №53-ФЗ и ряда подзаконных актов.

Федеральный закон «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» устанавливает общие правовые и экономические принципы и положения формирования и исполнения на контрактной основе заказов на закупку и поставку сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд предприятиями, организациями и учреждениями, расположенными на территории Российской Федерации, независимо от форм собственности [1].

Обеспечение государственных нужд сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием имеет специфические особенности. Основные из них заключаются в следующем:

1. Закупка и поставка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд осуществляются в целях:

– удовлетворения сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием федеральных потребностей и потребностей субъектов Российской Федерации;

– выполнения федеральных программ развития агропромышленного производства, других экономических и социальных программ, направленных на снабжение населения продовольствием;

– обеспечения экспорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;

– формирования государственных резервов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;

– обеспечения необходимого уровня продовольственного снабжения сил обороны и государственной безопасности.

2. Закупка и ввоз (импорт) тех видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд, потребность в которых удовлетворяется товаропроизводителями Российской Федерации, не производятся за счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации.

3. Сельскохозяйственная продукция, сырье и продовольствие являются собственностью товаропроизводителей и реализуются ими по своему усмотрению, исходя из экономической выгоды.

Перечень и объемы закупок и поставок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в федеральный фонд определяются Правительством Российской Федерации и формируются на договорной основе преимущественно в зонах товарного производства на территории Российской Федерации.

В целях экономического стимулирования закупок и поставок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд товаропроизводителям (поставщикам) могут предоставляться:

- льготы по налогообложению;
- целевые дотации и субсидии;
- кредиты на льготных условиях;
- валютные средства, оставляемые на льготных условиях в их распоряжении при реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на экспорт;
- ассигнования из федерального бюджета, необходимые для обеспечения прироста объемов производства и поставок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Виды, размеры и порядок предоставления экономических и других льгот устанавливаются органами законодательной власти Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, Правительством Российской Федерации, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в пределах их компетенции до заключения государственных контрактов.

Действуя в рамках правового поля законодательства о контрактной системе, производители сельскохозяйственной продукции, будучи собственниками произведенной ими продукции, распоряжаются ею по своему усмотрению, руководствуясь собственной экономической выгодой [2]. Данное положение означает возможность для производителя сельскохозяйственной продукции выбирать способы реализации произведенной продукции и контрагентов по договорам, а также невозможность обязать производителя сельскохозяйственной продукции заключить государственный контракт на закупку сельскохозяйственной продукции для государственных нужд без его согласия. Эти факты указывают на гражданско-правовую природу государственного контракта.

Список литературы

1. Федеральный закон от 2 декабря 1994 г. №53-ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» (в

ред. Федерального закона от 19.07.2011 №248-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru

2. Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

3. Интернет-портал «Российской газеты» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rg.ru/2013/04/12/goszakupki-dok.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПОЖАРНО-СПАСАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАМКАХ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Лебедев А.В.
аспирант Московского городского психолого-педагогического университета,
научная специальность 08.00.05. Экономика и управление народным хозяйством,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются вопросы развития системы общественных пожарно-спасательных организаций в рамках публичного управления. Дается характеристика публичного управления. Рассматривается зависимость и взаимообусловленность развития системы государственного и общественного управления для повышения качества публичного характера управления.

Ключевые слова: публичное управление, общественные волонтерские организации.

Одной из основных задач в разработке организационно-управленческой модели создания и развития студенческого волонтерского пожарно-спасательного движения является рассмотрение и применение методологических подходов и разработка методических принципов развития системы общественных волонтерских организаций в рамках публичного управления.

Методологической основой нашего исследования является рассмотрение менеджмента как науки и практики управления, при этом мы опираемся на классическую теорию управления, – научное управление в изложении Ф.В. Тейлора, Ф. Гилберта, Х. Эмерсона. Для построения организационно-управленческой модели создания и развития студенческого волонтерского пожарно-спасательного движения мы опирались на принципы системного подхода к управлению (Акофф Р., Воронов М.В., Живицкая Е.Н., Мухин О.И., Оптнер С.Л., Хачатурова С.М. и др.) [1].

Известно, что государственная и муниципальная власть являются публичными, так как возникают в публичном коллективе и связаны общественными интересами. В отличие от государственной власти, задача публичной власти заключается не в том, чтобы регулировать все и вся, а в том, чтобы наилучшим образом соединить управление «сверху» с саморегулированием «снизу» [3].

Мы рассматриваем зависимость и взаимообусловленность развития системы государственного и общественного управления как систему публично-

го управления [2]. Сам термин «публичное управление» более применим в настоящее время к частно-государственному партнерству. Однако с нашей точки зрения, если власть публична, то ее взаимоотношения с общественными организациями, работающими на государственные интересы, можно назвать публичным управлением. Такие взаимоотношения государства и общества также многовариантны для удовлетворения общественно значимых потребностей и решения общественно значимых проблем. Общественные организации, работая на общество в целом, потребляют как государственные средства, так и принимают спонсорскую помощь от частных коммерческих компаний. Для них также актуально нахождение оптимального механизма взаимоотношений органов публичной власти, институтов гражданского общества и общественных организаций, через преодоление фрагментарного, несистемного характера взаимодействия, налаживание диалога, выработку прямых и обратных связей между ними.

Данная взаимозависимость подтверждается тем, что для эффективной реализации партнерства государства и общества, органы публичного управления формируют и развивают специализированные институты, повышают уровень своей ответственности перед гражданским обществом, соблюдают прозрачность процедур реализации проектов, внедряют принципы публичного характера управления и т.д. Следовательно, в процессе реализации государственно-общественного партнерства происходит совершенствование механизма коммуникации, налаживания прямой и обратной связи, повышение уровня взаимного доверия и культуры сотрудничества, повышение качества публичного характера управления, развитие у органов публичной власти возможности своевременного реагирования и эффективного удовлетворения общественных потребностей, а также разрешения управленческих противоречий и решения общественно значимых проблем.

То же относится и к публичным механизмам управления общественными организациями со стороны государственных структур. С одной стороны, общественные организации являются негосударственными, самостоятельными в своей политике, с другой стороны, необходимы связующие механизмы между данными организациями и государственными органами управления для разрешения управленческих проблем при решении общественно-значимых задач.

Список литературы

1. Воронов М.В. Введение в системный анализ: Учебное пособие. – Тирасполь: Полиграфист, 2011. – 224 с.

2. Зайцева Т.В. Формирование интегрированной системы управления человеческими ресурсами организации: теоретические и методологические аспекты // Специальность 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством / Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Москва, 2012.

3. Усманова Р.М. О соотношении понятий «Публичное регулирование», «публичное управление» и «публичная власть» // Общество: политика, экономика, право. Выпуск № 3 / 2011. Научная библиотека КиберЛенинка: http://cyberleninka.ru/article/n/o-sootnoshenii-ponyatiy-publichnoe-regulirovanie-publichnoe-upravlenie-i-publichnaya-vlast#_=_#ixzz3KenhSYxt

ПОНЯТИЕ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИЛА ТЕРРИТОРИИ

Лысенко С.А.
ассистент кафедры налогов и налогообложения Института экономики Белгородского государственного национального исследовательского университета,
Россия, г. Белгород

В статье представлены различные подходы к определению понятия «налоговый потенциал», приведены методы оценки налогового потенциала региона или муниципального образования, сделаны выводы о невозможности выделения какого-либо одного теоретического подхода к определению понятия «налоговый потенциал», выделен наиболее эффективный метод оценки налогового потенциала территории.

Ключевые слова: налоговый потенциал, методы оценки, метод репрезентативной налоговой системы, метод регрессионного анализа, метод прямого счета, метод фактических налоговых поступлений.

Бюджетная система Российской Федерации согласно федеративному устройству государства является трехуровневой. Бюджеты представляют собой финансовую основу для управления государственных органов власти и органов местного самоуправления. Бюджетным кодексом Российской Федерации предусмотрена автономность, т.е. независимость нижестоящего бюджета от вышестоящего. Таким образом, для того чтобы субъекты Федерации могли функционировать, им необходимо иметь стабильный бюджет.

Современное понятие термина «налоговый потенциал» не имеет четкой трактовки. В широком смысле «налоговый потенциал» – это совокупный объем налогооблагаемых ресурсов региона или муниципального образования [2, с.24]. В более узком практическом смысле налоговый потенциал выступает как максимально возможная сумма налоговых поступлений. Существует так же и такое понимание налогового потенциала региона как оценка доходов, которые могут поступить в бюджет, исходя из уровня развития и структуры налогообложения [4, с. 35]. Бюджетный кодекс Российской Федерации трактует понятие «налогового потенциала» как совокупность объектов налогообложения, которые расположены на территории рассматриваемого субъекта, в рамках действующей налоговой системы страны.

Таким образом, четкого законодательно закрепленного определения понятия «налоговый потенциал» нет. Однако, проанализировав все представленные теоретические подходы к определению налогового потенциала территории, можно отметить, что налоговый потенциал представляет собой совокупный объем налоговых доходов территории, посредством которых рассматриваемый регион или муниципальное образование имеет возможность выполнять и решать свои социально-экономические функции и задачи. Налоговый потенциал имеет способность трансформировать налоговую базу в налоговые доходы. Это фактически дает возможность органам государственной власти и местного самоуправления реализовывать свои функции и воз-

действовать на хозяйственные процессы в обществе. При правильной и достоверной оценке потенциала выявляются скрытые резервы, и возможные перспективы увеличения доходной части бюджета территории.

В настоящее время выявлено несколько методов оценки налогового потенциала территории. Наиболее распространенными методиками являются следующие, представленные в таблице.

Таблица

Методы оценки налогового потенциала территории

Название	Характеристика
Метод репрезентативной налоговой системы	Служит для определения налоговых доходов бюджета, которые могут быть получены при условии среднего уровня налоговой активности и средних ставок налогов в регионе
Метод регрессионного анализа	Является разновидностью метода репрезентативной налоговой системы, более объективен, выявляет зависимость фактических поступлений налоговых доходов от налоговых баз путем оптимальных оценок случайных факторов
Метод прямого счета	Рассчитывается в случаях недостатка данных для расчета с помощью метода репрезентативной налоговой системы

Кроме того, может быть использован метод фактических налоговых поступлений, при котором во внимание берутся непосредственно фактические данные, полученные за рассматриваемый период. Однако этот метод оценки налогового потенциала территории не является достаточно основательным, так как он позволяет рассчитать налоговый потенциал только за прошедший период времени без соответствующей ссылки на перспективу. При расчете налогового потенциала территории чаще всего применяют метод репрезентативной налоговой системы. Информацию, необходимую для расчета посредством рассматриваемого метода, следует брать за анализируемый период три года [5, с. 43]. Следует отметить, что при расчете налогового потенциала необходимо руководствоваться не только статистическими данными, а также фактическими данными полученными органами налоговой службы.

В последнее время большинство регионов и муниципальных образований нуждаются в повышении уровня налогового потенциала соответствующей территории. Это возможно посредством выявления и пресечения нарушений, возникающих при исчислении и уплате налогов, например, следует провести информационно-разъяснительную работу среди населения, которая будет направлена на повышение уровня собираемости налогов. Соблюдение этих правил поможет увеличить уровень налогового потенциала территории, что позволит регионам и муниципальным образованиям в полной мере выполнять социально-экономические функции.

Список литературы

1. Горский, И.В. Налоговый потенциал в механизме межбюджетных отношений [Текст] / И.В. Горский // Финансы. – 2011. – № 8. – С.15-20.

2. Зенченко, С.В. Формирование и оценка финансового потенциала региона [Текст] / С.В. Зенченко. – М.: Экономика, 2009. – 246 с.

3. Коломиец, А.Л. О понятиях налогового потенциала региона [Текст] / А.Л. Коломиец, А.Д. мельник // Финансы. – 2012. – №7. – С.3-5.

4. Романцов, А.А. Формирование доходов территориальных бюджетов [Текст] / А.А. Романцов // Финансы. – 2012. – №31. – 117 с.

5. Фокина, О.Г. Сравнительная характеристика и выбор метода оценки налогового потенциала региона [Текст] / О.Г. Фокина // Финансы и кредит. – 2010. – № 5 – С. 34-45.

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Маврушкина О.А.
студентка экономического факультета ФГБОУ ВПО им. Н.П. Огарёва,
Россия, г. Саранск

Яшкина В.Н.
доцент кафедры экономики и организации производства, к.э.н.,
Россия, г. Саранск

В статье нематериальная мотивация работников рассматривается как один из важнейших методов стимулирования работников на предприятии. Нематериальная мотивация работников позволяет предприятию устойчиво развиваться, быть конкурентоспособным на рынке, сохранять стабильность, что в целом влияет на благополучное развитие организации.

Ключевые слова: мотивация персонала, система нефинансовой мотивации, нематериальное стимулирование работников, нематериальное поощрение, эффективность.

Сегодня соискатели на рынке труда прекрасно осведомлены о существующих социальных и компенсационных пакетах, предоставляемых работодателями. Они понимают, что помимо денежной мотивации существует еще и нематериальное стимулирование, которое в последнее время становится все более разнообразным и адаптированным к нуждам сотрудников.

Система нефинансовой мотивации – морально-психологическое вознаграждение, которое повышает уровень удовлетворенности и лояльности сотрудников к конкретной организации, влияя и формируя определенную организационную культуру предприятия. По данным экспертов «Strategic Management Journal», именно технологии нематериального стимулирования позволяют в рамках того же фонда заработной платы увеличить производительность труда до 20% и сократить до минимума незапланированную текучесть персонала [1, с. 7].

Фирмы применяют самые разнообразные нефинансовые методы трудовой мотивации, связанные с практической деятельностью персонала: осознание важности выполняемой работы; перспектива служебного продвижения; принадлежность к передовому предприятию; предоставление льгот лучшим работникам; растущее экономическое положение предприятия; участие работников в принятии решений; авторитетность руководителей.

Если говорить об использовании социально-психологических методов мотивации персонала, необходимо отметить, что очень важным условием успешности такой стратегии стимулирования служит открытость и доверительность в отношениях между руководством и работниками: постоянное информирование о производственно-экономической ситуации, складывающейся на предприятии, об изменениях в секторах рынка, об ожидаемых перспективах, успешности их реализации [4, с. 22].

В эпоху, когда усиливается конкуренция как на мировом, так и на внутреннем рынках, для многих организаций одним из важнейших критериев финансового успеха становится возможность создавать корпоративную культуру, которая привлекает и удерживает талантливых людей, которые стремятся работать в компаниях, где не только предоставляют хорошие условия работы, но и предприятия являются социально ответственными и устойчиво развиваются [3, с. 129].

Также для эффективной работы программы мотивации персонала необходимо точно, ясно и понятно сформулировать миссию и основные задачи. Формализация задач и целей усиливает их воздействие и повышает обязательность людей. Работники должны иметь четкое представление о том, за какие действия последует вознаграждение.

Однако следует отметить, что различные виды нематериального стимулирования существуют разрозненно, поэтому основным направлением ее совершенствования на исследуемом предприятии должно стать создание единой системы.

Основными этапами создания такой системы должны стать:

1. Принятие решения о создании системы нематериальной мотивации в компании. На этом этапе необходимо рассчитать, сможет ли организация обеспечить достойный социальный пакет, какова будет его стоимость. Это может быть оплата питания, обучения, проезда, медицинских услуг, иногда проживания и т. д.
2. Определение потребностей персонала в составляющих социального пакета. На этом этапе на основе опроса нужно определить, за какие достижения возможно нематериальное вознаграждение.
3. Анализ полученной информации и определение достижений, за которые полагается то или иное нематериальное вознаграждение. Перечень составляющих соцпакета индивидуален для каждой компании и зависит от срока работы сотрудника в данной должности и прочих факторов.
4. Утверждение и ознакомление персонала компании с социальным пакетом. Для этого необходимо опубликовать структуру соцпакета на корпоративном сайте.
5. Поддержание, мониторинг и обновление социального пакета.

Проблема нематериального стимулирования коллектива успешно решалась еще в «дорыночный» период с помощью различных соцсоревнований, досок почета, награждений передовиков, культурно-массовых мероприятий [2, с. 18]. Все эти способы в том или ином виде используются и сегодня: оплата транспортных расходов, доставка к месту работы и домой; субсидии

(дотации) на питание; скидки и льготы на покупку товаров и услуг своей компании; льготы учащимся; льготное медицинское обслуживание; бесплатные для сотрудников спортивные, культурные мероприятия, абонементы; награды и призы по результатам соревнований между отделами и подразделениями; жилищное и образовательное кредитование; различные формы дополнительного страхования; награды и призы по результатам соревнований между отделами; корпоративные пенсионные программы; вознаграждения за выслугу лет; оплата отдыха (в том числе для семьи); опционы; государственные и корпоративные награды и звания. Например, в ЗАО «Агро-Атяшево» применяют такие методы поощрения, как покупка товаров и услуг своей компании по себестоимости; награды и призы работникам накануне праздников; подарки в честь Дня рождения и др.

Кроме того, наиболее важным методом мотивации, применимым ко всем сотрудникам организации, на наш взгляд, является планирование их карьеры. Применение данного метода также создает у работника чувство «нужности» и «принадлежности» к организации, помогает избавить работника от «перегорания» в должности, а также влияет на содержание работы.

Таким образом, нематериальная мотивация формируется через внутреннюю культуру компании. Именно здесь создается мечта работодателя – корпоративный патриотизм, один из самых мощных инструментов нематериальной мотивации. Следовательно, описанные выше методы мотивации помогут создать благоприятную атмосферу партнерства и сотрудничества, взаимоуважения, сплотят коллектив, а также помогут некоторым работникам реализовывать свои способности, которые они считают важными для себя, но не находят им применения в повседневной работе.

Список литературы

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: Учебник для вузов / Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремин – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2011. – 423 с.

2. Власова Е. Система мотивации – как привлечь и удержать / Е. Власова, Т. Копачевская // Управление персоналом, 2010. – № 8, С. 58.

3. Гордиенко Ю.Ф. Управление персоналом / Ю.Ф. Гордиенко, Д.В. Обухов, СИ. Самыгин. Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: «Феникс», 2007. -352с.

4. Магура М. Мотивация труда персонала и эффективность управления / М. Магура // Управление персоналом, 2009. – №2. – С. 128.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ О ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мазурова Л.П.
руководитель Управления Федерального казначейства по Кемеровской области, кандидат экономических наук,
Россия, г. Кемерово

Лубкова Э.М.
заведующий кафедрой «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «КузГТУ имени Т.Ф. Горбачева»,
Россия, г. Кемерово

Сидоров П.Н.
начальник отдела ведения федеральных реестров
Управления Федерального казначейства по Кемеровской области,
Россия, г. Кемерово

Куманеева М.К.
ассистент кафедры «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «КузГТУ имени Т.Ф. Горбачева»,
Россия, г. Кемерово

Одной из стратегических задач Федерального Казначейства России является формирование единого информационного пространства финансовой деятельности публичных правовых образований Российской Федерации. Достижение этой задачи требует обеспечения прозрачности и доступности информации о состоянии общественных финансов. В статье рассмотрены вопросы размещения и предоставления информации на официальном сайте государственных (муниципальных) учреждений и проанализирована статистика по сайтам учреждений, находящихся на территории Кемеровской области.

Ключевые слова: государственные учреждения, информация, Управление Федерального казначейства по Кемеровской области, электронный бюджет.

В соответствии с Федеральным законом от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ с 1 января 2012 г. казенные, бюджетные, автономные государственные (муниципальные) учреждения должны обеспечивать открытость и доступность информации о своей финансово-хозяйственной деятельности, планах и закрепленном за ними имуществе, о тех государственных и муниципальных услугах, которые этими учреждениями оказываются, путем размещения соответствующей информации на официальном сайте Российской Федерации в сети Интернет.

Официальный сайт для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях призван обеспечить осуществление обще-

ственного контроля за деятельностью государственных (муниципальных) учреждений, информировать общество об их финансовой деятельности.

Кроме того, одной из стратегических целей деятельности Федерального Казначейства России является создание и развитие так называемого «электронного бюджета» – государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами.

Порядок предоставления информации государственным учреждением, ее размещения на официальном сайте в сети Интернет и ведение указанного сайта утвержден приказом Минфина России от 21 июля 2011 № 86н [1]. Требования к порядку формирования структурированной информации об учреждении и электронных копий документов, размещаемых на сайте, утверждены приказом Федерального казначейства от 15 февраля 2012 года № 72 [2]. Эти приказы размещены в разделе «Документы» открытой части официального сайта.

Государственные и муниципальные учреждения в соответствии с указанными приказами размещают общую информацию об учреждении, включая информацию об учредителе учреждения, органе исполнительной власти, в ведении которого находится учреждение, основных видах деятельности, руководстве учреждения, реквизитах документов о государственной регистрации.

В части плановых показателей на официальном сайте размещается:

- информация о государственном (муниципальном) задании на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) и его исполнении – данная информация подлежит размещению всеми типами учреждений;

- информация о плане финансово-хозяйственной деятельности;

- информация об операциях с целевыми средствами из бюджета – размещается на сайте автономными учреждениями и бюджетными учреждениями, которым предоставляются субсидии;

- информация о бюджетных обязательствах и их исполнении (бюджетной смете) – подлежит размещению для казенных и бюджетных учреждений, которым не предоставляются субсидии.

В части фактических показателей на официальном сайте размещается:

- информация о результатах деятельности и об использовании имущества;

- сведения о проведенных в отношении учреждения контрольных мероприятиях и их результатах, эти показатели размещаются всеми типами учреждений;

- информация о годовой бухгалтерской отчетности – для всех типов учреждений.

Казенные учреждения размещают:

- Отчет о финансовых результатах деятельности (ф.0503121);

- Баланс (ф. 0503130);

- Отчет об исполнении бюджета (ф.0503127).

Бюджетные и автономные учреждения размещают:

- Баланс государственного (муниципального) учреждения (ф. 0503730);

- Отчет о финансовых результатах деятельности учреждения (ф. 0503721);

- Отчет об исполнении учреждением плана финансово-хозяйственной деятельности (ф. 0503737).

В части размещения сведений о проведенных в отношении учреждения контрольных мероприятиях и их результатах на сайте размещаются официальные документы (акты, поручения, распоряжения и прочие) обо всех проведенных вышестоящими и контролирующими органами контрольных мероприятиях в отношении учреждения.

Кроме того, на сайте размещаются официально принятые учреждением меры по устранению замечаний по итогам проведенного контроля, распоряжения, принятые в отношении должностных лиц учреждения.

При этом плановые показатели в отношении указанной выше информации размещались на официальном сайте и ранее – начиная с 2012 г., а размещение фактических показателей стало возможным только с мая 2013 г. с выходом новой версии сайта.

Информация на сайте должна обновляться ежегодно. При формировании таких сведений, основной ошибкой является то, что организация, разместив информацию о государственном задании на текущий год и на плановый период, считает, что в следующем году публиковать аналогичную информацию не стоит.

Анализируя статистику размещения информации на сайте учреждениями, находящимися на территории Кемеровской области, можно отметить следующее. Управления Федерального казначейства по субъектам Российской Федерации ежемесячно проводят мониторинг информации, представленной на официальном сайте и, можно отметить, что размещение учреждениями плановых и фактических показателей выглядит довольно оптимистично. Так, государственное (муниципальное) задание разместили около 80 %, план финансово-хозяйственной деятельности – 92 %, информацию об операциях с целевыми средствами – 76 %, бюджетную смету – 90% учреждений.

Что же касается ситуации с размещением фактических показателей деятельности, то данная информация размещена 70-80 процентами учреждений. Исключение составляет размещение информации о проведенных контрольных мероприятиях – такую информацию разместили только 52 % учреждений.

Управление Федерального казначейства по Кемеровской области в работе с учреждениями столкнулось с проблемой непонимания того, что данная информация должна быть размещена не только за текущий финансовый год, но и за предыдущий (в отношении всех фактических показателей). Так, в 2013 году размещается информация за 2012 год, в 2014 году – за 2013 год, и т.д.

Отдельно хотелось бы остановиться на изменениях, внесенных в Приказ № 86н Приказом Минфина от 23.09.2013 № 98н [3], которые вступили в силу с 01.01.2014 года:

1. Теперь обязанность размещения информации на Официальном сайте распространяется на обособленные структурные подразделения вне зависимости от того доведено ли до них государственное (муниципальное) задание.

2. Федеральные органы исполнительной власти, органы государственной власти субъекта Российской Федерации (органы местного самоуправления), осуществляющие функции и полномочия учредителя в отношении учреждений, обеспечивают размещение на официальном сайте информации о своих подведомственных учреждениях, которым доводятся государственные (муниципальные) задания и предоставляются субсидии на иные цели. Для обособленных структурных подразделений данную информацию указывает учреждение.

3. Расширен перечень информации, которую обязано размещать учреждение.

Следующим этапом развития Официального сайта, является использование информации, размещаемой на нем, при санкционировании оплаты денежных обязательств федеральных учреждений.

Так, Приказом Минфина России от 27.12.2013 № 140н [4] были внесены изменения в Порядок санкционирования оплаты денежных обязательств получателей средств федерального бюджета и администраторов источников финансирования дефицита федерального бюджета, утвержденный Приказом Минфина России от 01.09.2008 № 87н [5], в соответствии с которыми, начиная с 01.01.2015 года, при санкционировании оплаты денежного обязательства, возникающего по документу-основанию согласно указанному в заявке на кассовый расход номеру бюджетного обязательства, органами Федерального казначейства осуществляется проверка соответствия информации, указанной в заявке на кассовый расход, реквизитам и показателям бюджетного обязательства, на наличие на официальном сайте (www.bus.gov.ru) государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ), на финансовое обеспечение выполнения которого осуществляется перечисление субсидии.

Таким образом, начиная с 01.01.2015 года специалисты органов Федерального казначейства, при отсутствии у учреждения, размещенного на Официальном сайте, государственного задания обязаны будут отказать ему в оплате денежного обязательства.

В заключении хотелось бы отметить, что на данный момент Сайт является одним из элементов системы «Электронный бюджет» и позволяет сторонним пользователям оценивать качество и эффективность деятельности госучреждений. Но чтобы данную ГИС можно было использовать в полном объеме, в ней должна содержаться достоверная и актуальная информация, а это, в первую очередь, зависит от того, насколько своевременно и точно учреждения будут размещать эту информацию.

Список литературы

1. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 21.07.2011 № 86н «Об утверждении порядка предоставления информации государственными (муниципаль-

ными) учреждениями, ее размещения на официальном сайте в сети Интернет и ведения указанного сайта» (ред. 23.09.2012).

2. Приказ Федерального казначейства от 15.02.2012 № 72 «Об утверждении требований к порядку формирования структурированной информации об учреждении и электронных копий документов, размещаемых на официальном сайте в сети Интернет».

3. Приказ Минфина России от 23.09.2013 № 98н «О внесении изменений в отдельные нормативные правовые акты Министерства финансов Российской Федерации».

4. Приказ Минфина России от 27.12.2013 № 140н «О внесении изменений в отдельные нормативные правовые акты Министерства финансов Российской Федерации».

5. Приказ Минфина России от 01.09.2008 № 87н «О порядке санкционирования оплаты денежных обязательств получателей средств федерального бюджета и администраторов источников финансирования дефицита федерального бюджета» (ред. 27.12.2013).

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА БЕЗРАБОТНОЙ МОЛОДЕЖИ (НА ПРИМЕРЕ ГКУ «ЦЕНТР ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА КАЗАНИ»)

Максимова М.Н.
декан факультета социальной работы и высшего сестринского образования, заведующая кафедрой экономической теории и социальной работы, ГБОУ ВПО «Казанский государственный медицинский университет» Минздрава России, д-р экон. наук, профессор, Россия, г. Казань

Михайлова Л.Р.
студентка факультета социальной работы и высшего сестринского образования ГБОУ ВПО «Казанский государственный медицинский университет» Минздрава России, Россия, г. Казань

В статье рассматриваются виды социально-экономической поддержки безработной молодежи в г. Казани Республики Татарстан, приводится статистика безработных граждан, молодежи, опрос школьников, студентов, перечень наиболее популярных профессий в переобучении и повышении квалификации для женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком.

Ключевые слова: безработная молодежь, переобучение, профессиональная ориентация, профессия.

Актуальность выбранной темы исследования заключается в том, что выпускники, не имея практического опыта трудовой деятельности, предъявляют высокие требования к оплате труда, что делает проблематичным поиск подходящей работы. А также нежелание работодателей брать на работу молодых специалистов без опыта работы, отдавая предпочтение работнику со стажем. Поэтому темпы роста молодежной безработицы высокие, что подтверждается и статистикой (таблица) [3].

В то же время, молодежь, еще полностью не сформировавшись как субъект трудовой деятельности, имеет способность к частой смене трудовых функций, огромные возможности профессионального роста.

Таблица

Численность населения, молодежи в возрасте от 16 до 29 лет, безработных и безработной молодежи по состоянию на 01.11.2014 по РФ, Республики Татарстан, г. Казани

	РФ	РТ	г. Казань
Численность населения	143 347 000	3 838 230	1 190 850
Численность молодежи в возрасте от 16 до 29 лет	29 127 000	895 000	209 450
Численность безработных граждан, зарегистрированных в ЦЗН	945 084	15 389	5 921
Численность безработной молодежи, зарегистрированных в ЦЗН	250 000	3 144	1 232

По состоянию на первое полугодие 2014 г. коэффициент превышения уровня безработицы в России среди молодежи в среднем по возрастной группе 15–29 лет по сравнению с уровнем безработицы взрослого населения в возрасте 30–49 лет составляет 2,9 раз, в том числе среди городского населения – 3,1 раза, сельского населения – 2,4 раза [2].

Проведенный нами опрос студентов старших курсов ВУЗов г. Казани показал, что при трудоустройстве 71% молодых людей наиболее значимым определяют возможность получения высокой заработной платы, 13% – возможность карьерного роста, 9% – интересную для них работу, 7% – соответствие работы полученной специальности.

По рекомендации ВОЗ, благоприятным возрастом женщины для осуществления репродуктивной функции составляет 19–35 лет, то есть в молодом возрасте. Женщины, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет, могут пройти профессиональное обучение. Это один из видов социально-экономической поддержки молодежи. На 01.11.14. государственную услугу по переобучению женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком получили 1 236 женщин [3].

По данным ГКУ «Центр занятости населения г. Казани» наибольшей популярностью у молодых мам пользуются такие профессии как оператор ЭВМ, оператор ЭВМ с изучением программы «1С: Предприятие», 1С – Бухгалтерия, 1С – Зарплата и управление персоналом, бухгалтерский учет, анализ и аудит, повар, маникюрша.

Профессиональное образование предусматривает формирование личности, способной к эффективной реализации себя в сфере будущей профессиональной деятельности, к осуществлению и выполнению полного спектра профессиональных функций. Позволяет создать наиболее комфортные усло-

вия при возвращении на прежнее место работы, а также на сохранение профессиональных навыков для женщин данной категории.

Профориентация – одна из важных государственных услуг в борьбе с молодежной безработицей, которая призвана способствовать эффективной занятости населения, формированию правовых, социально-психологических, экономических, организационных условий и гарантий профессионального самоопределения граждан. На 01.11.14. государственную услугу по профессиональной ориентации получили 24 545 молодых людей [3].

Проведенный нами опрос школьников старших классов г. Казани показал, что 42% учащихся еще не определились с выбором профессии, 45% затрудняются в выборе между несколькими профессиями, 13% полностью уверены в своем выборе. Из них 88% опрошенных планируют после окончания школы поступать в ВУЗ, 8% – получить среднее профессиональное образования, 4% – пойдут работать или служить в армию. На вопрос «Для чего Вы собираетесь поступать в ВУЗ?» 76% учащихся ответили, что без высшего образования не получат престижную работу и 24% опрошенных – для получения специальных знаний, которые они получат только в ВУЗе.

При оценке ситуации в области профориентации важно иметь в виду, что этот процесс необходимо рассматривать в двух аспектах. С одной стороны, это система конкретных мер, направленных на подготовку молодежи к осознанному выбору профессии, включающая профинформирование, профконсультирование и профотбор. Если эти этапы организованы и пройдены, то трудоустройство и адаптация на производстве не вызывает трудностей. С другой стороны, профориентация в широком смысле слова – социальный процесс выбора индивидом сферы деятельности, профессии (специальности), на который влияет широкий круг факторов. Современное производство предполагает непрерывное обучение и смену форм занятости. Для всех участников этого процесса важно знать не только условия и содержание труда на том рабочем месте, куда он в данное время нанимается, но и перспективы развития данного производства, стратегию экономического развития региона.

Учитывая возросшую роль Интернета в жизни общества и особенно молодежи, целесообразно было бы при поддержке государства создать в информационных сетях специальные сайты, помогающие людям в выборе профессии. На сегодняшний день в Республике Татарстан разрабатаны бесплатные онлайн тесты по профориентации на сайте ГКУ «Центр занятости населения г. Казани».

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что среди женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком, переподготовка и повышение квалификации пользуется большим спросом.

Большинство молодых людей стремится к получению высшего образования для престижной работы в будущем, не смотря на то, что еще не определились с выбором профессии. Социально-экономическая поддержка безработной молодежи активизирует безработных, повышает их конкурентоспособности и возвращает к трудовой деятельности.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru.
2. Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rosmintrud.ru.
3. ГКУ «Центр занятости населения г. Казани» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kazantrud.ru.

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОПОРЕБЛЕНИЕМ

Мызникова М.Н.
доцент кафедры экономики производств, Институт управления, экономики и финансов Казанского (Приволжского) Федерального Университета,
канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Казань

В статье рассматриваются проблемы эффективного управления энергопотреблением на региональном уровне с позиции системного подхода. Ключевыми методологическими проблемами эффективности управления энергопотреблением являются изменение целостности составляющих системы управления на региональном уровне и актуализация структурной организации и самоорганизации региональной экономики.

Ключевые слова: энергопотребление, эффективное управление, тариф, структурная организация, самоорганизация.

Проблемы эффективного управления энергопотреблением на региональном уровне носят системный характер. Результаты теоретико-методического позволили выявить следующие ключевые проблемы.

Организационно-экономическая составляющая системы управления энергопотреблением имеет разновременной характер развития в силу латентной несогласованности и слабой координации разрабатываемых программ и отраслевых проектов. Данные факторы свидетельствует о временном разрыве в согласованности стратегий, проектов и программ регионального и федерального уровней, с одной стороны, и инвестиционными программами и проектами региональной энергосистемы, с другой. Таким образом, отсутствие необходимой информационной взаимосвязи оказывает существенное влияние на эффективное управление энергопотреблением, функционирование региональных энергосистем и развитие генерирующего сектора.

Технико-экономическая составляющая системы управления энергопотреблением характеризуется неравномерностью размещения генерирующих мощностей. Различный уровень полезного использования генерирующих источников ставит в зависимость большинство российских регионов от межрегиональных перетоков электроэнергии. Треть субъектов Федерации имеет долю в региональной структуре энергетики чуть более 1%. На долю респуб-

лики Татарстан приходится доля, примерно, в 3%. [3, с.27]**.** Резервные мощности и их недоиспользование, обусловленные проблемами организационно-экономической составляющей, оказывают существенное влияние на уровень тарифов.

Дифференциация тарифов на региональном уровне зависит от «дефицитности генерирующих мощностей» и непрозрачности уровня необходимого резерва, что приводит к ограничению спроса потребителей и слабой достоверности определения внутри региональных потребностей и низкому качеству прогнозирования энергопотребления. Результаты исследований показали, что на уровень региональных тарифов оказывают также существенное влияние действующие организационно-экономическая составляющая региональной системы управления энергопотреблением и территориальный механизм оптовой торговли электроэнергией, причем влияние последнего имеет тенденцию к усилению.

Наиболее значимыми составляющими эффективной системы управления энергопотреблением являются структурная организация экономики региона и протекающие внутренние процессы самоорганизации. Существующая методология управления энергопотреблением основана на принципе целостности объекта прогнозирования – региональной экономики. Однако, в настоящее время формируются предпосылки развития конкуренции на региональном рынке в области генерации, с одной стороны, а с другой стороны – новые организационно- экономические и правовые предпосылки обеспечения равного доступа к энергоресурсу, оказывающие существенное влияние на структуру энергопотребления. Одним их факторов структурных изменений в экономике является перераспределение материальных, трудовых и финансовых ресурсов между ее секторами, изменение синергетических связей и развитие конкуренции. Результаты исследований показали, что субъекты региональной энергосистемы уже сейчас испытывают трудности методологического характера в области управления энергопотреблением.

Эффективное управление энергопотреблением определяется в первую очередь уровнем спроса энергоемких потребителей и снижением потерь энергии в промышленном секторе, что характерно для применения затратного принципа ценообразования, и определяет ориентацию потребителей на минимизацию затрат на производство и передачу электроэнергии. Таким образом, встречные процессы со стороны потребителей могут существенно повлиять на эффективность системы управления энергопотреблением, причем проявление этих следствий могут быть «неожиданными» и отложенными во времени.

Несовершенство методологии управления энергопотреблением в отдельных структурных элементах инициирует снижение эффективности энергопотребления. Таким образом, изменение в энергопотреблении происходит в основном за счет изменения емкости секторов потребления. Данное обстоятельство характеризуется как фактор «сужения» или «расширения» струк-

турных элементов экономики, влияющих на эффективность и энергоемкость, объективно усиливая фактор роста ценностных потерь.

Следует согласиться с мнением Лебедева Ю.А., Летягиной Е.Н. Сидоренко Ю.А., что роль принципа минимизации затрат в производстве, передаче и потреблении электроэнергии в будущем будет усиливаться. Реализация данного принципа определяться значимостью факторов производства в пропорциях, обеспечивающих максимальный выпуск продукции промышленными предприятиями и организациями при заданных ценах [1;2, с.116]. Однако, объективные тенденции и сдвиги в структуре энергопотребления оказывают влияние на затратный процесс производства электроэнергии. Растущая постоянная составляющая затрат отразится на темпах роста промышленных цен и тарифов на электроэнергию, изменяя структуру эффективности энергопотребления.

Одной из ключевых проблем структуризации регионального энергопотребления является определение постоянной, базовой составляющей (недорогой электроэнергии), определяющей качественный характер изменений условий функционирования и развития региональных экономических систем и их адаптивность к происходящим изменениям. Данная составляющая является объективной необходимостью в регулировании тарифных разрывов для отдельной категории промышленных потребителей, оказывает влияние на развитие общеэкономических связей, ослабляя внутрисистемный синергетический эффект. Следует отметить, что экономический рост региона напрямую зависит от существующих резервов эффективного управления энергопотреблением. Неразрешенной региональной проблемой является отсутствие методологии определения совокупной потребности электроэнергией и механизма самообеспечения. Данная проблема на наш взгляд, должна разрешать не только исходя из сложившейся структуры потребления, но и в зависимости от ее состояния и структурного развития, оказывающих влияние на увеличение, стабилизацию или сокращения производства электроэнергии.

Список литературы

1. Лебедев Ю.А., Летягина Е.Н. Сидоренко Ю.А. К вопросу об оценке эффективности регионов// Управление экономическими системами, № 4, 2012 г. [Электронный научный журнал] http://www.uecs.ru/uecs40-402012/item/1273-2012-04-21-05-34-08

2. Летягина, Е.Н. Значение энергоэффективности в инновационном развитии России // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. – №5(2) – С.116-118.

3. Любимова Е.В. Энергетика как фактор пространственного развития // Сборник материалов IX Международного научного конгресса «Интерэкспо ГЕО-Сибирь-2013» (в 4-х т.) / [отв. за вып. В.И. Суслов и др.]. – Новосибирск: ФГБОУ ВПО СГГА, 2013. – Т. 1. – С. 27-31.

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В КАРТОФЕЛЕВОДСТВЕ

Палаткин И.В.
директор ПРЦВШ (филиала) ФГБОУ ВПО
«МГУТУ имени К.Г. Разумовского(ПКУ)», д.э.н., профессор,
Россия, г. Пенза

Чех К.Ю.
главный специалист ОАО «Корпорация развития Пензенской области»,
Россия, г. Пенза

В статье оценивается потенциал производства картофеля и продуктов его переработки с целью импортозамещения аналогичной продукции. Приводятся рекомендации для развития направлений производства картофеля и с целью максимизации эффекта

Ключевые слова: картофель, импортозамещение, переработка продукции.

При оценке потенциального объема реализации картофеля и продукции из него на внутреннем рынке нижней (пессимистичной) границей является объем импорта. По данным таможенной статистики **[**4] основной объем импорта картофеля и продуктов из него приходится на свежий картофель (Таблица 1).

Таблица 1

Импорт картофеля и продуктов из него, тонн

Наименование продукции	2011	2012	2013	2014	Итого
Картофель прочий свежий	1 472 931	437 474	423 137	575 051	**2 908 593**
Картофель приготовленный мороженый	74 190	82 234	94 105	51 406	**301 934**
Картофель семенной свежий	39 011	24 418	25 066	20 126	**108 621**
Картофельный крахмал	19 972	17 183	17 537	8 361	**63 054**
Картофель приготовленный немороженый	11 469	9 666	9 362	5 493	**35 989**
Картофельные хлопья и гранулы	12 530	6 541	5 249	4 648	**28 969**
Картофельная мука и порошок	4 147	1 622	2 706	3 128	**11 603**
Картофель мороженный сырой или вареный	792	198	560	702	**2 252**

Семенной картофель импортируется в период с февраля по май, с пиком в марте, прочий свежий картофель импортируется в период с февраля по июль, с пиком в апреле-июне (Рис. 1).

Основным импортером семенного картофеля являются Нидерланды (около 60% всего объема), основные страны-импортеры прочего свежего картофеля – Египет, Китай, и Азербайджан.

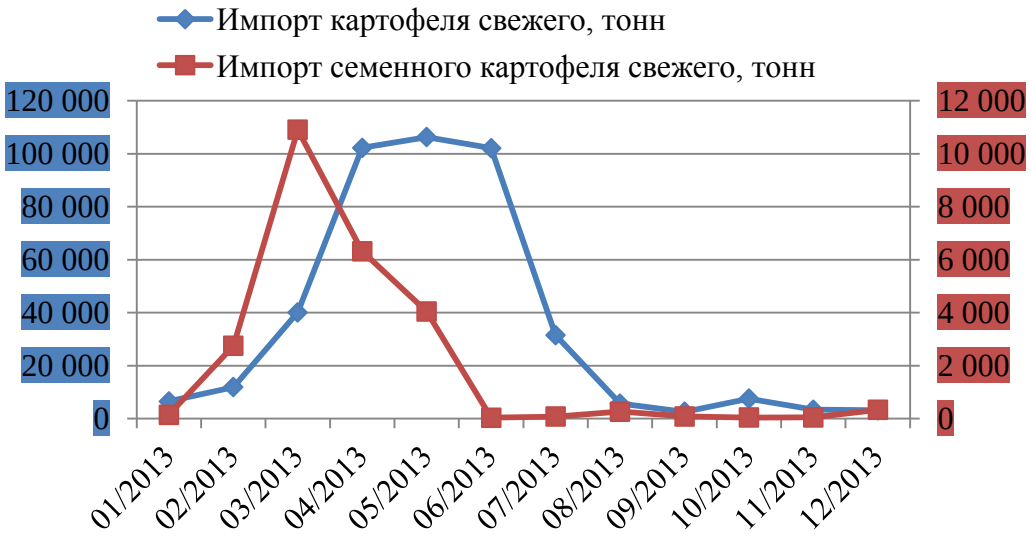

Рис. 1. Объем импорта семенного и обычного картофеля свежего по месяцам 2013 года

Импорт семян картофеля свидетельствует о недостаточности отечественной семенной базы надлежащего качества. Для занятия данной ниши отечественной продукцией необходимо создание семеноводческого хозяйства на базе Пензенского НИИСХ с целью проведения своевременной сортосмены и сортообновления и обеспечения сельскохозяйственных предприятий и крестьянско-фермерских хозяйств высококачественным безвирусным семенным материалом.

Пик импорта свежего картофеля приходится на период март-июнь, то есть импортируется картофель нового урожая в период отсутствия собственного картофеля нового урожая. В Пензенской области производить картофель нового урожая в данный период невозможно. Также, динамика импорта свежего картофеля свидетельствует об отсутствии необходимых мощностей для хранения собственного урожая картофеля, поэтому ориентироваться на сегмент импортируемого свежего картофеля можно только в случае обеспечения его высокого качества после хранения. Кроме этого, реализация картофеля производителями не в сезон сбора урожая, а в зимне-весенний период позволит реализовывать урожай по более высокой цене, что положительно скажется на рентабельности производства.

На Рис. 2 представлено сравнение средних потребительских цен на картофель [2] и средних цен реализации картофеля сельскохозяйственными организациями [3]. На данном графике наглядно видны существующие тенденции на рынке картофеля:

1. Потребительские цены обычно в два раза выше цен реализации картофеля сельскохозяйственными организациями.

2. С мая по июль потребительские цены растут на импортный картофель нового урожая (Рис. 2), затем снижаются до обычного уровня после начала уборки отечественного картофеля.

3. За период с октября по февраль (до появления на рынке картофеля нового урожая) потребительские цены вырастают на 30-100%.

Рис. 2. Сравнение потребительских цен и цен реализации картофеля сельскохозяйственными организациями

Кроме сырого картофеля импортируется большой объем продуктов его переработки. Для оценки потенциала производства картофельной продукции с целью импортозамещения в

Таблица 2 приведено сравнение объема импорта продуктов переработки картофеля и объем их производства в России [1].

Таблица 2

Сравнение объема производства в России и импорта продуктов из картофеля в 2012 году, тонн

Наименование	Импорт	Производство
Картофель неомороженый, приготовленный или консервированный, без добавления уксуса или уксусной кислоты	9 666	125 347
Картофель сырой или вареный в воде или на пару, мороженый	198	2 290
Картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса или уксусной кислоты, мороженый	82 234	10 562
Крахмал картофельный	17 183	11 896
Мука картофельная тонкого и грубого помола и порошок, Хлопья и гранулы картофельные	8 164	24 042
Картофель прочий свежий	437 474	6 228 000
Картофель семенной свежий	24 418	н/д

В результате анализа таблицы можно сделать выводы о потенциале производства продуктов переработки картофеля.

В связи с тем, что объем импорта «Картофеля приготовленного мороженного» в несколько раз превышает объем производства в Российской Федерации, собственное производство товаров данной группы является наиболее перспективным направлением. Так как при производстве товаров высокого качества можно успешно заменять на рынке товары импортного производства собственными.

Важной причиной развития данного направления является то, что основной страной-импортером в данной группе товаров (~50% годового объема) является Польша. В свете изменения политической ситуации в мире, ве-

лика вероятность сокращения внешнеэкономических связей с Польшей, что создаст дефицит в мороженном приготовленном картофеле.

Импорт картофельного крахмала соизмерим с его объемом производства в России, следовательно, увеличение объема производства крахмала может найти рынок сбыта за счет импортозамещения.

Учитывая, что для производства 1 тонны картофельной продукции требуется в 3-6 раз больше картофельного сырья, частичное импортозамещение указанной продукции позволит использовать весь существующий и потенциальный объем производства товарного картофеля в Пензенской области.

Список литературы

1. Росстат. Производство основных видов продукции в натуральном выражении с 2010 г.(в соответствии с ОКПД) (значение показателя за год) [Электронный ресурс] // Единая межведомственная информационно-статистическая система: [сайт]. URL: http://www.fedstat.ru/ (дата обращения: 17.ноябрь.2014).

2. Росстат. Средние потребительские цены на товары, реализуемые на розничных рынках [Электронный ресурс] // Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС): [сайт]. URL: http://www.fedstat.ru/ (дата обращения: 17.ноябрь.2014).

3. Росстат. Средние цены производителей сельскохозяйственной продукции, реализуемой сельскохозяйственными организациями [Электронный ресурс] // Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС): [сайт]. URL: http://www.fedstat.ru (дата обращения: 17.ноябрь.2014).

4. ФТС. Таможенная статистика внешней торговли [Электронный ресурс] // Таможенная статистика внешней торговли: [сайт]. URL: http://stat.customs.ru/ (дата обращения: 17.ноябрь.2014).

МЕХАНИЗМ РАБОТЫ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ В НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЯХ

Полуюфта Л.В.
аспирант, старший преподаватель кафедры «МЭ и ЭТ»,
Волгоградский Государственный технический Университет,
Россия, г. Волгоград

Белолипицкая Д.Н.
студентка 2 курса,
Волгоградский Государственный технический Университет,
Россия, г. Волгоград

В каждой отрасли существуют свои определённые маркетинговые стратегии, за частую не правильно выбранная стратегия, может привести к большим финансовым потерям, особенно в нефтеперерабатывающей области.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, нефтяные компании, отрасль, бизнес стратегия, экономика, информация.

Большинство нефтяных компаний, вышедших на международный рынок, ставят основными стратегическими целями увеличение рыночной доли, обеспечение дальнейшего роста рынка в целом, удержание и закрепление занимаемых позиций на рынке, повышение конкурентоспособности, привлечение новых пользователей, развитие сектора и отрасли в целом, а если вдруг прогадать, то появятся убытки, которые в этом секторе – носят колоссальный характер не только для самих компаний, но и для экономики государства в целом. Ведь не стоит забывать, что нефтяные компании привязаны к национализации страны, а именно:

1. Перераспределение богатства: сбор и распределение ренты через субсидии на топливо и другие выплаты населению;
2. Социальное развитие: создание новых рабочих мест и социальной инфраструктуры, развитие образования;
3. Национальная энергетическая политика: гарантированные поставки топлива народному хозяйству, субсидирование других энергетических проектов;
4. Экономическое развитие: передача технологии, стимулирование индустриализации, создание промышленной инфраструктуры, экономическая диверсификация;
5. Регулирование и управление: лицензионная политика, регулятивные функции;
6. Внешняя политика: нефтяная дипломатия, создание альянсов [4].

Опираясь на определение, «стратегии», где сказано, что – это сложное и потенциально мощное орудие, с помощью которого современная фирма может противостоять меняющимся условиям среды [1, с. 43]. Можно, отметить, что при выборе маркетинговой стратегии компании должны хорошо разбираться в своих сильных и слабых сторонах, потребностях покупателей и конкурентной борьбе. Ссылаясь на современную литературу, можно выявить, существование двух противоположных взглядов на понимание стратегии. В первом случае стратегия – это конкретный долгосрочный план достижения некоторой цели. Такой подход основывается на том, что все возникающие изменения предсказуемы, происходящие в среде процессы носят детерминированный характер и поддаются полному контролю и управлению. Во втором случае под стратегией понимается выбранное направление деятельности, функционирование, в рамках которого должно привести организацию к достижению стоящих перед ней целей.

В деловой жизни под стратегией понимается общая концепция того, как достигаются цели организации, решаются стоящие перед ней проблемы и распределяются необходимые для этого ограниченные ресурсы. Такая концепция соответствует стратегии второго типа. Начиная с середины 1960-х гг. нефтяные компании используют методы так называемого “сценарного планирования”, что объясняется их стремлением понять, как будут развиваться события, что собой будут представлять экономические, политические и социальные условия при определении собственных целей и стратегий, планировании долгосрочных инвестиций. Наиболее важным компонентом бизнес –

стратегии предприятия являются стратегические цели, к которым могут относиться в разный период времени существования компании: расширении, сегмента рынка, повышение эффективности технического оборудования, введение принципиально новых технологий, обеспечение необходимого контроля за качеством продукции, изменение системы оплаты труда, повышение профессионального уровня работников, создание положительного социально-психологического климата.

Как правило, стратегии развития в нефтегазовом секторе ориентированы на период сроком от 10 до 15 лет, что обусловлено долгосрочной ориентированностью инвестиционных проектов нефтегазовых компаний.

На сегодняшний день наибольшая степень конкуренции отмечена в нефтяной отрасли, где действуют более десятка национально значимых вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) и при этом ни одна из них не имеет монопольного положения в какой бы то – ни было области своей деятельности. В подобных условиях возрастает риск ошибиться, сыграть не по правилам или же сделать слабый ход. В числе членов Российская ассоциация маркетинга (РАМ) совершенно не случайно, оказались и такие нефтяные компании как «ЛУКОЙЛ», «ЮКОС», «Сургутнефтегаз», «Сибирская нефтяная компания», «Татнефть», «Славнефть», «Транснефть», а также Инвестиционно-банковская группа «НИКойл», Тюменский государственный нефтегазовый университет, Московская государственная геологоразведочная академия им. Серго Орджоникидзе, областные и региональные центры маркетинга [3, с.81-84].

По данным сайта «Вести экономика» я составила рейтинг мировых нефтяных компаний.

1. SAUDI ARAMCO: более 12 млн. баррелей в сутки;
2. «ГАЗПРОМ»: 9,7 млн. баррелей в сутки;
3. НАЦИОНАЛЬНАЯ НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ ИРАНА: 6, млн. баррелей в сутки;
4. EXXONMOBIL: 5,3 млн. баррелей в сутки;
5. PETROCHINA: 4,4 млн. баррелей в сутки;
6. «РОСНЕФТЬ»: 4,1 млн. баррелей в сутки;
7. British Petroleum: 4,1 млн. баррелей в сутки;
8. ROYAL DUTCH SHELL: 3,9 млн. баррелей в сутки;
9. PETROLEOS MEXICANOS (PEMEX): 3,6 млн. баррелей в сутки;
10. CHEVRON: 3,5 млн. баррелей в сутки [5].

Если рассмотреть подробно, то стратегии Российских нефтяных компаний, таких как, ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Газпром нефть», заключаются в становлении крупным международным игроком российского происхождения, обладающим регионально диверсифицированным портфелем активов по всей цепочке создания стоимости, активно участвуя в развитии регионов, обладая высокой социальной и экологической ответственностью, а также стратегические партнерства с лидерами в данной отрасли.

Это связано, прежде всего, с тем, что выход на международную арену не только дает доступ к новым рынкам сбыта, но и возможность учувство-

вать в международном ценообразовании, что в свою очередь благоприятно сказывается на экономике страны в целом.

В опыте зарубежных нефтяных компаний нужно отметить, что в процессе укрупнения бизнеса были усилены не только основные нефтегазовые, но и другие подразделения таких компаний. В частности, «ExxonMobil» стал крупнейшим в мире производителем продуктов нефтехимии, а транспортное подразделение «ExxonMobil Pipeline» контролирует примерно 18 тыс. км трубопроводов. Среди них не только нефте – и газопроводы, но и продуктопроводы, не имеющие прямого отношения к углеводородам.

Другая компания, «Chevron» сегодня имеет в своей структуре одно из самых мощных мировых нефтехимических предприятий и входит в число акционеров 16 электрогенерирующих компаний в США и Азии. «Chevron» владеет также значительной долей в акционерном капитале крупнейшей американской энергетической компании «Dynegy Inc». В состав «Chevron» входит подразделение «Pittsburg & Midway Coal Mining Co», осуществляющее добычу и сбыт угля, а также контролирует 22 тыс. км трубопроводов, причем в разных странах мира.

Однако характерно то, что нефтяные компании отнюдь не стремятся к простому наращиванию активов – в процессе диверсификации они зачастую стараются избавиться от некоторых непрофильных активов. Цель этого – минимизация рисков и, как следствие, концентрация на собственном основном бизнесе [2].

Однако стоит отметить, что и у Российских и у зарубежных стратегий есть не только плюсы, но и минусы. В частности, для российского рынка погоня за местом на международной арене грозит потерей развития других областей страны. К тому же выдвижение на первый план именно этой цели делает отрасль зависимой от международной политической ситуации.

У стратегии диверсификации существует так же ряд недостатков. Например, увеличение расходов при реализации стратегии диверсификации, сложности управления предприятием, потенциальная возможность нулевого эффекта диверсификации из-за потребителей образование конкурентных противоречий, связанных с игнорированием важнейших требований стратегии конкуренции [4].

Помимо различий у всех компаний, вышедших на международный рынок, есть такие цели как улучшение взаимоотношений с государственными органами тех стран, в которых компания ведет свою деятельность, предъявление открытой информации, являющейся подтверждением безопасности, охраны труда, экологии и внешних социальных мероприятий. Этот факт подтверждает значимость КСО не только на международном рынке, но и для малых нефтяных компаний. Так же стремятся активно инвестировать в инновационную деятельность с целью дальнейшего сокращения издержек на производство и реализацию продукции.

Необходимо разбираться в стратегии, целях, сильных и слабых сторонах компаний-соперниц, уметь предугадывать их реакцию. Кроме того, компании необходимо знать о том, как создаются системы наблюдения за конку-

рентами. Ближайшие конкуренты компании работают на одном и том же целевом рынке, удовлетворяя сходные потребности потребителей, и выступают с примерно одинаковыми предложениями. Компания должна уделять особое внимание конкурентам, предлагающим новые способы удовлетворения потребностей рынка. При идентификации конкурентов используются как отраслевой, так и рыночный подходы. Компании необходимо постоянно собирать, интерпретировать и распространять среди заинтересованных менеджеров информацию о конкурентах. Информация о действиях и планах соперников облегчает разработку маркетинговой стратегии компании.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М., 1989.С. 43.
2. Кириллов Д. «Газпром» выходит в новые регионы деятельности и превращается в глобальную энергетическую корпорацию // Нефть России. − 2011. − № 2.
3. Полуюфта, Л.В. Влияние ВИНК на маркетинг нефтяных компаний – Вологда, 2014. – С. 81-84.
4. [Электронный ресурс] http://www.creativeconomy.ru/articles/23695/
5. [Электронный ресурс] – http://www.vestifinance.ru/articles/44305

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Пошелюк Л.А.
доцент кафедры бухгалтерский учёт, анализ и аудит Донского государственного аграрного университета, канд. эконом. наук, доцент,
Россия, п. Персиановский

Чепец Е.С.
доцент кафедры бухгалтерский учёт, анализ и аудит Донского государственного аграрного университета, канд. с/х. наук, доцент,
Россия, п. Персиановский

Зарубина Н. С.
бакалавр по направлению подготовки «Экономика» профиль бухгалтерский учёт, анализ и аудит Донского государственного аграрного университета,
Россия, п. Персиановский

В данной статье рассматриваются теоретические основы управленческого анализа издержек производства и себестоимости продукции, который позволит сельскохозяйственной организации оптимизировать процесс управления затратами и общий уровень затрат, что будет являться одним из условий максимизации прибыли организации и дополнительных конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: управленческий анализ, себестоимость продукции, издержки, затраты производства.

В настоящее время современные особенности управления сельскохозяйственным производством зависят от эффективного распределения затрат, повышения финансовой устойчивости и эффективности бизнес- процесса на микроуровне.

На современном этапе развития важную роль в аграрном секторе занимают оптимизация издержек производства и себестоимости продукции, а также своевременное проведение оперативного и стратегического управленческого анализа, в целях обеспечения рационального принятия управленческих решений и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.

Издержки состоят из суммы расходов на производство и реализации продукции в сельскохозяйственных организациях, выраженные в денежной форме которые входят в стоимость товара. Издержками сельскохозяйственного производства являются затраты живого и овеществленного труда предприятия на производство продукции и их сбыт.

Сельскохозяйственные организации оптимизируют издержки за счет сокращения расходов на производство и продажу готовой продукции. Сельскохозяйственные производители знают заранее, за сколько они смогут реализовать ту или иную продукцию. Поэтому первостепенной становится задача разработать продукцию, себестоимость которой была бы достаточно низкой для обеспечения необходимого уровня прибыли [3, с.52].

Себестоимость сельскохозяйственной продукции отражает стороны внутрипроизводственной (материальных, трудовых ресурсов) и финансовой деятельности (финансовых ресурсов) организации, качество работы структурных подразделений, работников и менеджеров в целом по предприятию.

Таким образом, получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, как решает организация вопросы снижения себестоимости продукции. Анализ и управление затратами необходим для повышения эффективности работы сельскохозяйственной организации, его конкурентоспособности и повышения прибыли без дополнительного увеличения объема продаж.

По словам Алексеевой А.И. себестоимость продукции (работ, услуг) – это стоимостная оценка, которая используется в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и сбыт товаров [1, с. 325].

Главная цель анализа себестоимости – выявление возможностей более рационального использования производственных ресурсов, снижение затрат на производство, реализацию и обеспечение прибыли.

Под издержками понимаются суммарные расходы организации связанные с выполнением определенных операций. Они включают в себя как явные (бухгалтерские, расчетные), так и вмененные (альтернативные) издержки. Явные (расчетные) издержки – это выраженные в денежной форме фактические затраты, обусловленные приобретением и расходованием разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров или услуг. Альтернативные (вмененные) издержки означают упу-

щенную выгоду организации, которую оно получило бы при выборе производства альтернативного товара, по альтернативной цене, на альтернативном рынке и т.д.

Экономические издержки – это те выплаты, которые организация обязана сделать, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. Различают внутренне и внешние издержки. Внешние издержки – это денежные платежи, которые предприятие несёт в пользу поставщиков ресурсов. Внутренние издержки – это неоплачиваемые изъятия на собственный и самостоятельно используемый ресурс; они равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за самостоятельно используемый ресурс при наилучшем его использовании из ряда возможных альтернатив. Постоянными называются издержки, величина которых не изменяется в зависимости от объема производства. К ним относятся затраты на приобретение, содержание и поддержание земли, зданий и сооружений, оборудования.

Переменные – это издержки, величина которых зависит от объемов производства. Величина переменных издержек изменяется с объема производства, возрастая или уменьшаясь вместе с этим объемом.

Управление себестоимостью и анализ затрат являются составной частью менеджмента, которая оперирует данными о затратах. Управление себестоимостью и анализ затрат имеют дело с рассчитанными на будущее, или запланированными затратами, равно, как и с прошлыми затратами [1, с. 336].

Непременным условием снижения издержек производства является организация анализа затрат предприятия, который является основой для контроля за эффективностью деятельности предприятия и использования производственных ресурсов. При правильной организации анализа, составляемые калькуляции отражают влияние всех факторов как экономического, так и технического характера на формирование себестоимости продукции и служат средством осуществления сравнительного анализа уровня и структуры себестоимости одинаковой продукции на разных предприятиях.

В работах Вахрушевой О.Б. подробно описаны различные системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в зависимости от их назначения. Из них она приводит системы для учета затрат себестоимости продукции, зарекомендовавшие в различных областях экономики и, применяемые в настоящее время в международной практике: «стандарт-кост», «директ-костинг», «Таргет-костинг», «Total quality management» (TQM) и «Бенчмаркинг» [2, с. 25].

В классическую структуру методов учета затрат и калькулирования, рассмотренную Вахрушиной М.А., Николаевой И.А., Бланк И.О., Кукукиной И.Г. Чая В.Т. был добавлен метод учета затрат на основе деятельности («АВС-костинг»). Так как «АВС-костинг» распределяет затраты между центрами затрат в зависимости от носителей затрат. Метод более точен, по сравнению с методом «стандарт-кост». Кроме того, учет затрат на основе деятельности, являясь альтернативой позаказному методу учета затрат и калькулирования, эффективен для предприятий с высокими накладными расходами.

В российской и зарубежной практике широко применяется метод CVP - анализа (cost-volume-profit analysis; анализ «затраты/объем/прибыль»), позволяющий найти баланс между суммарными затратами, прибылью организации и объемом производства. Взаимосвязи, на которых построен CVP – анализ, формируют основную модель финансовой деятельности компании и являются основным механизмом планирования. Цель CVP-анализа — показать, как изменятся финансовые результаты (чистая прибыль) в случае изменения объема производства, общих поступлений от реализации продукции и расходов.

Профессор Удалова З.В. и доцент Пошелюк Л.А. считают, что при стратегическом анализе снижение затрат требует определённых усилий разработки и реализации таких методов как: таргет –костинг, кайзен – костинг и директ – костинг для сельскохозяйственных организаций, а также, функционирования на предприятии отлаженной системы управления затратами на производство и реализацию продукции [3, с.60].

Таким образом, управленческий анализ издержек производства и себестоимости продукции в сельскохозяйственных организациях является необходимым инструментом в ходе которого определяются тактика и стратегия развития предприятия, а его результаты служат основой для принятия управленческих решений руководства организацией в целом, и его структурных бизнес-единиц.

Список литературы

1. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 672 с.

2. Вахрушева О.Б. Бухгалтерский управленческий учет. [Текст] : учебное пособие // М.: Дашков и К°, 2011. – 145 с.

3. Удалова З.В. Стратегический анализ затрат в сельскохозяйственных организациях [Текст] / З.В. Удалова, Л.А. Пошелюк // Вестник аграрной науки Дона. – 2012. – № 4 (декабрь). С. 52-60.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМОЙ ЗАКУПОК В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Пронин Д.С.
аспирант ГАОУ ВПО «Московский городской университет управления Правительства Москвы»,
Россия, г. Москва

Исследуются проблемы государственных закупок в условиях модернизации экономики и определяются пути усовершенствования организационно-правового обеспечения системы закупок в контексте задач модернизации экономики.

Ключевые слова: система закупок, модернизация экономики, организационно-правового обеспечение, управленческие решения.

Модернизация хозяйственной системы РФ должна базироваться на новой модели экономического роста, основой которой должна стать стабильная позитивная динамика частного спроса. В настоящее время актуальным является усовершенствование практики принятия и реализации управленческих решений в сфере государственных закупок может создать мощный импульс для развития соответствующих хозяйственных процессов.

Этой проблематике посвящены труды, в частности А.А.Храмкина О.М. Воробьевой, А.Н. Евсташенкова и других исследователей. При определении приоритетов соответствующей государственно-управленческой деятельности специалисты подчеркивают важность разработки непротиворечивой нормативно-правовой базы, внедрения четких и прозрачных правил поведения участников торгов, формирования надлежащей информационной инфраструктуры и урегулирования других важных аспектов проведения государственных закупок. Однако единого мнения относительно многих ключевых вопросов организационно-правового обеспечения данной сферой хозяйственных отношений среди исследователей пока еще нет, многие проблемы нуждаются в дополнительной проработке, в первую очередь в части учета особенностей процесса закупок и практической реализации управленческих решений в данной сфере.

Целью статьи является анализ подходов, которые определились на настоящее время в научной литературе относительно путей усовершенствования организационно-правового обеспечения системы закупок, и уточнения на этой основе приоритетных направлений в контексте задач модернизации экономики.

В основе разработки политики в сфере закупок, направленной на достижение экономической эффективности должно лежать стратегическое планирование, использование современных методов маркетинга на всех этапах формирования и проведения соответствующих торгов, заключения и выполнения контрактов [1].

Анализируя опыт проведения торгов (тендеров) на закупку товаров, работ, услуг был обнаружен ряд недостатков.

Во-первых, показатели бюджетов разных уровней имеют значительные отклонения значений фактически профинансированных расходов на проведения государственных закупок от принятых в бюджетах. [2].

Во-вторых, действующая система закупок продукции для государственных потребностей имеет децентрализованный характер, что связаны с большим количеством распорядителей бюджетных средств [3].

В-третьих, закупка однотипных товаров разными распорядителями бюджетных средств через снижение объемов закупаемой продукции (дробление закупок) приводит к существенному снижению эффективности закупок; неоправданно высоким расходам во время осуществления государственных закупок.

Соблюдение добросовестной конкуренции при государственных закупках значит, что закупочная деятельность должна осуществляться по предварительно объявленным правилам и критериям, справедливо и честно, обеспечивать равные возможности для всех поставщиков, которые берут участие в торгах. Также необходимым условием является то, чтобы весь процесс закупки не только был справедливым по своей сути, но и воспринимался как справедливый и участниками процедур, и общественностью в целом. Справедливость государственных закупок помогает доверию и уважению между государственными заказчиками и поставщиками. В свою очередь это повышает привлекательность закупок, которые осуществляются государством, способствует не только привлечению большего количества участников, но и повышению уровня конкуренции за получение государственного заказа и экономии бюджетных средств или как можно более эффективному их использованию [4].

Открытость и прозрачность в процессе закупок достигаются путем использования специальных мероприятий и процедур, а также составлением отчетности за всеми существенными действиями, которые сопровождают проведение закупки. Принцип открытости и прозрачности закупочных процедур заключается в системном и своевременном предоставлении необходимой информации всем заинтересованным сторонам с помощью общедоступного ресурса (печатное издание, сайт в сети Интернет и тому подобное).

Принцип открытости и прозрачности при организации и проведении закупок предусматривает:

- достаточность информации – возможность для потенциальных поставщиков принимать обоснованные решения;
- своевременность – гарантия того, что информация в момент получения ее поставщиками будет необходимой;
- доступность для всех заинтересованных сторон – гарантия того, что процесс проведения государственных закупок будет справедливым относительно всех участников и будет восприниматься как справедливый;
- системность – своевременная актуализация информации и быстрое информирование заинтересованных сторон относительно изменений.

Для выполнения этих принципов и эффективного расходования бюджетных средств необходимо рассматривать государственные закупки как взаимозависимую систему.

Организационно-информационные подходы анализа и моделирования государственных закупок имеют чрезвычайно сложную и многоуровневую структуру. Каждый из элементов системы государственных закупок представляет собой совокупность подсистем, которые тесно связаны между собой. Такие подсистемы нуждаются в более детальном и тщательном анализе и моделировании. Эффективность функционирования государственных закупок в значительной мере определяется взвешенным планированием, применением системного анализа и надлежащего

финансово-хозяйственного контроля, что, в свою очередь, обеспечит проведение тендерных торгов в оптимальные сроки и с наибольшей эффективностью.

В настоящее время необходимы концептуальные изменения в нормативной базе, которая регулирует сферу государственных закупок, в частности, целесообразно:

– уточнить сферу действия законодательства о государственных закупках;

– предусмотреть возможность для заказчика отбора квалифицированных поставщиков;

– рационализировать способы закупок.

Усовершенствования системы государственных закупок предполагает внедрение уполномоченными органами власти ряда мероприятий, ориентированных на:

– применение государственными заказчиками инструментария предпринимательства (маркетинга, прогнозирования, логистики, планирования и т.п.) на всех этапах проведения государственных закупок;

– усовершенствование правовой, методической и информационной базы в сфере государственных закупок;

– повышение эффективности контроля выполнения установленных норм и правил проведения государственных закупок;

– привлечение частного предпринимательства в сферу государственных закупок.

Усовершенствование функциональной подсистемы действующего механизма государственных закупок и устранения приведенных недостатков должно происходить в направлении реализации экономического и социального назначения этого механизма. Прежде всего, нужно обеспечить рациональное и прозрачное использование государственных средств.

Следовательно, полноценное исследование государственных закупок (определение целесообразности закупок, их непосредственное проведение и контроль) возможно лишь при условии системного подхода к их изучению.

Список литературы

1. Нестерович Н. В. Как выйти из госзакупочного тупика / Н. В. Нестерович, В. И. Смирнов // Моск. торги. – 2012. – № 2. – С. 22-28.

2. Смотрицкая И. И. Развитие рынка государственных заказов: институты и механизмы / И. И. Смотрицкая // Вестн. Ин-та экономики РАН. – 2007. – № 3. – С. 25-47.

3. Федорович В. А. США: государство и экономика / В. А. Федорович, А. П. Патрон. – Г. : Междунар. отношения, 2009. – 386 с.

4. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (в редакции Федеральных законов от 02.07.2013 № 188-ФЗ, от 28.12.2013 № 396-ФЗ). Вводный комментарий директора Института госзакупок, председателя Ассоциации экспертов по госзакупкам, к.э.н. А.А. Храмкина. 5-е изд. – М.: ИД «Юриспруденция», 2014. – 320 с.

БРЕНДИНГ ТУРИСТИЧЕСКИХ ДЕСТИНАЦИЙ

Радина О.И.
профессор кафедры маркетинг и реклама Института сферы обслуживания и предпринимательства, д.э.н., профессор,
Россия, г. Шахты

Бараник А.Н.
магистр кафедры маркетинг и реклама
Института сферы обслуживания и предпринимательства,
Россия, г. Шахты

В статье раскрыты направления маркетинговой политика, направленной на формирование и позитивное развитие имиджа туристической территории. На примере г. Шахты Ростовской области показана основная миссия непосредственно в области спортивного туризма. Таким образом, брендинг туристических дестинаций направлен на привлечение туристов путем отображения исключительности туристической территории с помощью различных коммуникационных технологий.

Ключевые слова: спортивный туризм, брендинг туристической территории, концепцию дестинации.

Спортивный туризм показывал в последнее десятилетие наиболее высокие темпы роста в мировом туризме. При этом в отдельных странах, спорт обеспечивает до 25% всех поступлений от туризма. Таким образом, спортивный туризм расценивается как важнейшее направления восстановительного роста туризма в предстоящие годы.

Маркетинговая политика страны направлена на формирование и позитивное развитие имиджа туристической территории. Четкий образ дестинации в сознании потенциального туриста во многом предопределяет его выбор путешествия именно в это место.

Массовое сознание действительно тяготеет к определенным системам образов, применение которых в продвижении туристического продукта способно скорректировать потребительское поведение и направить его в выгодное для производителя русло. Основным инструментарием формирования имиджа дестинации является брендинг туристической территории – процесс создания и закрепления бренда в сознании потенциальных потребителей [2, с. 30].

Применительно к туристической территории бренд представляет собой образ дестинации, существующий в сознании и восприятии потребителя. Построение бренда туристической дестинации представляет собой сложный и многоуровневый творческий процесс, который должен базироваться на маркетинговом подходе: понимании места туристической дестинации на миро-

вом туристическом рынке и выявлении основных мотиваций и предпочтений потенциальных потребителей.

В рамках работ по созданию брендинговой концепции территории спортивного туризма в городе Шахты Ростовской области изначально определили основную миссию региона в целом и его миссию непосредственно в области туризма. Выявили основные ценности дестинации, которые способны привлечь туристов, а также основной целевой сегмент потребителей. Затем формировали основные принципы функционирования и развития региона в области туризма, а также управления им. Город Шахты это город олимпийских чемпионов в тяжелой атлетике, легкой атлетики, многоборье, борьба и другие. Это легендарные имена: Василий Алексеев, Марина Логвиненко, Людмила Кондратьева, Давид Ригерт, Геннадий Ермилов, в честь которых проводятся спортивные состязания не только региональных, но и международных уровней [1].

При создании спортивного бренда города учитывалось его международное применение, поэтому доносимый образ отразился во внешнем облике города-это проспект имени Василия Алексеева, фото-аллея олимпийских чемпионов с указанием спортивных достижений [1].

Таким образом, брендинг туристических дестинаций направлен на привлечение туристов путем отображения исключительности туристической территории с помощью различных коммуникационных технологий.

Грамотное проведение маркетинговой деятельности на уровне государства не только способствует привлечению туристов, но и помогает местным предприятиям, обслуживающим туристов. В частности, предприятиям гостиничного и ресторанного бизнеса гораздо легче формировать собственную маркетинговую политику, опираясь на хорошо налаженную брендинговую концепцию дестинации. Предприятия сферы гостеприимтва в таком случае становятся частью уже сформированного бренда и направляют усилия на то, чтобы подчеркнуть свою индивидуальность, не выходя за рамки концепции, продуманной и сформированной на высшем уровне [3, с. 21].

Список литературы

1. Официальный сайт г.Шахты Ростовской области. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.shakhty-sport.ru

2. Иванова Е.В., Радина О.И. Институциональное развитие механизмов согласования в управлении регионами [Текст] / Е.В. Иванова, О.И. Радина // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 1. – С. 28-34

3. Чеснокова А.В., Радина О. И., Борвенко О. Г. Механизмы идентификации точек контакта с клиентом как инструмент повышения степени удовлетворенности качеством предоставляемой услуги [Текст] / А.В. Чеснокова // Инженерный вестник Дона. – 2013. – №2. – С.16-27.

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Рудая А.Г.
студентка 4-го курса экономического факультета
Донского государственного аграрного университета,
Россия, п. Персиановский

Осипова А.И.
доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Донского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук,
Россия, п. Персиановский

В данной статье ведется изучение особенностей ведения бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях. Рассмотрены особенности построения структуры счета в бюджетном учете. Охарактеризован План счетов бюджетного учета, бухгалтерская отчетность бюджетного учреждения.

Ключевые слова: бюджетные учреждения, бюджетный учет, План счетов.

Бухгалтерский учет обязаны вести все бюджетные учреждения на территории Российской Федерации. Российское законодательство о бухгалтерском учете устанавливает единые правила ведения бюджетного учета в Российской Федерации. Речь идет о единообразном ведении имущества, обязательств и фактов хозяйственной жизни, осуществляемых бюджетными учреждениями; составлении и предоставлении сопоставимой и достоверной информации об имущественном положении организации, ее доходах и расходах; подготовке иной информации, необходимой различным пользователям бухгалтерской финансовой отчетности.

Целью данной научной статьи является изучение особенностей ведения бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях.

К особенностям бюджетного учета можно отнести следующие характерные признаки:

- организация учета в разрезе статей бюджетной классификации;
- контроль за целевым использованием выделенных средств;
- отражение отраслевых особенностей учета в бюджетных учреждениях;
- строгая учетная политика;
- взаимосвязь классификатора доходов и расходов с новым планом счетов;
- применение единой формы ведения бухгалтерского учета в бюджетных организациях (журналы операций).

Приказ «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (гос. органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фонда-

ми, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» от 1декабря 2010 года № 157н устанавливает единый порядок ведения бухгалтерского учета в казенных, бюджетных и автономных учреждениях.

К объектам бюджетного учета относятся:

- нефинансовые активы;
- финансовые активы;
- обязательства;
- операции, изменяющие активы и обязательства;
- финансовый результат.

Единый план счетов включает в себя 7 разделов:

1. Общие положения
2. Нефинансовые активы
3. Финансовые активы
4. Обязательства
5. Финансовый результат
6. Санкционирование расходов хозяйствующего субъекта
7. Ведение учета на забалансовых счетах [1].

Бюджетным учреждением в соответствии с действующим Планом счетов разрабатывает и утверждает рабочий план.

Рабочий план счетов имеет структуру и кодировку счетов. После проведения анализа, было выяснено, что каждая цифра закодирована и имеет определенное значение, нумерация счетов построена с использованием бюджетной классификации. Поэтому в инструкции предусмотрены 26-разрядные счета бюджетного учета [2].

Номер счета Плана счетов бюджетного учета характеризуется следующей структурой:

- в 1-17 разрядах – аналитический код по классификационному признаку поступлений и выбытий;
- в 18 разряде – код вида финансового обеспечения:

1– деятельность, осуществляемая за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы РФ;

2 – приносящая доход деятельность (собственная доходы учреждения);

3 – средства во временном распоряжении;

4 – субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания;

5 – субсидии на иные цели;

6 – бюджетные инвестиции;

7 – средства по обязательному медицинскому страхованию;

8–средства некоммерческих организаций на лицевых счетах в части операций с субсидиями на иные цели и бюджетными инвестициями, учитываемых на отдельном лицевом счете;

9 – средства некоммерческих организаций на отдельных лицевых счетах;

- 19-21 разряд – код синтетического учета;
- 22 – аналитический код группы объектов учета;
- 23 разряд – аналитический код вида объектов учета;
- 24-26 разрядах – аналитический код вида поступлений, выбытий объекта учета (КОСГУ).

Казенные и бюджетные учреждения в 24-26 разрядах отражают коды КОСГУ, автономные учреждения – аналитический код поступлений, выбытий объектов бюджетного учета в структуре, утвержденной планом финансово-хозяйственной деятельности.

Поскольку в основном бюджетный учет зачастую имеет место в государственных организациях, не последнюю роль в его составе играют такие графы как обязательства работников предприятия, материальные запасы и др. Баланс бюджетных учреждений отличается от баланса коммерческих структур, что, конечно же, меняет и саму структуру учета. Да, как и прежде форма выполнения учета представлена двумя колонками. В левую колонку бухгалтер заносит информацию об активах, а в правую о пассивах. Однако внутренняя конструкция, содержащая подробные данные по каждому пункту, имеет другой вид и оформление, что хорошо прослеживается при сравнении основных статей в обоих видах финансового учета. Чтобы избежать путаницы с двумя разными видами отчетности, для бухгалтерских документов коммерческих и государственных организаций, назначено разное время сдачи и приема. По сути, сам бюджетный учет осложняется рядом условий, которые необходимо составлять при составлении отчета. Само же количество обрабатываемой информации значительно ниже, нежели при проведении финансового учета на обычном предприятии, что снижает нагрузку на бухгалтера [2].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в бюджетных учреждениях бухгалтерскому учету свойственны специфические особенности, определенные законодательством Российской Федерации по учету и бухгалтерской финансовой отчетности, отраслевой спецификой. Бюджетный учет сложен, с этим согласиться каждый бухгалтер, но и в тоже время интересен.

Список литературы

1. Бухгалтерский учет в государственных и муниципальных учреждениях [Текст] / Под ред. Г.Ю. Касьяновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: АБАК, 2013. – 928 с.

2. Полещук, Т.А. Бух. учет в бюджетных организациях: учеб. пособие [Текст] / Т.А. Полещук, О.В. Митина. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФА–М, 2014. – 144 с.

ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

Рытик А.А.
студент 4 курса, кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар

Милконова Ю.И.
доцент кафедры институциональной экономики и инвестиционного менеджмента Кубанского государственного аграрного университета, к.э.н, доцент,
Россия, г. Краснодар

Шибанихин Е.А.
доцент кафедры институциональной экономики и инвестиционного менеджмента Кубанского государственного аграрного университета, к.э.н, доцент,
Россия, г. Краснодар

В статье «Внеоборотные активы сельскохозяйственного предприятия: особенности формирования и управления» рассмотрены особенности формирования и управления внеоборотными активами в сельском хозяйстве. Отражено влияние специфики отрасли сельского хозяйства на эффективность использования и управления внеоборотными активами.

Ключевые слова: внеоборотные активы; управление; сельское хозяйство; особенность.

Деятельность любого предприятия находится в значительной зависимости от рационального использования его ресурсов. В настоящее время внеоборотные активы являются одним из важнейших факторов любого производства. И конечные результаты деятельности предприятия определяются во многом исходя из их стоимости, технического уровня и эффективности использования.

В век стремительного развития научно-технического прогресса и создания принципиально новых видов техники и технологий трудно переоценить значение внеоборотных активов предприятия. Они выступают одним из ключевых факторов, определяющих инновационный потенциал и конкурентные позиции любой компании. Сегодня без модернизации оборудования выпуск высококачественной продукции невозможен. Также новые технологии способствуют существенному снижению себестоимости, которое является базой для обоснованного снижения рыночной цены, т.е. невозможно создать ключевые конкурентные преимущества товара, предлагаемого покупателю. А отсутствие этих преимуществ предопределяет низкую конкурентоспособность компании в долгосрочной перспективе. Кроме того, только применение

современных средств вычислительной техники и программного обеспечения делает возможным внедрение инновационных технологий управления, в том числе и в сфере финансов, что требует постоянного внимания к обновлению основных средств и разработке «продвинутых» нематериальных активов [2, с. 206].

На формирование и управление внеоборотными активами большое влияние оказывает отраслевая специфика предприятия. Так сельскохозяйственные предприятия имеют определенные отличия от предприятий промышленных или торговых. Специфика управления внеоборотными активами обуславливается спецификой самого сельского хозяйства. К таким особенностям можно отнести:

• Основным средством производства в сельском хозяйстве является земля, стоимость которой включается в состав внеоборотных активов. Но при этом, в отличие от других видов внеоборотных активов стоимость земельных участков не амортизируется.

• Земельные ресурсы как важнейший фактор производства требуют большого количества сельскохозяйственной техники.

• Сезонность сельскохозяйственного производства обуславливает неравномерное использование отдельных видов внеоборотных активов в течение года. Также технологические особенности производства сельскохозяйственной продукции определяют кратковременное использование некоторых видов сельскохозяйственных машин в течение года – комбайны, сеялки и др.

• Готовый продукт сельского хозяйства (свыше 20 % валовой продукции) входит в последующий цикл производства уже как средство производства (приплод животных), и как следствие возникают особенности в формировании основных средств, а накопление и возмещение части активов происходит в натуральном выражении.

• Высокий уровень износа основных средств в сельскохозяйственных предприятиях и недостаточность средств для их обновления в связи с значительной диспропорцией цен на сельскохозяйственную продукцию и основные виды сельскохозяйственной техники.

Таким образом, вышеприведенные особенности формирования, управления и использования внеоборотных активов определяют и особенности их кругооборота в сельском хозяйстве. К ним можно отнести замедленность движения капитала, низкий уровень использования основных средств, неэффективную структуру активов, их низкую ликвидность.

Соответственно, на основных стадиях кругооборота внеоборотных активов необходимо учитывать эти особенности. Так, на первой стадии, когда сформированные предприятием внеоборотные активы переносят часть своей стоимости на себестоимость готовой продукции, необходимо учитывать особенности амортизации различных видов внеоборотных активов в сельском хозяйстве. На второй стадии – процессе реализации продукции и накоплении износа внеоборотных активов в форме амортизационного фонда – также

необходимо учитывать особенности таких видов внеоборотных активов как земельные участки, рабочий скот, продуктивный скот и многолетние насаждения. На третьей стадии, когда средства амортизационного фонда направляются на текущий и капитальный ремонт или приобретение новых видов внеоборотных активов – целесообразно использовать технику, взятую в лизинг. Преимуществами такого способа формирования внеоборотных активов являются: возможность приобретения техники, машин и оборудования во временное пользование; отсутствие необходимости сразу выплачивать значительные суммы, как при приобретении машин и оборудования; финансовая и инженерно-техническая помощь лизинговой компании.

При вложении средств сельскохозяйственного предприятия во внеоборотные активы необходимо учитывать определенные факторы, влияющие на целесообразность этих вложений. На начальном этапе должна устанавливаться обоснованность соответствующих инвестиционных проектов, их обеспеченность финансированием, договорами подряда и проектно-сметной документацией. При анализе обоснованности инвестиций на приобретение машин и оборудования необходимо учитывать фактическое наличие соответствующей техники в хозяйстве, плановые и фактические объемы работ, среднюю выработку отдельных видов машин и оборудования, реальную потребность и обеспеченность финансированием. На базе данных анализа животноводства должна устанавливаться потребность во взрослом продуктивном и рабочем скоте и связанные с этим объемы перевода и покупки животных в основное стадо. Также необходимо изучить состояние земельных угодий и возможности предприятия по их улучшению.

Таким образом, можно сделать вывод о значительной специфике формирования, использования и управления внеоборотными активами в сельскохозяйственном производстве. А, следовательно, сельскохозяйственным предприятиям необходимо учитывать специфику аграрного производства на всех этапах управления внеоборотными активами и определять пути уменьшения зависимости эффективного управления основными средствами от этих особенностей.

Список литературы

1. Аграрная экономика: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. М.Н. Малыша. СПб.: Издательство «Лань», 2002. – 688 с.

2. Лисовская И.А. Финансовый менеджмент: Полный курс MBA / И.А. Лисовская. М.: Рид Групп, 2011. – 352 с.

ПАРАМЕТРЫ КАЧЕСТВА И ФОРМЫ САМООБУЧАЮЩИХСЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Салихов Б.В.
профессор кафедры экономики и международного бизнеса
Московского государственного лингвистического университета,
профессор кафедры менеджмента и маркетинга
Московского университета им. С.Ю. Витте, д-р экон. наук, профессор,
Россия, г. Москва

Салихова И.С.
доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения
Московского университета им. С.Ю. Витте, канд. экон. наук,
Россия, г. Москва

Предметом данной статьи является система экономических отношений, возникающих и воспроизводящихся в сфере создания и развития самообучающихся организаций как инновационной формы экономических структур в современной когнитивной экономике. Аналитическими задачами статьи являются: выявление сущности и качественных свойств феномена корпоративного самообучения; анализ основных форм самообучающихся организаций в современной экономике. Методологическим основанием исследования являются ключевые положения поведенческой экономики и системной парадигмы. Научная новизна статьи заключается в характеристике «качественной целостности» самообучающейся организации, а также в сравнительном анализе ее ключевых форм в экономике знаний. Положения статьи могут быть использованы при формировании научно-практических парадигм в сфере дальнейшего социально-экономического анализа самообучающихся организаций в условиях когнитивизации современной экономики.

Ключевые слова: самообучающаяся организация, когнитивная экономика, ключевые компетенции, качество самообучающейся организации, предпринимательские университеты, корпоративные университеты, университетские комплексы, интегрированный интеллектуальный капитал, технологизация образовательной деятельности.

Известно, что в основе всякой продуктовой инновации лежит система неявных и явных знаний, то требования динамики внешней и внутренней экономической среды не могут не касаться именно сферы управления воспроизводством корпоративных знаний и обеспечения их требуемого качества. При этом все отчетливей вырисовывается потребность в корпоративном самообучении как скоростном и высокоэффективном методе и способе воспроизводства именно неявных знаний, творчески-трудовых компетенций и конечных продуктов. Отсюда *цель данной статьи* заключается в выявлении и социально-экономической характеристике качественных свойств самообучающихся организаций как релевантной формы корпорации в современной экономике знаний. Достижение поставленной цели предопределяет решение следующих задач: *во-первых,* необходимо определить сущность, а также выявить классификационные признаки и качественные свойства самообучаю-

щихся организаций и, *во-вторых,* рассмотреть основные формы данных организаций в современной экономике знаний.

Конкретная взаимосвязь динамики экономической среды и требований корпоративного самообучения характеризуется следующими положениями [4, 11, 15]. *Во-первых,* императив корпоративного самообучения непосредственно связан с необходимостью быстрого обновления конечной продукции, что детерминировано растущей конкуренцией не столько конечных продуктов, сколько ключевых корпоративных компетенций. Это обстоятельство является, по сути, ключевым для понимания необходимости масштабного корпоративного самообучения: «успеть» за скоростью обновления продукции и обеспечить организации высокий уровень социально-экономической устойчивости можно лишь в том случае, если «наладить» собственное расширенное воспроизводство новых знаний и *ключевых продуктовых компетенций.* Данное положение еще более актуализируется тем, что приобретение новых знаний и компетенций «на стороне» становится делом весьма дорогостоящим.

Во-вторых, важнейшей потребностью, нацеливающей современные организации к самообучению, является ускоренная актуализация корпоративных систем неявного непередаваемого знания, конституирующего рыночную уникальность организации и требуемое качество всего «набора» базовых и ключевых компетенций. Непрерывное ускорение рыночной динамики оставляет все меньше шансов тем экономическим структурам, кто «питается» преимущественно явными знаниями, получаемыми из внешних источников. Не отрицая большого значения рынка формализованных знаний и его роли в развитии современных инноваций, тем не менее, отметим, что *стратегическая рыночная устойчивость* возникает у тех фирм, которые не покупают, а сами производят новые знания, трансформируя их в ключевые компетенции.

В-третьих, самообучающиеся организации являются естественной формой бытия для собственников индивидуальных интеллектуальных капиталов, стремящихся к высокоэффективной самореализации. В рамках концепции «образования через всю жизнь» сотрудники и руководители современных предприятий могут и хотят повышать уровень своих знаний и творчески-трудовых, а также управленческих компетенций именно в рамках действующих организаций. Конечно, это требует создания собственных корпоративных баз знаний, формирования и развития специального когнитивного сектора, производящего новые знания и компетенции, привлечения требуемых «работников знания» (директоров по управлению знаниями, инженеров и технологов знания, специалистов в области разработки компьютерных программ и др.).

Очевидно, что термин «самообучение» наиболее полно отражает императив профессионального роста сотрудников организации, чем понятие «обучение» Самообучение нацеливает на актуализацию именно внутренних, собственных условий, факторов, механизмов и инструментов когнитивного развития конкретной экономической организации. Качественное отличие самообучения от обучения заключается в рамках самообучающейся организа-

ции основным источником полезных знаний и компетенций сотрудников является собственный когнитивный сектор предприятия.

Следовательно, ***самообучающуюся организацию*** *можно трактовать как организацию, осуществляющую расширенное воспроизводство новых знаний и ключевых компетенций, обеспечивающих ей высокий уровень конкурентоспособности в инновационной экономике.* Используя методологический потенциал предложенной трактовки, можно выделить и кратко охарактеризовать основные классификационные признаки самообучающейся корпорации, функционирующей в современной экономике знаний [2, 3, 8, 16].

Прежде всего, самообучающаяся организация характеризуется «когнитивной самодостаточности», то есть основным источником обучения являются собственные новые знания. Воспроизводственный цикл новейших знаний означает непрерывно воссоздаваемое единство процессов производства неявных знаний, их формализацию и распространение с последующей объективацией в конечные потребительские продукты. Рассматриваемый тип организации, демонстрируя отмеченную когнитивную самодостаточность, способен к «когнитивной автономности», обеспечивая себя требуемым объемом новых идей и проектов соответствующих продуктовых инноваций.

Далее, самообучающаяся организация воспроизводит объем знаний, достаточный для развития ключевых компетенций, обеспечивающих ей экономический рост. Речь идет о том, что воспроизводственный цикл собственных знаний и компетенций должен демонстрировать «качественную целостность», то есть свою способность не просто воспроизводить знания и компетенции на основе собственных исследований и разработок, а расширенно воспроизводить именно ключевые знания и компетенции. Обычная обучающаяся корпорация свои ключевые компетенции формирует в основном на основе «спонтанных», как правило, внешних источников знаний.

Важным признаком самообучающейся организации является то, что ее социально-экономический генотип основан на инновационных, созидательных ментально-смысловых конструктах. Содержание данных конструктов заключается в наличии инновационного типа менталитета, в основе которого обнаруживаются стереотипы *инновационной экзистенции,* то есть автоматизма в восприятии и осмыслении не всякой, а именно инновационной информации. Социально-экономическому генотипу самообучающейся корпорации в качестве ценностной установки и соответствующей ментальной модели соответствует такая имманентная цель как расширенное воспроизводство системы, прежде всего, неявного знания [12, 15].

Признаком самообучающейся организации является также наличие интеллектуального капитала, способного непрерывно осуществлять воспроизводственный цикл новых знаний и компетенций. В рамках данного интеллектуального капитала выделяются такие его формы, как *исследовательский капитал,* призванный осуществлять воспроизводство неявных знаний; *научно-*

образовательный и методический капитал, как система знаний и компетенций в сфере организации и осуществления образовательной деятельности в рамках предприятия; *предпринимательский капитал,* функцией которого является объективация новых знаний и компетенций сотрудников в конечные блага; *лидерский капитал,* осуществляющий инновационное управление всеми элементами и звеньями корпоративной деятельности [13].

Признаком самообучающейся организации также является ее стремление к росту рынка собственных формализованных знаний. Это означает, что самообучающиеся организации расширяют рыночное пространство своей деятельности посредством целенаправленного включения в обменные трансакции не только конечные продуктовые инновации, но и систему формализованных знаний, а также определенные элементы «когнитивной эссенции» путем, например, различных платных стажировок и сетевых обменов-общений, в ходе которых формируются уникальные профессиональные компетенции.

Кроме того, самообучающаяся организация может получать существенные доходы от собственной консалтинговой деятельности и выполнения заказов по аутсорсингу. Самообучающаяся организация характеризуется также лидерским стилем управления как адекватной формой управленческих трансакций в условиях требований масштабных, непрерывных и радикальных экономических инноваций [14]. Отмеченные и некоторые другие важнейшие классификационные признаки самообучающейся организации, вытекающие из анализа релевантной литературы, показаны на рисунке.

Сформулированные классификационные признаки самообучающейся организации позволяют сделать ряд обобщений и предложить соответствующие параметры ее качества. *Во-первых,* исходным критерием самообучающегося эффекта является воспроизводство инноваций преимущественно, например, две трети их общего объема, на основе собственного исследовательского и образовательно-методического капитала. *Во-вторых,* интегральным показателем качества эффекта самообучения является воспроизводство в рамках собственного когнитивного сектора ключевых компетенций, обеспечивающих организации высокую степень экономической устойчивости и интеллектуальной безопасности. *В-третьих,* параметром качества самообучающейся организации является рост удельного веса дохода от консалтинговой деятельности и аутсорсинга. *В-четвертых,* важным критерием наличия эффекта самообучения является создание и развитие такого интеллектуального актива, как бренд самообучающейся корпорации. Косвенным показателем действенности данного бренда может служить «поток» креативных сотрудников, желающих прийти в данную организацию [5, 8, 16].

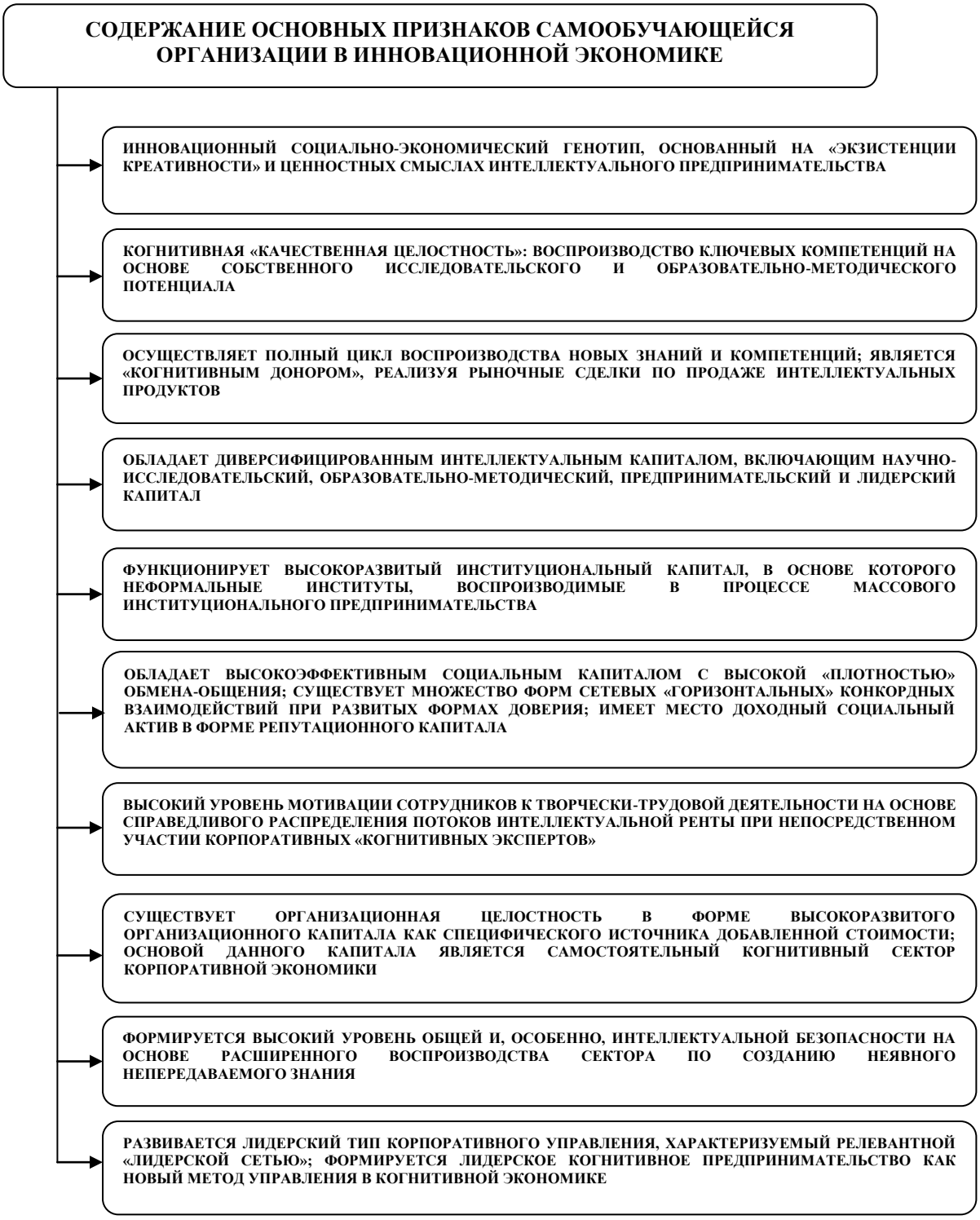

Рис. Основные классификационные признаки самообучающейся организации в инновационной экономике

Особенности становления и последующего совершенствования самообучающихся организаций в современной российской экономике в немалой степени проистекают от общего понимания конкретных форм таких организаций в принципе. *Первой и наиболее развитой формой самообучающихся организаций являются предпринимательские университеты,* о которых с недавних пор идет речь в отечественной и зарубежной литературе. Тезис о «наиболее развитой форме» связан с тем, что современные университеты

призваны формировать систему таких компетенций у своих выпускников, которые позволят им осуществлять расширенное воспроизводство собственных интеллектуальных капиталов в течение всей творчески-трудовой деятельности. Другими словами, критическая роль современных высших учебных заведений заключается в том, чтобы формировать у студентов так называемые «компетенции о компетенциях». Суть этого тезиса состоит в том, что студенты и выпускники вузов должны уметь самостоятельно воспроизводить новые знания и развивать свои компетенции в той сфере деятельности, где они обнаруживают потребность быть использованными как собственники уникальных интеллектуальных капиталов и обеспечивать ожидаемую высокую результативность.

Итак, содержательное качество предпринимательских университетов, как самообучающихся организаций, заключается в следующих обобщающих ключевых суждениях [1, 6, 7, 10]. *Во-первых,* в рамках данных научно-учебных и, одновременно, образовательно-прикладных структур осуществляется полный цикл воспроизводства нового знания: от исследовательских способов генерации новых идей и производства неявных знаний, до создания опытных образцов продуктовых инноваций с последующим их рыночным тестированием. Очевидно, интеллектуальный капитал сотрудников и персонала (постоянного и переменного состава) такого университета должен обладать интеллектуальным капиталом такого качества, которое позволило бы «замкнуть» названный ранее воспроизводственный цикл инноваций на уровне ожидаемых параметров не только компетенций выпускников, но и продуктов конечного потребления. Это означает, что рассматриваемый системный интеллектуальный капитал предпринимательского вуза должен иметь в своем «качественном арсенале» специфический, содержательно выраженный *интеллектуальный предпринимательский капитал,* призванный доводить до конечной продуктовой формы все исследовательские и образовательные решения и результаты.

Во-вторых, предпринимательские университеты, в отличие от традиционных вузов, ставят задачу формирования не столько «прочных знаний», сколько «креативных компетенций», или *прочных знаний о том, как самостоятельно воспроизводить новые знания и компетенции.* Это означает, что весь научно-образовательный и предпринимательский цикл обучения и воспитания выпускников нацелен не на получение прибыли в традиционном понимании, а на создание потенциала добавленной стоимости в форме базовых и ключевых компетенций всех участников научно-образовательной деятельности. Другими словами, результатом предпринимательской деятельности современного университета, как самообучающейся организации, является не денежная форма прибыли, а система ключевых когнитивных компетенций выпускника высшего учебного заведения третьего тысячелетия. Связь вуза с реальным производственным процессом, либо налаживание такового в рамках самого учебного заведения имеет задачу формировать у студентов инновационное экономическое мышление и соответствующий созидательный ментально-ценностный генотип, что и является специфической формой «ин-

теллектуальной прибыли» университета. Данная прибыль впоследствии конвертируется в соответствующий *университетский бренд,* характеризующий вуз как «инкубатор» ключевых компетенций, обеспечивающих выпускнику творчески-трудовой успех в течение всего периода его созидательной деятельности.

В-третьих, предпринимательские университеты имеют релевантную организационную структуру, отражающую и характеризующую именно прикладную, «компетентностную» направленность своей деятельности. Организационный капитал предпринимательского университета должен включать не только специальные научно-исследовательские подразделения, но и собственные венчурные микрофирмы, консалтинговые структуры, а также иметь собственную опытно-экспериментальную базу в рамках ведущих наукоемких предприятий и корпоративных сообществ. Не столько «модным», сколько необходимым является *формирование научно-учебных кафедр* непосредственно на предприятиях, где и предполагается проведение соответствующих занятий, как со студентами, так и с работниками самого предприятия. Кроме того, предпринимательские университеты призваны становиться научно-исследовательской и образовательной основой территориальных (региональных) *производственных кластеров,* в рамках которых обеспечивается минимизация трансформационных, трансакционных и других воспроизводственных издержек.

В-четвертых, предпринимательские университеты характеризуются *высокой динамикой изменений образовательных стандартов,* что вполне соответствует требованиям ускоренного воспроизводства масштабных и непрерывных экономических и иных инноваций. Кибернетическая связь науки, образования и производства может, с одной стороны, поддерживаться и развиваться, а с другой стороны, все в большей степени способствовать дальнейшему развитию предпринимательского университета как сложной, именно кибернетической системы только в ситуации *«стандартного релятивизма».* Стандарты качества научно-исследовательской и образовательно-методической деятельности являются функцией постоянно меняющихся требований к продуктовым и другим инновациям. Поскольку разработкой и развитием стандартов занимаются институциональные предприниматели, то отсюда следует, что важнейшим качественным свойством предпринимательского университета является высокий уровень институционального предпринимательства. Очевидно, что специфическим стандартным требованием является смена самих стандартов, или «стандарт на динамику стандартов». Институциональные предприниматели, действующие в рамках рассматриваемых университетов, должны обладать инновационным типом экономического менталитета, поскольку лишь в этом случае можно всерьез рассчитывать на высокое качество разработки и внедрения новых и прогрессивных научно-образовательных стандартов, то есть институтов.

В-пятых, предпринимательские университеты имеют ярко выраженную децентрализованную систему управления научно-образовательной и производственно-предпринимательской деятельностью. Не умаляя критиче-

ской роли и большого значения руководителя-лидера, управленческий смысл, тем не менее, заключается в формировании и развитии известной «лидерской сети», призванной обеспечить пассионарность и инновационное мышление сотрудников на всех участках деятельности высшего учебного заведения. Лидерский стиль управления и в целом система лидерства становится ключевым императивом, обеспечивающим высокое качество научно-образовательной и производственной деятельности вуза. Предпринимательский университет должен готовить выпускников, обладающих *лидерскими компетенциями,* но такой результат возможен лишь в том случае, если сам университет будет обладать лидерским брендом. Другими словами, компетенции лидера объективно не могут быть сформированы у выпускника, если он в процессе обучения в вузе постоянно не испытывал на себе лидерских форм воздействия; только лидерский, неординарный, инновационный стиль самого обучения может формировать пассионарных лидеров. Сказанное означает, что научно-учебные и иные подразделения предпринимательского университета должны обладать таким уровнем самостоятельности, которого было бы достаточно для реализации (без «оглядки» на руководство) самых смелых (междисциплинарных, перспективных, гипотетических и др.) научно-исследовательских, образовательных и производственно-венчурных планов и проектов.

В-шестых, следуя логике развития современных масштабных и непрерывных инноваций, предпринимательский университет должен быть не только «инкубатором» креативных лидеров, но и «центром притяжения» для всех тех, кто учился в нем раньше либо только собирается стать студентом или слушателем данного вуза. Правильные инновационные научно-образовательные решения предпринимательского университета должны «тестироваться» четко отлаженным механизмом обратной связи всех поколений выпускников с действующим вузом сегодня, «здесь и сейчас». Современные средства связи и коммуникации позволяют формировать и постоянно поддерживать *живую связь с лучшими практиками выпускников* университета, что является абсолютно необходимым условием его развития как центра креативных исследовательских, методических и производственных технологий и форм деятельности.

Второй формой самообучающихся организаций являются предприятия, имеющие в рамках своей общей организационной структуры корпоративные университеты. Очевидно, что сам факт появления и развития корпоративных университетов свидетельствует о том, что руководство предприятия стремится к постоянному обновлению знаний и компетенций своих сотрудников, которые далеко не всегда могут делать это самостоятельно. Более того, наметилось, особенно в отечественной экономике, постоянное отставание знаний и компетенций выпускников вузов и других образовательных организаций от требований современного производства. Исследователи отмечают, что «именно «кадровый голод» оказался главной побудительной причиной появления в России такой формы организации учебного заведения, как

создаваемые отдельными крупными фирмами *корпоративные университеты»* [7, с. 394].

В современных условиях растущее внимание к теоретическим аспектам и практике формирования и развития корпоративных университетов обусловливается рядом обстоятельств, непосредственно связанных с замыслом создания и спецификой функционирования данных научно-образовательных структур. Более того, эти обстоятельства фиксируют существенные преимущества корпоративных университетов как специфических, хотя и неявных, «интеллектуальных центров прибыли», поскольку воспроизводство системы неявных знаний, как отмечалось ранее, является ключевым фактором развития масштабных и непрерывных инноваций. Конкретные и несомненные преимущества корпоративных университетов в системе общего пространства организационного самообучения характеризуются следующими положениями [5, 7, 9].

Во-первых, несомненный «взрывной» эффект имеет место в системе воспроизводства неявного непередаваемого и передаваемого знания, причем именно в контексте потребностей данной корпорации. Другими словами, качество воспроизводимой «когнитивной эссенции» непосредственно определяется качеством инновационной политики предприятия. Это позволяет повысить эффективность когнитивных инвестиций в разработку новых идей и знаний, имеющих *реальное прикладное применение,* что означает минимизацию «смертности» этих идей и знаний. Отмеченная эффективность возрастает также за счет углубленной специализации когнитивного сектора общей корпоративной экономики, так как здесь минимизируются трансакционные издержки согласования и координации при решении всего комплекса научно-исследовательских задач.

Во-вторых, в рамках корпоративного университета может осуществляться «точечная» подготовка и переподготовка персонала организации. В современных условиях концепция различных стажировок и командировок с целью приобретения опыта и новых знаний все в большей степени должна уступать место *собственному воспроизводству знаний и компетенций.* Речь не идет о том, чтобы полностью исключить обмен опытом деятельности и знаний, накопленных в различных организациях и в ценности которых никто не сомневается; имеется в виду лишь постепенное смещение «центра тяжести» в пользу собственных интеллектуальных когнитивных продуктов в форме «домашнего производства» востребованных знаний и компетенций.

В-третьих, исходя из стратегии развития корпорации, разрабатывается и внедряется в воспроизводственный процесс *единый план научно-образовательной деятельности* университета, исходя из логики разработки и решения созидательных задач данного предприятия. Кибернетическая связь когнитивной стратегии фирмы с ее продуктовой стратегией позволяют минимизировать инвестиционные издержки, рационально использовать человеческий капитал и другие ценные ресурсы. Кроме того, в рамках корпоративного университета обеспечивается *непрерывность и системность образовательно-методической деятельности,* что вкупе с ранее отмеченным единым

планом образования и переподготовки персонала также может обеспечить синергию теперь уже научно-исследовательских и образовательных взаимодействий.

В-четвертых, ожидаемая высокая результативность корпоративных университетов детерминируется тем, что здесь образовательный процесс организуется, исходя из потребностей корпорации, и осуществляется *на примерах самого предприятия.* Обучение на основе собственных «кейсов» и примеров из экономической истории предприятия имеет не только собственно образовательный эффект, но еще и мощное воспитательное, ментально-ценностное значение. Отсюда и результаты, имеющие соответствующую созидательную направленность: все научные исследования и, особенно, выпускные работы представляют собой целевые разработки реальных проблем предприятия, которые объективируются в качественно обновленные бизнес-планы и новые бизнес-модели, готовые к непосредственному внедрению в творчески-трудовой процесс.

В-пятых, профессорско-преподавательский состав корпоративного университета, как правило, является непосредственным участником, как научно-образовательной, так и производственной корпоративной деятельности. Фактором высокой эффективности функционирования рассматриваемых университетов является то, что наставники и преподаватели сами являются «носителями» духа и ценностей корпоративного сообщества, совмещая научно-исследовательскую и предпринимательскую деятельность. Ценность такого совмещения заключается в том, что наставники и преподаватели университета могут курировать конкретный научно-практический проект от его зарождения, генерации новых идей, производства знаний и их формализации и далее вплоть до создания рыночного апробации конечного инновационного продукта.

В-шестых, синергетический образовательный эффект от деятельности корпоративного университета может быть получен в результате использования *единых, но при этом, самых современных научно-исследовательских и образовательных технологий,* релевантных требованиях именно тех знаний и компетенций, которые ожидает корпорация получить в результате подготовки или переподготовки специалистов. Унификация образовательных технологий означает, что взаимодействие исследователей, преподавателей и обучающихся осуществляется на понятном методическом и технологическом «языке». Действительно, уровень знаний и компетенций будет существенно выше, если субъекты обучения и воспитания сотрудников предприятия будут использовать междисциплинарные способы «добычи» нового знания, применять новейшие компьютерные технологии, использовать различные сетевые формы развивающего обмена-общения, формировать группы по интересам и т.д.

Третьей формой самообучающейся организации является интеллектуальная корпорация, в рамках которой осуществляется полный инновационный цикл: от генерации идей до создания и рыночной реализации конечного ценного продукта. Очевидно, что здесь все исследовательские, образовательные, методические, технико-технологические, опытно-конструкторские, мар-

кетинговые и иные процессы осуществляются в рамках единого творчески-трудового пространства, что позволяет говорить о том, что именно данная форма самообучающейся организации призвана стать наиболее результативной. Такая результативность предопределяется, как минимум, следующими ключевыми обстоятельствами.

Во-первых, организационной и пространственной «сжатостью» всех мероприятий и структур, осуществляющих научно-исследовательскую и образовательно-методическую деятельность. В отличие, например, от корпоративного университета, здесь нет разрыва не только во времени, но и в понимании инновационных задач, поскольку все происходит в сжатом корпоративном экономическом пространстве и в «ощутимой» близости всех креативных энергетических. В этих условиях появляется возможность для формирования множества полезных социальных и микросоциальных видов взаимодействий с последующим развитием соответствующих «кумулятивных групп», обладающих высоким уровнем творческого потенциала.

Во-вторых, здесь есть возможность формировать организационный капитал на высоком уровне качества, что позволит быстро оптимизировать все виды интеллектуального капитала самообучающегося предприятия. Ориентированность на конечный интеллектуальный продукт требуемого качества объективно предопределяет возможность *быстрой оптимальной «дозировки удельных весов»* управленческого, научно-исследовательского, образовательно-методического и предпринимательского капитала фирмы. Такой оптимизации трудно достичь, например, в рамках предпринимательского университета, который объективно нацелен на приоритет исследовательских и образовательных трансакций, что и предопределяет приоритет инвестиций, соответственно, в развитие исследовательского и методического капитала вуза.

В-третьих, в рамках данной формы самообучающихся организаций имеет место высокая институциональная эффективность, связанная с возможностью быстро претворять в жизнь новые правила и продуктовые стандарты. Под институциональной эффективностью понимается соотношение результата и затрат, связанных с проектированием, разработкой и внедрением новых корпоративных институтов, или «клубных благ» и ожидаемыми «результативными» инновациями в определенных сферах корпоративных социально-экономических взаимодействий. Например, разработка нового корпоративного образовательного стандарта, фиксирующего перечень требуемых компетенций сотрудников, в рамках предпринимательского университета может потребовать больше времени и ресурсов, вследствие отмеченного ранее академизма.

В-четвертых, в рамках самообучающейся корпорации, организационно представленной интеллектуальной корпорацией, легче осуществить самореализацию и самообразование сотрудников, которые в «пространстве и во времени» нацелены на развитие инновационного мышления. В самом деле, в рамках предпринимательского либо корпоративного университета едва ли существует возможность *целостного охвата* всего воспроизводственного

цикла инноваций, без чего невозможно формировать именно инновационное мышление. Такое мышление может успешно формироваться и давать ожидаемый рыночный результат в том случае, если субъекты управления и собственники индивидуальных интеллектуальных капиталов имеют возможность наблюдать весь воспроизводственный «продуктовый» цикл: от генерации новых идей и неявных знаний до конечного инновационного продукта потребления.

В-пятых, в рамках интеллектуальной корпорации можно с более высокой эффективностью внедрять управленческие инновации с целью обеспечения ожидаемого качества соответствующих управленческих трансакций. Корпорации, нацеленные на осуществление масштабных и непрерывных инноваций, должны реализовывать требования не всякого, а именно *лидерского стиля управления,* в рамках которого обеспечивается требуемое высокое качество всех форм и видов социально-экономических взаимодействий. Лидерский стиль управления далеко не всегда возможен в рамках корпоративного университета, где управленческий «тон» задается руководством головной корпорации.

Таким образом, как показывает логико-гносеологический анализ, наиболее предпочтительной формой самообучающейся организации в отечественной экономике в перспективе может стать интеллектуальная корпорация, способная к высокоэффективному абсорбированию лучших мировых достижений в соответствующей области нового знания. В идеале, интеллектуальная организация является, одновременно, микро исследовательским центром, микро образовательной структурой и предпринимательской фирмой. Другими словами, все три уровня и формы нового знания (неявное, явное и продуктовое) непрерывно воспроизводятся именно в рамках данной организации, причем в оптимально дозированных объемах.

Список литературы

1. Балацкий Е., Сергеева В. Научно-практическая результативность российских университетов // Вопросы экономики. 2014. № 2. С. 133-149.
2. Гайсельхарт Х. Обучающееся предприятие в XXI веке. – Калуга: Духовное познание, 2004. 264 с.
3. Дэвид Гарвин. Создание обучающейся организации // В книге «Управление знаниями» / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. С. 50-83.
4. Замараев Б., Назарова А., Суханов Е. Финансовые ограничения вслед за инвестиционной паузой // Вопросы экономики. 2014. № 10. С. 4-44.
5. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. М.: Инфра-М, 2010. 624 с.
6. Качество высшего образования / Под ред. М.П. Карпенко. М.: Изд-во СГУ, 2012. 291с.
7. Лялин А.М. Подготовка кадров для инновационной экономики // В книге: Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З.Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 386-405.
8. Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блинникова А.В. Управление знаниями в корпорациях / Под ред. д-ра эконом. наук, проф. Б.З. Мильнера. – М.: Дело, 2006. 304 с.

9. Модернизация российского образования: вызовы нового десятилетия. – М. Издательский дом «Дело» РАНХ и ГС, 2013. 104 с.

10. Рубин Ю.Б. Высшее образование в России: качество и конкурентоспособность. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. 448 с.

11. Салихов Б.В. Императивы развития современной экономики знаний // Инновационное развитие общества: условия, противоречия, приоритеты / Материалы X международной научной конференции. – М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2014. – С. 16-40.

12. Салихов Б.В., Салихова И.С. Развитие системы неявного корпоративного знания // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 28 (214). С. 2-11.

13. Салихов Б.В., Салихова И.С. Центр экономики образования современного высшего учебного заведения (основы научно-методической концепции формирования и повышения качества деятельности). – М.: ИИУ МГОУ, 2013. 82 с.

14. Салихова И.С., Антипова Д.А. Феномен лидерского капитала в экономике корпоративных знаний // Финансы и кредит. 2014. – № 35 (611). С. 51-61.

15. Семенов А.В., Салихов Б.В., Салихова И.С. Инновационные аспекты управления корпоративными знаниями. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. 148с.

16. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации. – М.: Олимп-Бизнес, 1999. 384 с.

РАЗВИТИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Саркисян Т.А.
студентка учетно-финансового факультета
Ставропольского государственного аграрного университета,
Россия, г. Ставрополь

В статье рассматриваются особенности риск-менеджмента в России. Освещаются проблемы управления рисками. Развитие риск-менеджмента позволит качественно управлять рисками, минимизировать риски для дальнейшего развития компании.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, управление рисками, развитие риск-менеджмента.

Риск представляет собой финансовую категорию. Под риском понимают возможность опасности потерь, которая вытекает из специфики природных явлений, а также видов деятельности человека.

Для контроля за риском и воздействием на него через финансовый механизм – риск-менеджмент. Риск-менеджмент – это система управления риском и экономическими, точнее, финансовыми отношениями, которые возникают в процессе этого управления.

Система риск-менеджмента в организации, направлена на снижение финансовых и иных видов рисков. Отсюда следует, что компания, уменьшая риски, может занять более стабильное положение на рынке и станет более конкурентоспособной.

Проблема конкурентоспособности является актуальной для России, так как российские организации конкурируют не только на внутреннем рынке, но и с иностранными компаниями.

Само понятие риск-менеджмента не новое, но на практике российские компании применять его не спешат. Эта позиция связана с трудностями в сфере управления рисками, основные из которых – восприятие риск-менеджмента как посткризисной процедуры, а также неясное понимание руководителями предприятий принципов работы систем управления рисками и их практической эффективности.

Развитие риск-менеджмента в Российской Федерации имеют свои особенности [2]:

1. меры по управлению рисками в российских компаниях нельзя отнести к риск-менеджменту, так как в них нет важной черты – комплексность;

2. частичная замена риск-менеджмента страхованием. Т.е. имеется в виду, что основным инструментом контроля за риском это страхование;

3. управление рисками сосредоточено в одних руках, что приводит в субъективным оценкам и решениям.

Развитие риск-менеджмента в России большой степени зависит от профессиональных специалистов. Кадровый потенциал в данной сфере в стране ниже, чем за рубежом. В Российской Федерации нет достаточно специализированных изданий, которые бы могли полно и профессионально раскрыть вопросы риск-менеджмента.

Среди проблем управления рисками можно выделить следующие [1]:

1. проблема совпадения, заключается в том, что некоторые потери для того кто рискует может быть катастрофическим, а для того кто управляет риском – нет, или наоборот;

2. проблема полноты задач, данная проблема предполагает, что наиболее распространенны методы риск-менеджмента не решают наиболее сложные задачи управления риском;

3. проблема катастрофических потерь, т.е. задача управления рисками в условиях катастрофических убытков, ущерба не имеет общепризнанной формулировки;

4. проблема надежности персонала. Данная проблема предполагает, что человек непредсказуем, при принятии решений субъективен, может быть не способен в работе в команде, не иметь достаточно практических знаний.

На сегодняшний день Российская Федерация встает на инновационный путь развития. Это предполагает, что в будущем появятся новые крупные проекты, которые могут оказаться более рискованными, чем сейчас.

Поэтому необходимо разработать базу для подготовки качественных квалифицированных специалистов.

В настоящее время руководители стали принимать идею внедрения риск-менеджмента в компаниях. Хотя этот процесс происходит в крупных организациях, так как малые не могут себе этого позволить. Поэтому у среднего и малого бизнеса управление рисками находится на низком уровне развития.

Создание собственной системы эффективного менеджмента на предприятии в условиях развивающихся рыночных отношений возможно только в направлении организации риск-менеджмента. Поэтому является важным: полный учет внешних и внутренних факторов, влияющих на характер организации риск-менеджмента на предприятии; выделение приоритетных направлений развития риск-менеджмента для конкретного предприятия.

Таким образом, цель освоения отечественными менеджерами функции управления риском состоит в повышении качества управления предприятием. При этом надо иметь в виду, что качество реализации самой функции управления риском в значительной мере определяется наличием и доступностью для практикующих риск-менеджеров эффективных нормативно-методических материалов. А это, в свою очередь, требует постановки задачи создания собственных или адаптации к российским условиям позитивно зарекомендовавших международных и национальных регламентов риск-менеджмента.

Список литературы

1. Москвин В.А. Новые риски проектов будущего // Инвестиции в России. – 2012. – № 11. – С. 3-10.

2. Шолохова М.В., Вирин М.М. Риск-менеджмент как один из методов повышения конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс]. – URL: http://www.science-education.ru/109-9491 (дата обращения: 15.11.14).

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Серова Е.Г.
доцент кафедры финансов и таможенных доходов
Белгородского университета кооперации, экономики и права, к.э.н., доцент,
Россия, г. Белгород

В статье рассматривается сущность и роль инвестиционной стратегии на уровне предприятия в процессе формирования оптимального бюджета капиталовложений. Оценив альтернативы на уровнях полей бизнеса и предприятия, возникает возможность нахождения такой их комбинации, совокупная доходность которой будет максимально возможной при достижении прочих целей предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, цена капитала, риск, оптимальный бюджет, оптимизация.

Предварительно оценив альтернативы на уровне полей бизнеса, выбираются те из них те, которые могут претендовать на положительную оценку на уровне предприятия, проводимую методами составления оптимального бюджета капиталовложений. В каждом поле бизнеса должно быть несколько претендентов, потому что их предварительная оценка является неточной из-за того, что предельная средневзвешенная стоимость капитала, используемая при дисконтировании, зависит от объемов финансирования, а они зависят от

комбинации альтернатив. Окончательная оценка альтернатив происходит в процессе составления оптимального бюджета капиталовложений [2].

Для получения оптимального инвестиционного бюджета строится график инвестиционных возможностей IOS (Investment Opportunity Schedule, IOS) и график предельной цены капитала (Marginal Cost of Capital, MCC), которые совмещаются и анализируются.

График инвестиционных возможностей IOS строится на координатной плоскости, у которой по оси X откладывается кумулятивный объем финансирования проектов, а по оси Y откладывается IRR проектов (рисунок). График представляет собой убывающую ломанную кривую, обозначающую IRR проектов, размещенных вдоль оси абсцисс в порядке убывания их доходности. Независимые проекты мы располагаем друг за другом, а альтернативные проекты накладывает друг на друга, строя график из их наибольших значений IRR и объемов финансирования.

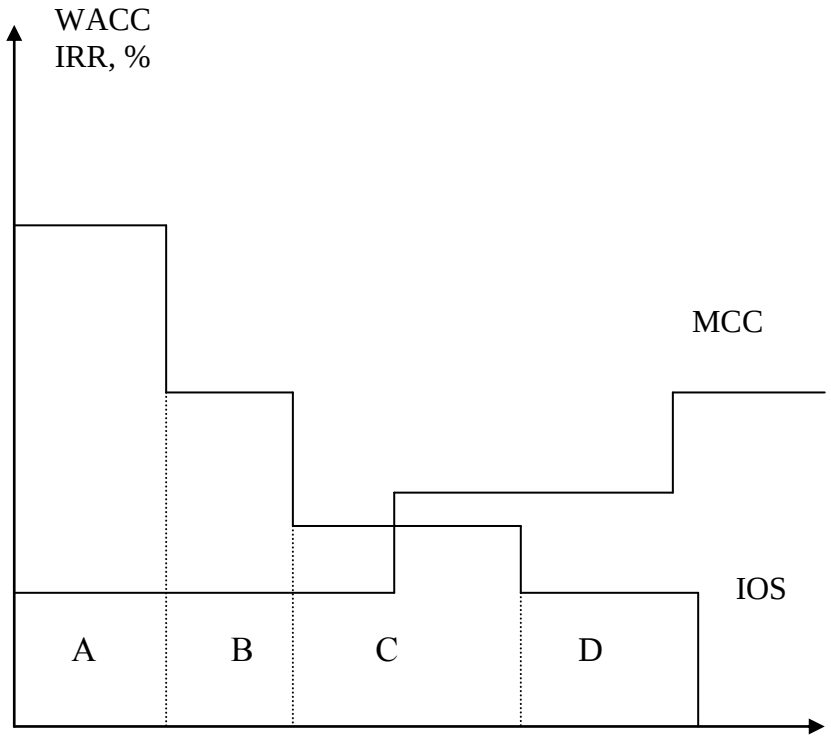

Рис. 1. График инвестиционных возможностей IOS и график предельной цены капитала MCC

Когда графики IOS и MCC совмещают, то получают точку пересечения графиков, которая указывает на предельный проект. Если мы профинансируем все проекты до предельного, то получим максимальную прибыль, но для дополнительных проектов издержки их финансирования превысят доходность, потому что для них MCC > IRR. Таким образом, мы можем принять все независимые проекты, у которых IRR > MCC.

Для предельного проекта (проект С на рисунке) решение, принять его или отвергнуть, остается неопределенным. Если проект можно разделить, то нужно принять ту часть, которая может быть профинансирована без повышения МСС. Но обычно разделить проект невозможно, поэтому определяется средняя МСС финансирования этого проекта, и если ее значение получится больше, чем IRR, то проект отвергается.

В точке пересечения графиков IOS и МСС значение МСС будет равно предельной средневзвешенной цене капитала фирмы WACC, которая должна использоваться как ставка дисконтирования для оценки проектов. Это предельная цена капитала для данного объема финансирования, поэтому расчеты с ней будут корректными. Если мы примем только часть проектов из всех возможных, то их график IOS пересечется с графиком МСС в другой точке, и мы получим новую МСС, которую нужно использовать при дисконтировании. Определив цену капитала, мы можем рассчитать NPV и другие критерии для всех проектов, принять независимые и сравнить альтернативные проекты [4].

В процессе анализа мы можем отвергнуть какой-то проект. В этом случае измениться объем дополнительного финансирования и график IOS сдвинется влево, а предельная МСС может снизиться. Получается, что нужно еще раз при новом значении МСС проверить все альтернативные и независимые проекты. Возможно, что некоторые из них мы опять отвергнем, а ранее отвергнутые проекты окажутся выгодными. Когда эти изменения мы нанесем на график, МСС опять измениться и процесс пойдет по циклу.

Все вышесказанное относилось к проектам с одинаковым риском. Есть два способа включить дифференциацию проектов по риску в процесс формирования оптимального бюджета. Первый заключается в корректировании МСС: для проектов с высоким риском применяют увеличенную МСС и наоборот. Это достаточно сложно отобразить на графике. Второй способ заключается в корректировании графика IOS, то есть нужно снизить IRR для проектов с высоким риском и наоборот. В двух случаях произойдет сдвиг точки пересечения графиков, мы получим новое значение предельной цены капитала, это потребует пересмотра сделанных ранее решений, и процесс пойдет по кругу.

На практике фирмы используют вышеописанные процедуры, но менее формализовано. Процесс формирования бюджета капиталовложений на практике проходит по следующим этапам:

1. Вице-президент по финансам получает от руководителя отдела формирования бюджета капиталовложений раскладку возможных проектов в виде графика IOS, и от финансового менеджера – график МСС. Графики объединяются, и определяется предельная цена капитала МСС для фирмы.

2. В зависимости от структуры капитала и риска деятельности, для каждого подразделения устанавливаются свои индивидуальные МСС путем повышения или понижения корпорационной МСС (устанавливаются повышающие коэффициенты в интервале 0.8 – 1.2 от корпорационной). Кроме этого в каждом подразделении проекты делятся на три группы: высокого, среднего и низкого риска. Для каждой группы риска устанавливаются подоб-

ные повышающие коэффициенты. Скорректированные таким образом МСС используются при определении цены капитала для каждого проекта.

3. Определяют NPV каждого проекта, используя скорректированные значения цены капитала.

Эта методика справедлива при предположении, что принятые проекты и существующие активы фирмы имеют одинаковые характеристики риска. Если это условие не выполняется, то МСС, определенное на первом этапе, должно быть откорректировано.

Оценив альтернативы (продуктовые программы и потенциал полей бизнеса) на уровнях полей бизнеса и предприятия, мы можем приступить к нахождению такой их комбинации, совокупная NPV которой будет максимально возможной при достижении прочих целей предприятия. Следует заметить, что альтернативы уже оценены и могут быть приняты во всей совокупности, но мы не хотим этого делать по определенным причинам, и выбираем комбинации, в которые не будут входить те или иные альтернативы. Этот процесс проводится на этапе принятия решения и называется оптимизацией бюджета капиталовложений. Завершением этапа является принятие долгосрочной продуктовой программы и потенциала, то есть определение схемы развития полей бизнеса предприятия.

Оптимизацией бюджета капиталовложений (capital rationing) называется ограничение его размера по определенным критериям. Это отказ от некоторых проектов, хотя и со стремлением к максимизации совокупной NPV.

Прежде всего, альтернативы классифицируются по критериям NPV, IRR, прибыли по периодам, прочим количественным и качественным целям предприятия, которые ранжируют по важности. Далее анализируют влияние инвестиционных программ на долгосрочные цели предприятия [3].

Оптимизация подразумевает, что не все проекты, удовлетворяющие критериям NPV и IRR, принимаются. Так происходит из-за того, что фирмы не могут привлечь дополнительный капитал по приемлемой цене, или сознательно ограничивают темпы роста деятельности, потому что имеют ограниченные ресурсы в других сферах, например, ограниченный управленческий талант. К ограничению бюджета обычно прибегают и в случае возникновения серьезных проблем, если фирма попытается привлечь капитал сверх некоторого предела. (Если цена капитала резко возрастает, то это высокое значение следует использовать при дисконтировании в расчете NPV проектов и обнаружить их несостоятельность).

Оптимизация может быть проведена с помощью методов линейного программирования.

Если проектов немного, то следует перебрать все возможные совокупности проектов, которые удовлетворяют наложенным ограничениям и выбрать из них ту, которая максимизирует NPV. Однако здесь очень сложно учесть риск, и существуют ограничения, связанные с множественностью периодов. Ограничения по объему бюджета распространяются на несколько лет

вперед, а фонды, которые нужны в будущем, частично формируются из поступлений от ранее сделанных инвестиций, то есть периоды взаимосвязаны между собой и ограничения по объему капиталовложений разных лет зависят друг от друга [1].

При оптимизации возможен даже случай принятия проектов с отрицательной NPV, лишь бы от него была быстрая денежная отдача. Многие проекты принимаются с отрицательной NPV также из соображений стратегического характера. Такие проекты ценны своими управленческими опционами и при формировании бюджета капиталовложений их следует рассматривать особо. Они имеют разнообразные цели, но сходны по двум общим элементам: 1) их денежные потоки очень трудно прогнозировать, и поэтому традиционный анализ недостаточен для обоснования проекта, и 2) стратегические инвестиции страхуют фирму от случая нежизнеспособности их способа ведения бизнеса.

Инвестиционные программы могут оцениваться на базе общефирменных описательных и аналитических моделей. Описательные модели используются для имитации и строятся в виде системы уравнений, которые становятся моделями принятия решений путем введения в них целевой функции. Аналитические модели принятия решений основаны на линейном и смешанном целочисленном программировании.

Все модели содержат исключительно стоимостные и временные показатели и являются высоко агрегированными. Они могут использоваться для анализа новых проектов, изолировано от других проектов, с учетом прочих параллельно реализуемых проектов, а также с учетом всех существующих проектов. В последнем случае получается общая инвестиционно-финансовая модель предприятия и при ее помощи становится возможной синхронная разработка продуктовой программы, плана производства, плана инвестиций и плана внешнего финансирования при гарантированной ликвидности.

Список литературы

1. Абакумов, Р.Г. К учету финансово-экономических рисков при оценке экономической эффективности инвестиционно-строительных проектов [Текст] / Р.Г. Абакумов, Л.С. Щербакова // Наука и образование в жизни современного общества: матер. международной научно-практической конференции. – Часть 7. – Тамбов: Издательство ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. – С. 160 –162.

2. Бригхем, Ю., Гапенски, Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2 т. [Текст] / Пер. с англ.; под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 2001. – 669с.

3. Шеховцов, В.В. Влияние инвестиций и их структуры на стоимость бизнеса (предприятия) [Текст] / В.В. Шеховцов // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – №4. – С.285 – 288.

4. Шипицын, А.В. Оптимальная структура капитала и стоимость фирмы [Текст] / А.В. Шипицын // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: матер. междунар. научно-практ. конф. – Донецк: Изд-во Восточноукраинского института экономики и управления, 2013. – С.82 – 85.

ГЕЙМИФИКАЦИЯ В СИСТЕМЕ ФОРСАЙТ МЕНЕДЖМЕНТА

Сидунова Г.И.
профессор кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет», д.э.н., профессор, Россия г. Волгоград

Сидунов А.А.
доцент кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет», к.э.н., доцент, Россия г. Волгоград

В статье рассматривается различие между стратегическим планированием и форсайтом, а так же определяются форсайт компетенции в новой системе планирования.

Ключевые слова: форсайт, стратегическое планирование, форсайт компетенций, геймификация, игрофикация.

Стратегическое планирование – это инструмент формирования будущего любого бизнеса или развития организации. Но за последние годы в России стали формироваться новые технологии управления будущим социально-экономических систем–форсайт менеджмент.

С точки зрения Бухтеева Н.Н. форсайт – это совокупность методов, средств и приемов прогнозирования социально-экономического и инновационного развития хозяйственно-экономических субъектов (государства, отрасли, региона, предприятия, домохозяйства), направленных на формирование стратегического видения будущего и воздействия на него путем выявления событий и участия в процессах, способных оказать культурное, политическое, экономическое и социальное влияние на экономику и общество в долгосрочной перспективе [1 с. 88-95].

Чтобы разработать новые способы, методы и инструменты форсайт менеджмента, необходимо понять основную суть форсайта. С точки зрения Бена Мартина: «Форсайт – это систематическая попытка заглянуть в долгосрочное будущее науки, технологии, экономики и общества с целью идентификации зон стратегического исследования и появления родовых форсайт технологий, подающих надежды приносить самые крупные экономические и социальные выгоды» [2]. Форсайт-это проектирование будущего удобного и желаемого в первую очередь тем, кто проектирует, а значит, основная работа состоит в выстраивании «обратным ходом» от желаемого будущего к настоящему маршрута движения, составления списка мероприятий по созданию будущего и их реализация [3].

Попробуем смоделировать процесс планирование в системе форсайт менеджмента.

Основной подход при форсайт – планировании – это выстраивание «желаемого будущего» обратным ходом (рис. 1). Это обозначает, что в системе применяемого на предприятиях в настоящее время планирования учи-

тывается, в первую очередь, существующие на сегодня возможности (материальные, технические, финансовые, кадровые), которые сопоставляются с потребностями рынка и выстраивается стратегия развития бизнеса или организации.

Рис. 1. Планирование в системе форсайт менеджмента

Форсайт – планирование должно во главу угла ставить «желаемые» (даже самые амбициозные) для бизнеса и организации экономические показатели, затем определять потребности на рынке в продукции и услугах; на следующем этапе определять технологические возможности бизнеса (найти или разработать инновационные подходы решения представленных задач) и, наконец, спланировать ресурсные показатели (рис. 3).

На рис. 2 и 3 приведена разница в рассматриваемых раньше процессах планирования.

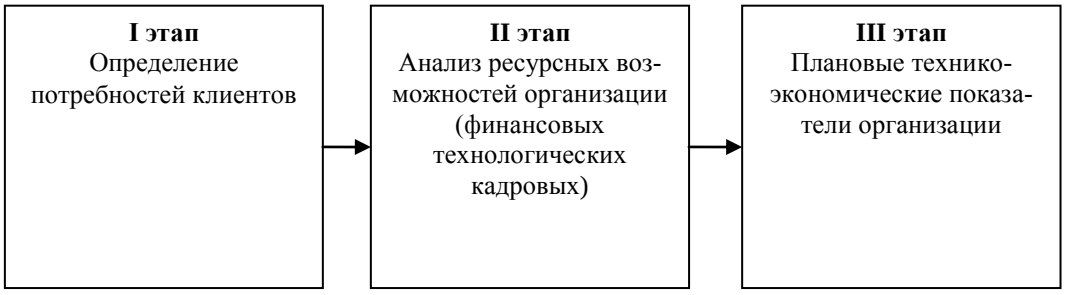

Рис. 2. Процесс планирования от «настоящего» к «будущему»

Данный процесс планирования (рис. 2) формируется на основе «потребностей» и «возможностей». Он также подвержен внешним и внутренним рискам. Такой подход можно назвать социально-экономическим прогнозированием, характерной особенностью которой является процесс планирования от настоящего к «желаемому». В системе форсайт – планирования процесс происходит от «желаемого» к «настоящему».

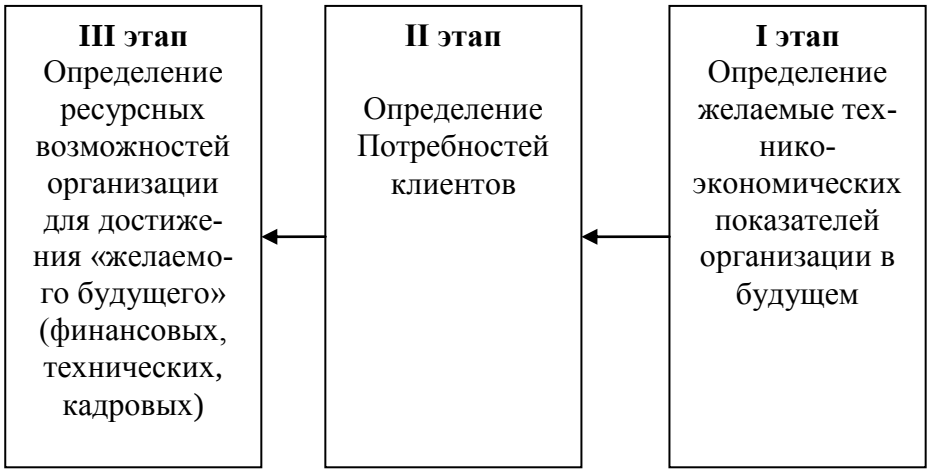

Рис. 3. Процесс форсайт-планирования

Эмиров Н.Д. утверждает, что форсайт представляет собой принципиально новый подход к определению сценариев будущего. Если прогнозирование стремиться к конкурентным предложениям о том, каким станет будущее, основываясь на существующих, на сегодняшний день данных, то форсайт – это процесс, связанный с созданием будущего, активного на него влияя. Его основной смысл – мобилизация людей из самых разных слоев общества – от рядовых потребителей и предпринимателей, до глав исследовательских центров, государственных и политических деятелей. На достижение поставленных на десятилетия вперед задач» [4 с.130].

Способности людей, их знания, опыт, их профессионализм, определяют возможность форсайт – процессов, в постоянно меняющихся условиях деятельности. Следовательно, форсайт компетенций может выглядеть следующим образом (см. рис.4).

Необходимо обратить внимание на, динамичность данных компетенций:

- диверсификация в обучении (а не просто обучение);
- скорость приобретения знания, а не сами знания;
- не просто профессионализм, а полипрофессионализм и т.д.

Этот динамизм диктуется процессами глобализации, высокой степенью конкуренции внутриотраслевой, межотраслевой и межстрановой.

Рис. 4. Форсайт компетенции современных специалистов

Второй особенностью компетенций современного специалиста является многогранность, т.е. полипрофессионализм. Современный специалист должен обладать множеством знаний и умений и уметь адаптироваться в

глобальной среде, а не только в рамках своей организации. Можно сформулировать особенность современных компетенций, как множество множеств знаний и умений, умноженное на скорость приобретения данных компетенций.

Особенность современных компетенций = Множество навыков × Скорость приобретения данных навыков →Результат

Данная «формула» определяет условие востребованности современного специалиста на глобальном рынке труда.

Для формирования форсайт компетенций необходимо использовать методы развития персонала, которые соответствуют форсайт менеджменту. К таким методам можно отнести геймификацию. Геймификация – новейшая бизнес – концепция, в которой используются лучшие идеи, взятые от программ лояльности, игровых механик и поведенческой экономики [5]. Геймификация (от англ.слова gamification) – «это процесс использования игрового мышления и динамики игр для вовлечения аудитории и решения задач» [6]. Такой метод позволяет имитировать любые процессы развития бизнеса и развития персонала. Главное при применении методов развития персонала в системе форсайт – это формирование компетенций активного влияния на будущее, а именно, будущее необходимо не только предвидеть, его необходимо формировать.

Часто геймификацию представляют как игрофикацию. Игрофика́ция (*геймификация* от англ. *gamification, геймизация*) – «применение подходов, характерных для компьютерных игр в программных инструментах для неигровых процессов с целью привлечения пользователей и потребителей, повышения их вовлечённости в решение прикладных задач, использование продуктов, услуг» [7]. Можно в форме игры решать многие задачи, реально существующие в бизнесе.

Геймификация/игрофикация – это придание обычным действиям игровой значимости. Это превращение реальных действий, например, ежедневной работы в игровой процесс с правилами, ролями, виртуальными наградами, миссиями, возможностью делать осмысленный выбор для достижения игровой цели в одиночку или совместно с другими участниками. Частный случай игровых механик – это соревнование или конкурентный режим [8].

Успешные бизнес – структуры используют такой подход для развития работающего персонала. Используя, данные методы для развития персонала, компании получают многовариантные решения поставленных перед персоналом задач.

Список литературы

1. Бухтеев Н.Н. Перспективы применения Форсайтов в современной России / Н.Н. Бехтеев // Вестник университета. Гос. университет управления. Сер.: Национальная и мировая экономика.-2008.№1 с. 88-95

2. http://stra.teg.ru/library/global/Prognoz/foresight/4

3. www.club-management.org/component/option,com.../task.../gid,254/

4. Эмиров Н.Д.Форсайт-технологии и перпективы их применения в социальной сфере//Весник ЮУрГУ, №22,2012, с.130

5. Гейб Зикерман и Джоселин Линдер «Геймификация в бизнесе. Как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов»
6. https://dic.academic.ru/dic.nsf
7. Popkin, Helen. FarmVille invades the real world, MSNBC (June 1, 2010). Материал из Википедии- свободной энциклопедии https://ru.wikipedia.org
8. http://gametrek.ru/

ПУТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА – РЕЙГАНОМИКА?

Смирнов А.В.
доцент кафедры Истории экономики и экономической мысли Санкт-Петербургского государственного университета, канд. эконом. наук,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается развитие экономики США в период правления Р.Рейгана. Показаны теоретические основы проводимой экономической политики в попытке разрешить кризисные проблемы 70-х годов XX века. Рассмотрены основные факторы экономического подъема середины 80-х годов.

Ключевые слова: рейганомика, кейнсианство, неоконсерватизм, государственное вмешательство в экономику, свобода предпринимательства.

Экономический кризис 70-х гг. заставил сомневаться в правильности выбранной системы государственного регулирования рыночной экономики. В США реалии экономики подвигали на пересмотр теоретических посылок и практики государственной экономической политики. Кейнсианство было заменено вариантом консервативного государственного регулирования. Что на практике осуществлялось в годы правления республиканской администрации президента Р.Рейгана 1981-1988 гг. и получило название «рейганомики».

К началу правления Рейгана экономика США находилась в глубоком кризисе. Высокая инфляция в 1970-х годах, которая была вызвана резким повышением цен на нефть странами ОПЕК, сочеталась с высокой безработицей. Экономика пребывала в стагфляции. Высокие цены на энергоносители поставили производителей перед лицом более высоких издержек производства на единицу продукции. Производственные и транспортные издержки в экономике увеличивались из-за повышения цен на нефтепродукты. С точки зрения модели инфляции, обусловленной увеличением издержек, такой рост издержек перемещает кривую совокупного предложения влево и вызывает более высокий уровень цен, а также сокращения в реальном объеме производства и занятости. Кроме того, в результате политических издержек катастрофически увеличилась денежная долларовая масса.

«Рейганомика» явилась ответом на вызовы 70-х годов. Это был один из вариантов неоконсервативной политики, которая на протяжении 80-х – начала 90-х гг. применялась во всех развитых капиталистических странах. Неоконсерватизм сделал попытку найти решение проблемы ухудшения условий капиталистического воспроизводства путем выдвижения на авансцену

задач рационализации производства, его структурной и технологической перестройки, усиления интернационализации рынков и капитала. Внедрение новых технологических инноваций потребовало более гибкого государственного регулирования. Это проявлялось в накоплении значительных средств для инвестирования в передовые и наукоемкие отрасли, в переориентации рабочей силы, в новом подходе к решению экологических и социальных проблем. Большей свободы в новых условиях требовали и транснациональные корпорации и растущий немонополизированный сектор экономики. При этом государство должно было учитывать интересы и тех, и других в своей экономической политике.

Программа вывода американской экономики из кризиса основывалась на концепции приоритета предложения и была направлена на снижение показателей инфляции и безработицы. Она включала следующие основные шаги:

1) ограничение роста государственного вмешательства в экономику за счет замораживания и сокращения расходов на социальные программы и программы поддержания уровня жизни, но при этом расходы на оборону не сокращались;

2) дерегулирование частной предпринимательской деятельности;

3) поощрение действий ФРС по удержанию темпов роста денежной массы на неинфляционном уровне, достаточном для обеспечения экономического роста (т.е. преодоление инфляции);

4) снижение ставок личного подоходного налога и налогов на корпорации

Теоретической основой рейганомики являлась консервативная концепция предложения. Эта концепция ставит на первое место не расходы (частные и государственные), а в пику кейнсианству сбережения, и последовательно настаивает на необходимости увеличения сбережений и относительного сокращения потребительского спроса.

Важнейшая черта теории предложения – на роль главного инструмента фискальной политики выдвигаются налоги. Неоконсерваторы, пересмотрев взгляды кейнсианцев на экономический механизм бюджетного регулирования, пришли к выводу, что для решения экономических проблем и достижения долгосрочного безинфляционного роста необходимо непосредственное воздействие на производство путем широкомасштабного и целенаправленного снижения налогов, в особенности сокращения предельных ставок на прибыль корпораций и личные доходы.

Следующий важный элемент экономической политики неоконсерваторов – снижение государственных расходов, проводимое одновременно со снижением налоговых ставок. Основным элементом, подлежащим сокращению, являются социальные расходы и программы, т.к. именно они являются основным дестимулятором «трудовых усилий» и сбережений.

Критикуя «пороки» созданного усилиями сторонников кейнсианства «государства всеобщего благосостояния», неоконсерваторы говорили, что государство, взяв на себя излишние обязательства в социально-экономической сфере, оказалось настолько «перегруженным» и малоэффективным, что перестало надлежащим образом справляться со своими главными функциями: соблюдением законности и порядка внутри страны, а также

обеспечением оптимальных условий функционирования рыночной экономики. Предпринятые ими практические шаги привели к перераспределению функций государства. Роль государственно-бюрократической машины в экономике существенно изменилась. Это стало результатом не только приватизации, но и отказа от директивных методов государственного вмешательства, ограничения полномочий, а в ряде случаев и демонтажа различного рода регулирующих агентств.

Значение приватизации и менеджеризации государственного управления и сферы социальных услуг выходит далеко за рамки экономии средств, расходуемых на содержание персонала, и государственных расходов в целом. Оно состоит, прежде всего, в том, что в деятельность государства вносится рыночный элемент. Размывается некогда четкая граница государственного и частного. Сфера приложения частного капитала и частной инициативы распространяется на некогда недоступные им секторы. По традиционной бюрократии и ее монопольному управлению наносится серьезный удар.

Однако критики неоконсервативного курса в США не без основания указывают на серьезные недостатки слишком большого ослабления регулирующей роли государства, которое оборачивается невниманием к развитию науки и наукоемких отраслей, внедрению достижений научно-технического прогресса в экономику в целом и особенно в «старые» традиционные отрасли, к порождающей острые социальные и экономические проблемы реиндустриализации.

Вера, что «свободное частное предпринимательство» принесет оздоровление экономике, пронизывает всю экономическую стратегию «рейганомики», в том числе и внешнеэкономическую.

Курс на ослабление торгово-политических барьеров позволил американскому капиталу извлечь максимум из того технологического и финансового преимущества перед конкурентами, которым он обладал в послевоенные годы. В условиях растущей зависимости экономики США от внешних рынков и повышения роли наукоемких производств этот курс не только помогал проникновению американских компаний на рынки других стран, но и способствовал интенсификации технического прогресса в самих США, структурной перестройке их экономики и решению ряда важнейших проблем, таких как проблема инфляции.

Основные цели внутренней политики Рейгана – сократить сферу деятельности федерального правительства, в особенности в социальной области, уменьшить подоходные налоги, увеличить мощь вооруженных сил – оставались неизменными в течение 8 лет, что позволяет говорить об «эпохе» Рейгана.

В 1983 г. в США начался семилетний хозяйственный подъем, который проходил в условиях глубокой структурной перестройки экономики, связанной с новым этапом научно-технической революции. В итоге подъема 1981 – 1989 гг. реальный объем ВНП и продукция производства в 1989 г. превысили их предкризисные максимальные уровни 1979 г. почти на 28 %. Объем личного потребления в 1989 г. на 1/3 превысил уровень 1979 г., что было связано с увеличением численности занятых. Американская экономика смогла создать более 17 млн рабочих мест, главным образом в отраслях сферы услуг.

Норма безработицы составила 5 %, находясь на самом низком уровне за период после 1973 г. Потребительский спрос свидетельствовал о росте доходов населения и явился стимулом хозяйственного подъема.

Главными факторами экономического подъема 1983 – 1989 гг. стали следующие:

1) завершение структурной перестройки экономики, что создало условия для ускоренного обновления и расширения основного капитала;

2) устойчивый рост реального объема личного потребления;

3) стабилизация курса доллара на сравнительно низком уровне относительно валют других стран, что позволило привлечь в американскую экономику огромные финансовые ресурсы других стран.

Вместе с тем в 80-е гг. проявились и негативные тенденции в экономическом развитии США. В результате «рейганомики» дефицит государственного бюджета США составил 152 млрд дол., превышение расходов над доходами достигло 5 % ВНП; почти такую же долю ВНП составили расходы по обслуживанию государственного долг. Соединенные Штаты, имевшие в середине 60-х гг. самый высокий в мире показатель ВНП на душу населения, к 1987 г. были по этому показателю превзойдены 10 странами. Средняя заработная плата американцев к началу 90-х гг. находилась на самом низком уровне за последние 30 лет.

Ослабли конкурентные позиции США в мировой экономике. После 1980 г., потеряв статус чистого кредитора, сохранявшийся с 1917 г., США становятся чистым должником, задолжавшим другим странам больше, чем должны им. В 80-е гг. важнейшей тенденцией американской экономики стало ускоренное вовлечение ее в мирохозяйственные связи, переход от относительно «автономного» к более «открытому» типу экономики, которому свойственна более высокая степень зависимости от общих тенденций и противоречий мирового хозяйства.

В конце 80-х гг. после самого длительного подъема экономика США вступила в период резкого замедления темпов роста. Депрессивное состояние американской экономики в 1989 – 1992 гг. объясняется не только циклическим ослаблением всех основных компонентов спроса, но и воздействием специфических нециклических факторов, важнейшими из которых были кризисные процессы в кредитно-финансовой сфере и сокращение государственных военных закупок. В конце 80-х гг. экономика стала испытывать определенные перегрузки в связи с обслуживанием огромной задолженности, накопленной за годы последнего подъема. Фактором торможения экономического роста послужило начавшееся сокращение государственного военного спроса. С 1988 г. военные расходы снижались почти непрерывно, за исключением периода (конец 1990 – начало 1991 г.), связанного с конфликтом в Персидском заливе.

Основным условием, способствующим экономическому росту в США в период правления Р. Рейгана, было увеличение бюджетных дефицитов (налоговые поступления после снижения ставки налога существенно сократились, государственные расходы возросли) и, как следствие увеличение внутреннего долга страны. Из этого следует, что экономика США смогла выйти из кри-

зиса благодаря некоторым методам, которые предлагали кейнсианцы (увеличение государственных расходов).

В заключение необходимо отметить, что сторонники теории предложения указали на реально существующие «болевые точки» американской экономики: снижение темпов роста производительности труда, сокращение инвестиций, замедление процесса нововведений, потерю конкурентоспособности на мировом рынке. Но прописанные ими лекарства оказались явно недостаточными для излечения. Структурные дефекты нельзя исправить общими мерами, влияющими на поведение хозяйствующих субъектов. Сокращение налогов само по себе не способно ни разрешить проблемы слабых отраслей экономики, ни укрепить конкурентоспособность американских товаров. Для этого необходима целая серия экономических реформ, так как динамика экономического развития и темп капиталистического накопления зависят от множества факторов, среди которых уровень налогов является важным, но не решающим. Несбалансированная модель изначально могла рассчитывать лишь на частичный успех, что и подтвердили реальные события.

Список литературы

1. Крединс Н.Е. Рейганомика [Текст] / Н.Е. Крединс. // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 5. – С. 25-29.
2. Масленников В.И. США: государство и наука [Текст] / В.И. Масленников. – М., 1995. – 135 с.
3. U.S. History of Federal Minimum Wage Rates Under the Fair Labor Standards Act, 1938–2009, Department of Labor, retrieved 27 December 2009
4. Effective Federal Tax Rates: 1979-2001. Bureau of Economic Analysis (July 10, 2007).

ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГАРАНТИРОВАНИЯ ВОЗМЕЩЕНИЙ ПО БАНКОВСКИМ ВКЛАДАМ

Такушинова М.М.
аспирант Ставропольского государственного аграрного университета,
Россия, г. Ставрополь

Рубежной А.А.
доцент кафедры «Налоги и налогообложение»,
Северо-Кавказский федеральный университет,
Россия, г. Ставрополь

В статье представлена систематизация принципов построения эффективных систем страхования банковских депозитов в условиях нестабильности мировой и национальной финансовой конъюнктуры.

Ключевые слова: финансовая система, страхование депозитов, принципы гарантирования вкладов.

В настоящее время ведущая роль в концентрации капитала и его дальнейшем распределении принадлежит коммерческим финансовым институ-

там. Данная деятельность в условиях высокой конкурентной борьбы носит рисковый характер. Банкротство таких организаций приносит как финансовые убытки, так и негативные социальные последствия, которые отрицательно сказываются на всей финансовой системе страны. С целью снижения подобных рисков в России внедрена система страхования банковских вкладов [3, с. 12].

Принципы, отражающие основополагающие свойства механизма страхования вкладов характеризуют разные грани и взаимосвязи его элементов. Перечень этих принципов может расширяться, постепенно уточняться их содержание, они могут трансформироваться в нормы прямого действия, непосредственно влияющие на результат функционирования элементов механизма страхования. В буквальном понимании термин «принцип» определяется как «научное или нравственное начало, основание, правило, основа, от которой не отступают». Установление системы принципов системы страхования вкладов имеет не только теоретическое, но и практическое значение. Таким образом мы считаем необходимым раскрыть сущностное содержание принципов системы страхования депозитов и расширить их перечень.

Перечень основополагающих принципов для эффективных систем страхования депозитов разработан и согласован на международном уровне Базельским комитетом по банковскому надзору (BCBS) и Международной ассоциацией страховщиков депозитов (IADI). Однако, по нашему мнению, эти принципы не достаточно систематизированы, а их формулировки требуют пояснений и детального руководства по применению.

Совокупность принципов системы страхования вкладов представляет собой единую систему, а деление на отдельные группы является условным. Одновременно их систематизация, на наш взгляд, дает возможность более полно раскрыть содержание принципов и определить их практическую направленность [1, с. 29].

Из общей совокупности выделяются научно-методологические принципы, лежащие в основе функционирования любой системы (механизма) и отражающие ее концептуальную основу. Как известно, экономический механизм не может функционировать без нормативно-правового обеспечения, что предполагает выделение группы соответствующих принципов. Наиболее подвижной, динамично подвергающейся трансформационным изменениям может быть группа организационных принципов, отражающих специфику механизма страхования вкладов. Их можно характеризовать как принципы-требования [2, с.124].

На основе вышеуказанного нам представляется целесообразным классифицировать принципы, структурировав их в три группы: научно-методологическую, правовую и организационную.

К научно-методологическим принципам относятся следующие.

1. Принцип целенаправленности предполагает определение стратегической цели и тактических задач, реализуемых в процессе функционирования

системы страхования депозитов и способствующих поддержанию стабильности финансовой системы и защите вкладчиков.

2. Принцип комплексности предполагает рассмотрение форм, методов, инструментов системы страхования вкладов в единстве и взаимосвязи с целями и основными направлениями национальной денежно-кредитной политики. Решение вопросов по формированию и расходованию денежных средств должно быть обеспечено комплексом мероприятий – организационных, правовых, экономических. При этом должна быть обеспечена согласованность и координация действий с целью обеспечения максимальной эффективности механизма страхования вкладов.

3. Принцип системности означает использование объекта как системы, раскрытие целостности объекта, выявление многообразных связей в нем и сведение их в единую теоретико-практическую целостность.

К числу правовых принципов относятся законодательная обоснованность, пруденциальная регулируемость, централизация ответственности.

1. Принцип законодательной обоснованности означает строгое соблюдение участниками системы страхования вкладов действующих нормативно-правовых актов, определяющих их полномочия и ответственность. Участники данной системы могут действовать только в рамках их компетенции, в пределах определенных им задач, полномочий и функций и в полном соответствии с правами и обязанностями, которыми они законодательно наделены.

2. Пруденциальное регулирование и надзор необходимы для оказания влияния на степень эффективности системы страхования вкладов. Они должны позволять только жизнеспособным банкам продолжать свою деятельность и входить в число участников системы гарантирования. Финансовые учреждения должны иметь достаточный уровень капитала и применять проверенные и эффективные процедуры риск-менеджмента, корпоративного управления и осуществления других видов деятельности. Среди прочих характеристик необходимо выделить действенный режим лицензирования новых банков, регулярные и тщательные их проверки, оценку рискованности функционирования, а также систему раннего обнаружения и своевременного регулирования деятельности проблемных банков. Контроль за деятельностью системы гарантирования вкладов осуществляется Правительством Российской Федерации и Банком России с помощью участия их представителей в органах управления Агентством по страхования вкладов.

3. В принцип централизации ответственности мы вкладываем структурную регламентацию деятельности Агентства по страхованию вкладов и кредитных организаций по гарантированию банковских вкладов.

К организационным принципам нами отнесены следующие: транспарентности, ликвидности, координации воздействий, финансовой независимости и эффективности.

1. Принцип транспарентности необходим для эффективной деятельности системы страхования депозитов. Точная, достоверная и актуальная ин-

формация может использоваться руководством страховщика, вкладчиками, субъектами рынка и властями для принятия решений в отношении уровня рисков, ассоциирующихся с конкретным банком, что будет способствовать укреплению рыночной, регуляторной и надзорной дисциплины. Надлежащий режим передачи информации должен содержать всеобъемлющие и четко сформулированные принципы бухгалтерского учета и правила, признаваемые на международном уровне. Крупные компании должны иметь систему независимого аудита, гарантирующую, что пользователи финансовой отчетности имеют подтверждение того, что данные финансовой отчетности достоверно отражают финансовое положение организации и она подготовлена в полном соответствии с установленными стандартами.

2. Принцип ликвидности. Инструментарий системы страхования депозитов должен включать все механизмы обеспечения финансовыми ресурсами, которые необходимы для своевременной выплаты возмещения ущерба по требованию вкладчиков. Основная ответственность за финансовое обеспечение гарантирования депозитов перекладывается на финансово-кредитные учреждения, так как они и их вкладчики получают потенциальную выгоду от существования системы страхования вкладов.

3. Принцип координации действий обусловливает наличие устойчиво функционирующей системы взаимодействия и обмена информацией между страховщиками вкладов и другими участниками системы финансовой безопасности, так и в отношении конкретных банков. Инструменты обмена информацией и управления взаимодействием должны быть законодательно формализованы.

4. Финансовая независимость системы гарантирования возмещений обеспечивается имуществом Агентства по страхования вкладов и ресурсами федерального бюджета.

5. Принцип эффективности системы страхования вкладов подразумевает использование адекватных механизмов финансирования для поддержания стабильности финансовой системы и защиты вкладчиков.

Систематизация принципов развития системы страхования вкладов позволяет совершенствовать механизмы взаимодействия коммерческих банков и населения с целью снижения рисков возможности финансовых потерь в условиях нестабильности мировой и национальной финансовых систем.

Список литературы

1. Кузьменко В.В., Кайванов А.В. Критерии реализации в России системы дифференцированных взносов в фонд страхования депозитов // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. № 1 (115). С. 28-33.

2. Кузьменко В.В., Заема Л.М. Современный факторинг в системе кредитных отношений: монография. Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «Северо-Кавказский гос. технический ун-т». Ставрополь, 2011. – 195 с.

3. Кузьменко В.В. Развитие краткосрочного кредитования предприятий АПК Ставропольского края / ж-л «Достижения науки и техники АПК». 2002. №2. С. 11.

К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ НАРАЩИВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Тесленко И.Б.
зав. кафедрой бизнес-информатики и экономики Владимирского государственного университета, д.э.н., профессор,
Россия, г. Владимир

Коваленко С.Ю.
старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и экономики Владимирского государственного университета,
Россия, г. Владимир

В статье рассматриваются факторы, обеспечивающие экономическую эффективность и рациональное использование активов региона. Особая роль в этом отводится интеллектуальному капиталу, в том числе лиц с ограниченными возможностями.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий потенциал, инвалид.

В эпоху глобализации и открытости все возрастающее значение приобретает способность национальных экономик и их региональных группировок максимально использовать свои естественные природно-климатические, территориальные, трудовые ресурсные преимущества, для того чтобы производимая продукция и услуги могли успешно соперничать с зарубежными аналогами и пользоваться спросом на мировом рынке, обеспечивая тем самым высокий жизненный уровень населения.

Именно показателями качества жизни населения можно охарактеризовать степень эффективности использования ресурсов и конкурентоспособность страны. Одним из таких интегральных показателей, широко применяемых экспертами ООН, является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), учитывающий валовой доход на душу населения, продолжительность жизни, уровень грамотности, число жителей, обучающихся в высших учебных заведениях, и некоторые другие факторы [6, с. 66].

Все показатели ИРЧП России имеют тенденцию к росту, начиная с 1990 г., кроме показателя уровня образования, который к 2013 году снизился на 20% (с 98% до 78%). Так по данным Росстата средняя продолжительность жизни россиян с 1990 года выросла более чем на 1 год и в 2013 году составила по предварительным данным 70,77 лет [7]. Реальный ВВП на душу населения России составлял 23,5 тыс. долл. США. В рейтинге ИРЧП, по данным 2012 года, Россия заняла 55-е место с показателем 0,788 среди 187 стран вместо прежнего 66-го, поднявшись на одиннадцать позиций, оставшись в группе стран с высоким уровнем показателя [1].

Для сравнения (по данным 2012 г., опубликованным в 2013 г.): ИРЧП Норвегии составляет 0,955, продолжительность жизни в Японии 83,6 года,

Гонконге (83 года) и Швейцарии (82,5 лет), уровень образования в Новой Зеландии – 100%, реальный ВВП на душу населения США 16,7 трлн. долларов, что составляет 23% мирового ВВП [6, с. 67].

Как свидетельствует мировой опыт, рост экономической эффективности и социальной устойчивости достигается при выполнении следующих требований: улучшение экономического и социального положения населения в соответствии с ростом деловой активности; достижение оптимального уровня соотношения затрат на экономические и социальные цели по принципу взаимной социальной ответственности за экономическую эффективность; участие граждан во владении и управлении собственностью [2, с. 135].

Среди основных факторов развития особое внимание должно быть уделено интеллектуальному капиталу, способному обеспечить экономическую эффективность, а также рациональному использованию всех остальных активов региона.

Под интеллектуальным капиталом в масштабах страны в целом и ее регионов понимается совокупность качественных характеристик, включающих информацию, способности, знания, умения, навыки людей, формирующих и наращивающих креативный менталитет, позволяющий воспроизводить экономическое развитие на принципиально новом уровне, обеспечивая устойчивую конкурентоспособность [6, с. 16].

Актуальность мероприятий по умножению интеллектуального капитала диктуется крайне неблагоприятной социальной ситуацией в стране. В России сохраняются такие негативные явления, как деквалификация и дефицит рабочей силы, достаточно большое количество социально-незащищенных граждан, депопуляция, старение и криминализация населения. В то же время для полноценного перехода к экономике инновационного типа необходим фундамент в виде грамотных, здоровых и креативных людей, причем таких должно быть большинство.

Объективная реальность говорит о том, что накопление интеллектуального капитала способствует появлению условий для роста качества жизни, развития гражданского общества и формирования экономики нового типа.

Эффект от вложений в интеллектуальный капитал носит не только экономический характер, но ещё и социальный, психологический, демографический. Развитие интеллектуального капитала способствует наращиванию интеллектуального потенциала, формирует творческие способности людей, улучшает показатели здоровья, создает безопасную и открытую среды и т.д. Все эти изменения создают синергический эффект, умножая общий экономический выигрыш от всего комплекса вложений в интеллектуальный капитал.

При разработке политики, направленной на развитие интеллектуального капитала, государство должно учитывать выполнение двух взаимосвязанных задач:

1) качественное воспроизводство и накопление интеллектуального капитала (создание условий и стимулов его накопления и сбережения, культи-

вирование рациональной составляющей в общем объеме интеллектуального капитала, формирование конкурентоспособного интеллектуального капитала, прогнозирование перспективных направлений развития интеллектуального капитала в соответствии с будущими потребностями экономики);

2) эффективное использование накопленного интеллектуального капитала (в процессе общественного производства посредством рынка труда, потребительских рынков; создание внутри страны условий для осуществления трудовой, предпринимательской, творческой деятельности) [3, с. 27].

В рамках реализации политики по наращиванию интеллектуального капитала внимание должно быть уделено всем категориям населения, в том числе и тем людям, возможности которых ограничены по тем или иным причинам, – инвалидам.

По оценкам Всемирной организации здравоохранения, около 10% населения в мире являются инвалидами. Несмотря на различия в статистических данных в разных странах, наблюдается четкая общая тенденция увеличения доли лиц с ограниченными возможностями в структуре населения [5].

В настоящее время в мировой практике акцент делается на создании так называемой безбарьерной среды для инвалидов, инклюзивного общества, в котором человеческие недостатки и нарушения функционирования должны восприниматься не как препятствия, а как особенности здоровья человека. Всё чаще слово «инвалид» заменяется более политкорректной формой – «лицо с ограниченными возможностями».

Инвалиды, за исключением людей с тяжелыми нарушениями функционирования, которые не могут существовать без посторонней помощи, как и все здоровые индивиды, имеют определенные предрасположенности, способности и таланты, иначе говоря, свой интеллектуальный капитал, который при должной организации способен приносить немалую пользу обществу. Кроме того, занятость лиц с ограниченными возможностями имеет целый ряд положительных следствий: психологическое удовлетворение от предоставленной возможности реализовать себя; снижение расходов бюджета на выплату льгот, пособий и компенсаций; создание резерва рабочей силы в случае демографического кризиса; уменьшение уровня бедности; понижение социальной напряженности; формирование благоприятного имиджа территории.

Экономическая выгода от трудоустройства инвалидов заключаются в увеличении поступающих в бюджет налогов от доходов работающих инвалидов, а также от предприятий, на которых они трудоустроены, снижении расходов на выплату льгот и пособий, на пенсионное обеспечение лиц с ограниченными возможностями.

По данным Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации, к концу 2012 года в стране насчитывалось 13,02 млн. лиц с инвалидностью, что составляло 9,1% всего населения. В общей численности инвалидов люди пенсионного возраста составляли большую часть – 65,2%, инвалиды трудоспособного возраста – 30,5%, дети-инвалиды – 4,3% [4].

Из 3,39 млн. инвалидов, которые находились в трудоспособном возрасте, работало только 816,2 тыс. человек, численность неработающих инва-

лидов составила 2,6 млн. человек или 79,7% от численности инвалидов в трудоспособном возрасте. Уровень занятости инвалидов трудоспособного возраста составил 20,3% [4].

При всех преимуществах, которые возникают при трудоустройстве инвалидов, существуют объективные препятствия для их интеграции в общественное производство.

Существуют две основные модели, описывающие затруднения инвалидов при интеграции в общество: медицинская и социальная. Медицинская модель усматривает причины затруднений инвалидов в их уменьшенных возможностях и утверждает, что люди с ограниченными возможностями по определению не в состоянии делать то, что по силам обычным людям; поэтому для них необходимо создавать специальные учреждения, где они могли бы реализовывать свои потребности в общении, трудовой деятельности, не обременяя себя сложностями социальной интеграции. Другими словами, данная модель видит решение проблемы в изоляции лиц с ограниченными возможностями от остального общества.

Медицинская модель долгое время являлась основной как в России, так и в целом в мире. Многие ученые связывают дискриминацию инвалидов, а также укоренившийся дотационный подход, составляющий основу политики в отношении них, именно с этим фактом.

Социальная модель видит общество в качестве источника трудностей, считая, что именно общество должно создавать условия для полноценного участия лиц с ограниченными возможностями в различных социальных взаимодействиях и способствовать максимальной ликвидации барьеров, препятствующих этому.

Социальная модель подразумевает создание безбарьерной среды для лиц с инвалидностью (пандусов и специальных подъемников для инвалидов с физическими ограничениями, для слепых – дублирование визуальной и текстовой информации по Брайлю и дублирование звуковой информации для глухих на жестовом языке), информирование населения о проблемах инвалидности, обучение навыкам общения с лицами с ограниченными возможностями, ориентация на трудоустройство лиц с ограниченными возможностями на обычных предприятиях. В развитых странах социальная модель уже стала основной. Постепенно на неё начинают обращать внимание и в нашей стране.

В 2011 году заработала первая в истории России государственная программа, направленная на формирование условий доступности для инвалидов – Государственная программа «Доступная среда» на 2011-2015 годы. Она является одним из механизмов реализации положений Конвенции ООН о правах инвалидов.

Целями программы являются обеспечение беспрепятственного доступа к наиболее востребованным инвалидами объектам и услугам в различных сферах жизни (здравоохранение, культура, образования, информация и связь,

социальная защиты, транспорт, спорт и физическая культура, жилой фонд), а также совершенствование механизма предоставления услуг в сфере реабилитации и системе медико-социальной экспертизы. Общий объем финансирования программы составит 46,9 млрд. рублей.

Что касается трудоустройства инвалидов, то в настоящее время можно говорить об отсутствии стимулов, которые бы делали для предприятий прием на работу лиц с ограниченными возможностями выгодным. Бизнес не заинтересован в том, чтобы поддерживать государство в его политике включения инвалидов в жизнь общества. Никаких налоговых льгот или субсидий для предприятий при приеме на работу лиц с инвалидностью не предусматривается.

В то же время результаты расчётов экономического эффекта от трудоустройства инвалидов впечатляют. Если допустить, что в регионе (Владимирской области) будет трудоустроено только 50% лиц с ограниченными возможностями трудоспособного возраста (из 20,5 тысяч безработных лиц с инвалидностью это 10250 человек), то за пять лет экономический эффект может составить 7,7 миллиардов рублей. Это довольно весомая цифра, составляющая около 0,6% ВРП за тот же пятилетний период [6, с. 169].

Совершенствование интеллектуального капитала – главная цель и условие перевода экономики на инновационный путь развития. Совершенствование национальной системы здравоохранения и образования, развитие механизма стимулирования творческих способностей населения, активное включение в общественное производство лиц с ограниченными возможностями могут существенно изменить конкурентные позиции страны на мировых рынках.

Список литературы

1. United Nations Development. Programme Human Development Reports – http://hdr.undp.org/en/media/hdr_2013_ru.pdf

2. Исмаилов, А.С. Роль социального фактора в экономическом развитии регионов России [Текст] / А.С. Исмаилов // Terra Economicus / Т.9. – 2011. – №1-3, с. 134-137.

3. Ишмухаметов, Н.С. Роль государства в формировании условий устойчивого развития человеческого капитала [Текст] / Н.С. Ишмухаметов // Государственное управление. Электронный вестник. – 2011. – №28.

4. Министерство труда и социальной защиты. – Официальный портал. – Режим доступа: http://www.rosmintrud.ru/

5. Принс, Р. Политика занятости в отношении инвалидов в странах Европейского Союза. Современные тенденции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rehabin.ru/upload/library/prince2.pdf].

6. Тесленко И.Б., Коваленко С.Ю., Савельев И.И. Интеллектуальный капитал и инновационное развитие региона [Текст] / И.Б. Тесленко, С.Ю. Коваленко, И.И. Савельев – Владимир: изд-во ВлГУ, 2014.

7. Федеральная служба государственной статистики. – Официальный портал. – Режим доступа: http://www.gks.ru/

АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Трусов Д.Ю.
студент 2-го курса экономического факультета
Донского государственного аграрного университета,
Россия, п. Персиановский

Чепец Е.С.
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Донского государственного аграрного университета, к. с.-х. н.,
Россия, п. Персиановский

В статье рассмотрены виды износа основных средств, изучены способы начисления амортизации, а также приведены виды основных средств, по которым не начисляется амортизация.

Ключевые слова: основные средства, амортизация, износ, первоначальная стоимость, остаточная стоимость.

Основные средства – это имущественная часть или совокупность всех материальных ценностей организации, используемая ею в течение длительного срока (более 12 месяцев) при производстве продукции, оказании услуг или при выполнении какой-либо другой работы, а также в управленческих целях.

Независимо от выбранного способа учета актив должен амортизироваться. Амортизируемая стоимость определяется как разница между первоначальной и ликвидационной стоимостью актива, а именно суммой, которую предприятие получит от выбытия актива после вычета затрат на его выбытие по истечение срока полезного использования [4].

В процессе эксплуатации основные средства под влиянием природных, экономических, технических факторов постепенно утрачивают свои потребительские качества и физические свойства.

Для накопления средств на восстановление основных средств, стоимость их снашиваемой части ежемесячно включается в затраты на производство. Эта часть стоимости называется амортизацией.

На рис. 1 представлены виды амортизации основных средств.

Физический износ – это утрата основными средствами своей первоначальной стоимости в процессе их бездействия и функционирования. Физический износ классифицируется на частичный износ и полный. Полный износ наступает в случае, когда действующие средства ликвидируются или заменяются новыми. Частичный износ возмещается путем проведения ремонта.

Физический износ обусловлен следующими факторами:

- Эксплуатационный – связан с производством и потреблением объекта основных средств
- Влияние естественных природных сил, которые выражаются в коррозии, выветривании, выщелачивании материалов и т.д. Последствия физического износа устраняет ремонт.

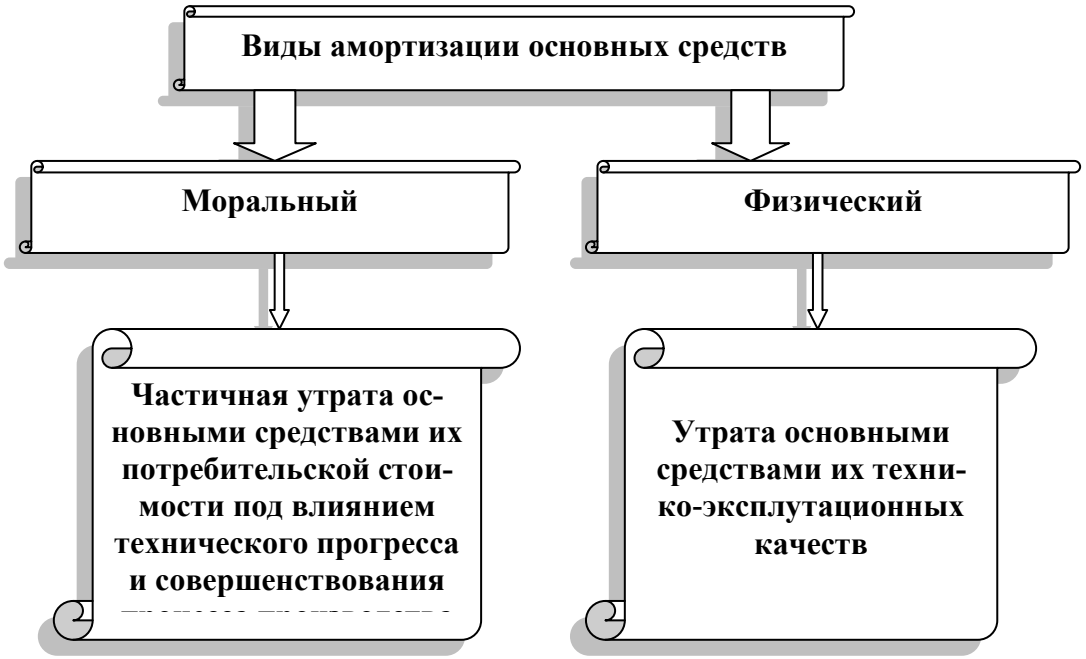

Рис. 1. Виды износа объектов основных средств [2]

Моральный износ – это снижение стоимости основных средств, которое наступает в результате роста производительности труда в отраслях, производящих эти основные средства, и появления новых машин и оборудования.

Выделяют две формы морального износа:

- Первая форма морального износа состоит в том, что средства труда теряют часть своей стоимости в результате сокращения затрат на воспроизводство аналогичных. По сути своей представляет собой разницу между первоначальной и восстановительной стоимостью.
- Сущность второй формы морального износа состоит в уменьшении стоимости объекта основных средств в результате появления более экономичных и производительных машин и оборудования. Использование морально изношенного оборудования не выгодно.

Амортизация – это процесс постепенного перенесения первоначальной стоимости основных средств в течение полезного срока их эксплуатации на производимый продукт в целях возмещения их стоимости. Амортизационные отчисления – размер амортизации в денежном выражении, включаемый в себестоимость выпущенной продукции, работ и услуг [1].

Задача бухгалтерского учета – это своевременное и правильное начисление амортизации. За время срока полезного использования объект основных средств должен быть полностью амортизирован и перенести свою стоимость на вновь созданный продукт.

При вводе имущества в эксплуатацию данные о нем отражаются в унифицированной карточке № ОС-6.

В карточку заносятся реквизиты объекта, позволяющие рассчитать норму амортизации или износ имущества (рис 2).

Как гласит ПБУ 6/01, не подлежат амортизации объекты основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются:

- объектам лесного хозяйства, дорожного хозяйства и т.д.
- продуктивному скоту;
- многолетним насаждениям, которые не достигли эксплуатационного возраста;
- объекты, у которых потребительские свойства с течением времени не меняются.

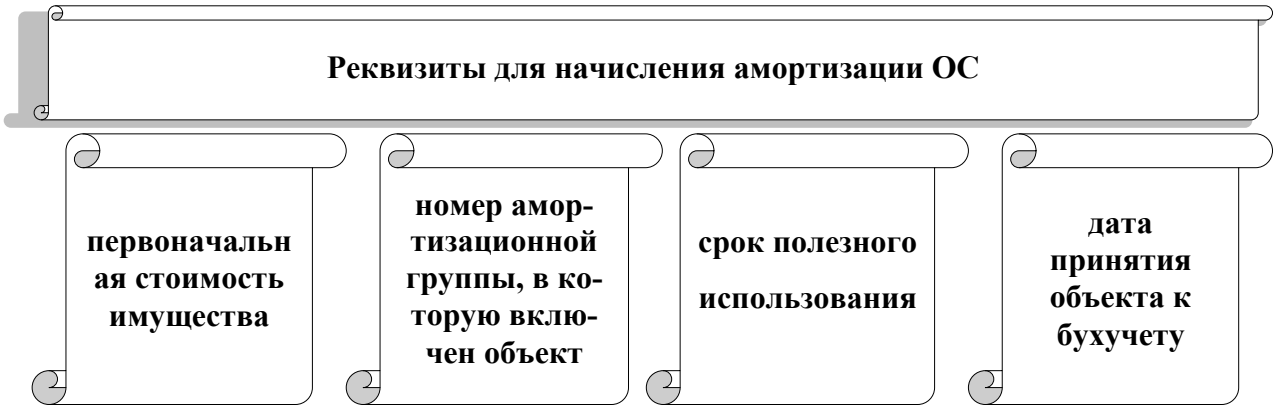

Рис. 2. Реквизиты для расчета нормы амортизации [3]

Для выполнения задачи бухучета в области амортизационной политики используется несколько способов и порядков начисления амортизации основных средств (рис. 3).

Рис. 3. Способы начисления амортизации

Линейный – годовая сумма амортизации начисляется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, рассчитанной на основе полезного срока использования.

При способе уменьшаемого остатка сумма амортизации определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, рассчитанной исходя из срока полезного использования данного объекта и коэффициента не выше 3.

По сумме чисел лет срока полезного использования – амортизационные отчисления определяются исходя из первоначальной стоимости объекта и соотношения, в числителе – число лет, которое остается до конца срока полезного использования, в знаменателе – число лет срока полезного использования.

Пропорционально объему продукции – амортизационные отчисления определяются, исходя из показателя объема продукции в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции в течение срока полезного использования.

Список литературы

1. Акимова Е. Амортизация основных средств / Е. Акимова // Российский бухгалтер. – 2012. – № 10. – Режим доступа: Справ.- прав. система «Консультант плюс».

2. Ефремова Т.М., Кольцова Т.А., Кузьменко О.А. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах /Т.М. Ефремова // М.: КНОРУС. – 2010. – С. 63.

3. Заостровцева Е.Н Амортизация по бухгалтерским правилам /Е.Н Заостровцева // Практическая бухгалтерия,- 2013. – № 1. – Режим доступа: Справ.-прав. система «Консультант плюс».

4. Яковенко А.В., Чепец Е.С. Учет основных средств в соответствии с МСФО / А.В. Яковенко, Е.С. Чепец //Актуальные проблемы аграрной экономики. Материалы Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. п. Персиановский, 2014. – С. 176-179.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РЕМОНТА, ВЫБЫТИЯ И ЛИКВИДАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Трусов Д.Ю.
студент 2-го курса экономического факультета
Донского государственного аграрного университета,
Россия, п. Персиановский

Чепец Е.С.
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Донского государственного аграрного университета, к. с.-х. н.,
Россия, п. Персиановский

В статье рассматривается классификация ремонтов основных средств, мероприятия для поддержания рабочего состояния основного средства, а также причины, по которым идет речь о выбытии или ликвидации основных средств.

Ключевые слова: основные средства, выбытие основных средств, реконструкция, ликвидация, модернизация.

Поддержание объекта в рабочем состоянии в течение всего срока полезного использования предопределяет необходимость периодического проведения текущего, капитального ремонта, модернизации и реконструкции.

В процессе работы и непосредственного использования в производственном процессе основные средства подвергаются износу, как физическому, так и моральному, появлению неполадок и даже выходу из строя и способности дальнейшего функционирования. Для дальнейшей работы или выполнения своих непосредственных функций основными средствами, предприятие должно проводить ряд мероприятий (рис. 1). Эти мероприятия необходимы для поддержания рабочего состояния основного средства.

Все виды ремонтов производятся за счет отнесения расходов по их проведению на расходы организации по местам нахождения объектов.

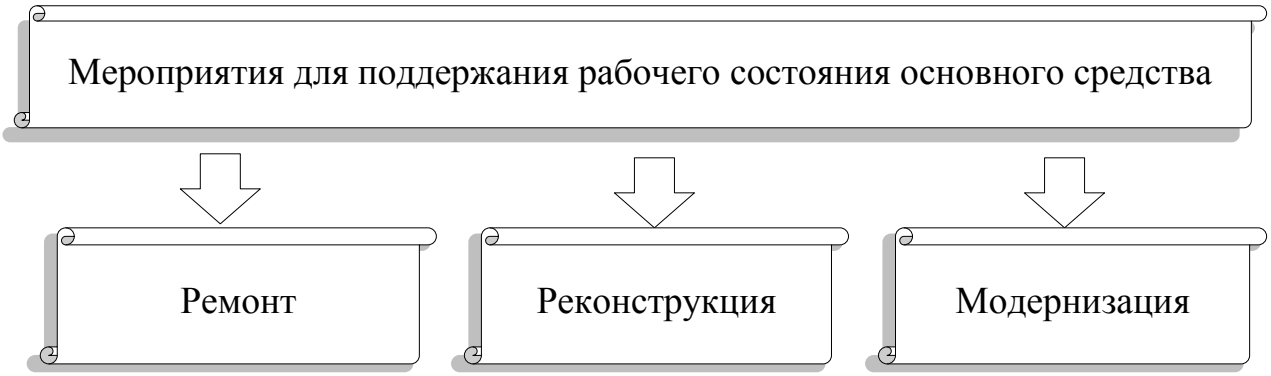

Рис. 1. Мероприятия для поддержания рабочего состояния основного средства

Основными задачами бухгалтерского учета затрат на восстановление действующих основных средств являются своевременное, полное и достоверное отражение произведенных затрат по объектам вложений, правильное определение и отражение капитализированных затрат, увеличивающих стоимость объектов по результатам восстановительных работ. Формирование систематизированной учетной информации о затратах на восстановление должно осуществляться в соответствии с требованием раздельного учета затрат текущих и на долгосрочные инвестиции; текущие затраты экономического субъекта на производство продукции и затраты, связанные с капитальными вложениями, учитываются раздельно[1].

Для выполнения этих задач разработаны методические указания по учету затрат на ремонт основных средств:

1. одновременное включение расходов на ремонт в состав текущих расходов в случаях, когда ремонт не оказывает влияния на финансовый результат деятельности предприятия;

2. отнесение затрат на себестоимость продукции с помощью создания резерва на ремонт основных средств и применения счета учета расходов будущих периодов.

Реконструкция – изменение существующих объектов основных средств, связанное с улучшением производства и повышением его технико-экономических показателей, которое производится по проекту реконструкции основных средств для увеличения производственных мощностей.

Модернизация – мероприятия по улучшению технико-экономических показателей основных средств за счет внедрения передовой техники, автома-

тизации и механизации производства, улучшения и замены морально устаревшего оборудования белее новым и производительным.

Сроком полезного использования является период, в течение которого использование объекта основных средств приносит доход предприятию. Когда организация принимает основное средства к учету, она самостоятельно устанавливает срок полезного использования.

Снашивание разных частей объектов основных средств происходит неравномерно. Поэтому поддержание их в рабочем состоянии требует ремонта.

На рисунке 2 представлена классификация ремонтов основных средств.

Рис. 2. Классификация ремонтов основных средств [4]

Что же происходит, когда основное средство полностью самортизировано, продано или сломано с невозможностью дальнейшего его ремонта?

В этом случае речь идет о выбытии основных средств.

Согласно ПБУ 6/01» выбытие объекта основных средств имеет место в случаях безвозмездной передачи, продажи, списания, а также в случае физического и морального износа, ликвидации, стихийных бедствиях и иных чрезвычайных ситуациях, передачи в счет вклада в уставный капитал других предприятий (рис 3).

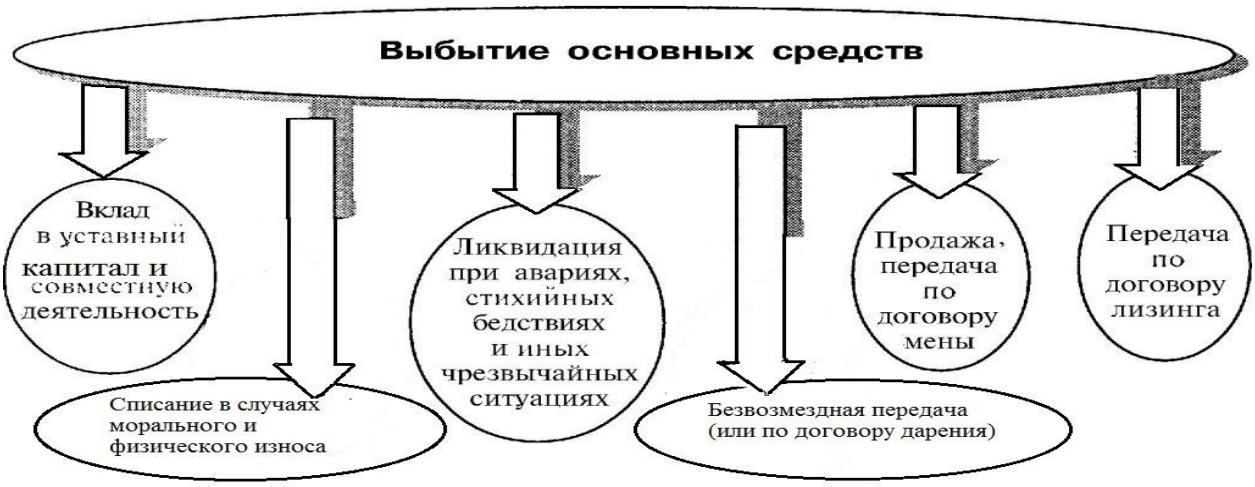

Рис. 3. Учет выбытия основных средств

Не считается выбытием основного средства его перемещение между структурными подразделениями организации. Также если основное средство временно перестает использоваться (например, в силу необходимости реконструкции или монтажа дополнительного оборудования), отсутствуют основания для его списания.

Подлежат списанию с бухгалтерского учета предприятия основные средства, которые перестают приносить экономические выгоды или выбывают. Ликвидация является одним из способов выбытия объекта основного средства. Она возможна в случае физического или морального износа, при чрезвычайных ситуациях, стихийных бедствиях и т.д. Независимо от причины ликвидации операции в бухгалтерском и налоговом учете отражаются одинаково [2].

Срок полезного использования основного средства определяется зависимости от того, в течение какого периода предприятие планирует получить экономическую выгоду от его использования [4].

Процедура выбытия может быть длительной в случае продажи объектов ОС, передачи в безвозмездное пользование или при вложении в уставной капитал. Объект уже может не использоваться в организации, но на балансе числится.

Список литературы

1. Варпаева И.А Учет затрат на восстановление объектов основных средств полиграфических предприятий [Электронный ресурс]/ И. А. Варпаева //»Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии».– 2013. – № 3. – Режим доступа: Доступ из справ. – прав. системы «Консультант Плюс».

2. Карташова Е. Ликвидация основных средств [Электронный ресурс] / Е. Карташова //Финансовая газета. – 2011. – № 31. – Режим доступа: Доступ из справ. – прав. системы «Консультант Плюс».

3. Нечитайло, А.И. Бухгалтерский финансовый учет для бакалавров [Текст] / А.И. Нечитайло и др. – Ростов н/Д: Феникс. – 2014. – С. 109.

3. Яковенко А.В., Чепец Е.С. Учет основных средств в соответствии с МСФО. [Электронный ресурс]/ А.В. Яковенко, Е.С. Чепец //Актуальные проблемы аграрной эко-

номики Материалы Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – п. Персиановский, 2014. – С. 176-179.

4. Шатунова Г.А., Корнеева Т.А., Архипова Н.А. Бухгалтерский финансовый учет в схемах и таблицах [Электронный ресурс]/Г.А. Шатунова// Москва. – ЭКСМО. – 2009. – С. 197. – Режим доступа: Доступ из справ. – прав. системы «Консультант Плюс».

РЫНОК ТРУДА И ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Хуторная К.С.
студентка 1 курса ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
Россия, г. Ставрополь

Коновалова И.А.
научный руководитель, ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Ставрополь

В статье рассматриваются актуальные проблемы, связанные с особенностями функционирования рынка рабочей силы и занятостью населения Ставропольского края, пути их решения органами государственной власти региона.

Ключевые слова: рынок труда, трудовые ресурсы, безработица, занятость населения.

Рынок труда – важнейший составной элемент макросистемы. Он представляет собой систему общественных отношений, отражающих уровень развития, и достигнутый на данное время баланс интересов между предпринимателями, трудящимися и государством. Становление и развитие рынка труда – наиболее значимая и актуальная задача стран с высоким уровнем производительных сил общества. Этот вопрос был и остаётся ключевым в системе функционирования производственных отношений. Он затрагивает общество как с точки зрения наличия или отсутствия безработицы, так и с точки зрения оплаты труда в самом производственном процессе.

Предложение на рынке труда зависит от состава трудовых ресурсов общества, представленных частью населения страны, обладающей необходимыми для работы качествами: достаточное физическое развитие, умственные способности, знания, умения и навыки. Размеры трудовых ресурсов, представляемых на рынок рабочей силы, зависят от нескольких факторов: численности населения, режима его воспроизводства, состава по полу и возрасту. Трудовые ресурсы включают население в трудоспособном возрасте, а также лиц нетрудоспособного возраста (подростки и население старше трудоспособного возраста), занятых в сфере экономики.

Следует отметить, что занятость населения – одна из наиболее актуальных проблем современного периода развития экономики страны. На её состояние влияет множество факторов: общая численность экономически активного

населения, обеспеченность предприятий, базирующихся в регионе, сырьем и материально-техническими ресурсами, предпринимательская активность жителей и степень развития предпринимательской среды, развитость производственной и социальной инфраструктуры и ряд других факторов.

Уровень безработицы и количество вакантных рабочих мест – показатели, которые в значительной степени оказывают влияние на состояние рынка труда. Проведём краткий анализ состояния рынка рабочей силы в Ставропольском крае. В 2014 году ситуация несколько стабилизировалась. Наименьшие показатели безработицы наблюдались в летний и осенний периоды. К концу года процент безработных увеличился. Это связано с окончанием полевых работ в аграрном секторе экономики.

По официальным данным, представленным Министерством труда и социальной защиты населения Ставропольского края, на 11 ноября 2014 года в учреждениях занятости населения региона в качестве безработных было зарегистрировано 14,0 тысяч человек, что на 0,6 тысяч человек меньше, чем в этот же период прошлого года. Официально зарегистрированный уровень безработицы в крае составил 1,0 % численности экономически активного населения. Самый высокий уровень безработицы зафиксирован в Курском (3,7 %), Степновском (2,5 %) и Грачёвском (2,6 %) районах. Самый низкий – в Минераловодском (0,6%) и Будённовском (0,4%). Наибольшее количество безработных граждан зарегистрировано в учреждениях занятости в Георгиевском районе (6 607 человек) и в городе Ставрополе (2 155 человек) [1]. По мнению министра труда и социальной защиты населения Ставропольского края И.И. Ульянченко, основная проблема рынка труда – не отсутствие вакансий, а несоответствие спроса и предложения, нехватка работников необходимых работодателям квалификаций; устранение этого дисбаланса имеет важное значение для экономики края [2].

В крае предпринимаются меры, направленные на снижение напряжённости на рынке рабочей силы. Банк вакансий насчитывает более 23 192 рабочих мест. Наиболее востребованными на сегодняшний день являются профессии квалифицированных рабочих (бетонщик, арматурщик, каменщик, монтажник, штукатур, облицовщик – плиточник). Также наибольшим спросом у работодателей края пользуются представители следующих специальностей: медицинская сестра, водитель автомобиля, уборщик производственных помещений, охранник, официант.

Для обеспечения непосредственных контактов работодателей с людьми, нуждающимися в трудоустройстве, в крае проводятся ярмарки вакансий. В нынешнем году найти работу мог каждый второй из обратившихся граждан.

В крае разработана многоуровневая нормативная база, призванная содействовать стабилизации ситуации на рынке труда. Одним из основополагающих документов является «Стратегия социально – экономического развития Ставропольского края до 2020 года и на период до 2025 года». Она была разработана и принята в 2009 году. В 2010 году введена в действие программа социально – экономического развития края до 2015 года. Этот документ конкретизирует объём работ на первом этапе реализации Стратегии. Губернатором и Прави-

тельством края разработана программа «Развитие сферы труда и занятости населения в Ставропольском крае», которая будет реализовываться до 2015 года. В целях снижения напряжённости на рынке труда и обеспечения необходимого баланса спроса и предложения рабочей силы принята к действию «Концепция кадровой политики в Ставропольском крае», выполнение которой предусмотрено в срок до 2015 года. Благодаря мерам, предпринимаемым в целях реализации принятых нормативных актов, ситуация на рынке труда в Ставропольском крае значительно стабилизировалась.

На наш взгляд, для формирования цивилизованного рынка труда в крае нужно предпринять следующие меры:

- способствовать открытию новых рабочих мест за счет развития предприятий малого и среднего бизнеса,
- создать и внедрить систему мониторинга и прогнозирования потребностей рынка труда в обеспеченности квалификационными кадрами,
- активно внедрять программу переподготовки кадров,
- целенаправленно информировать молодежь о наиболее востребованных профессиях и специальностях,
- повышать качество рабочей силы.

Список литературы

1. Текущее состояние рынка труда Ставропольского края – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://special.stavzan.ru/

2. В центре внимания – человек и его права / «Вечерний Ставрополь» от 22 сентября 2014 года – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://vechorka.ru/

ЛИЗИНГ – КАК ВИД ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Чепец Е.С.
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Донского государственного аграрного университета, к. с.-х. н.,
Россия, п. Персиановский

Бортникова И.М.
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Донского государственного аграрного университета, к.э.н,
Россия, п. Персиановский

Пошелюк Л.А.
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Донского государственного аграрного университета, к.э.н,
Россия, п. Персиановский

В данной статье изучены отдельные вопросы бухгалтерского учета и формирования отчетности участниками лизинговых соглашений, определены направления, требующие дальнейшей разработки и уточнения в российской законодательной базе с учетом принципов международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: лизинг, лизингополучатель, лизингодатель, основные средства.

Ведение бухгалтерского учета в лизинговых компаниях широко освещено в экономической литературе. В то же время вопросов, возникающих у практикующих бухгалтеров по ведению учета и формированию отчетности, не становится меньше. Необходимость углубления знаний в области лизинга связана с реформированием системы бухгалтерского учета и сближением принципов отечественного учета и формирования отчетности с принципами МСФО [1].

По своей сути лизинг – это разновидность аренды. Поэтому деятельность в этой сфере регулируется общими нормами гражданского законодательства в отношении аренды, а также существуют специальные положения, относящиеся конкретно к лизингу. Кроме этого, лизинговая деятельность регулируется Федеральным законом от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

В законах прописаны общие правила ведения деятельности в сфере финансовой аренды. Стороны таких отношений самостоятельно могут устанавливать различные условия договоров лизинга. В зависимости от этих условий учет лизинговых операций может существенно различаться.

Пожалуй, самым главным, что наиболее влияет как на налоговый, так и на бухгалтерский учет, является условие о том, на балансе какой из сторон – лизингодателя или лизингополучателя – будет учитываться имущество.

По договору финансовой аренды лизингодатель обязан приобрести указанное лизингополучателем имущество и предоставить это имущество в пользование лизингополучателю. При этом последний самостоятельно определяет, у какого конкретно продавца должно быть приобретено это имущество.

Главным отличием лизинга от договоров аренды является то, что лизингодатель целенаправленно покупает заранее известное имущество для предоставления его в лизинг у согласованного сторонами продавца. При аренде же передается собственное имущество, которое специально не приобретается под определенного арендатора.

Предметом по договорам лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, к примеру, здания, сооружения, транспортные средства, оборудование и другое движимое или недвижимое имущество. Исключение составляют земельные участки и иные природные объекты, а также имущество, свободное обращение которого запрещено законами.

Стоит отметить, что право собственности на предмет лизинга на протяжении действия договора остается у лизингодателя. У лизингополучателя есть право лишь на временное владение или пользование. Но при этом лизинговое имущество может учитываться на балансе любой из сторон. Следовательно, и амортизацию будет исчислять тот, кто является балансодержателем. Это условие стороны согласовывают при подписании договора.

Срок действия договоров финансовой аренды участники устанавливают самостоятельно и фиксируют его в документе. Заключать такой договор, в

отличие от аренды, на неопределенный срок нельзя, поскольку лизинговые платежи привязаны к сроку действия договора. Его можно только пролонгировать, при этом могут быть изменены или сохранены прежние условия [2].

Договор лизинга является возмездным, и одной из обязанностей лизингополучателя является уплата лизинговых платежей за временное владение и пользование лизинговым имуществом. При этом под лизинговыми платежами понимается общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок действия договора лизинга, в которую входят:

– возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю;

– возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором лизинга услуг;

– доход лизингодателя [4].

Субъектами лизинга являются:

– лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и/или собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенных условиях и на определенный срок;

– лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенных условиях и на определенный срок;

– продавец – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает ему в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга [3].

Взаимодействие субъектов лизинга представлено на рисунке.

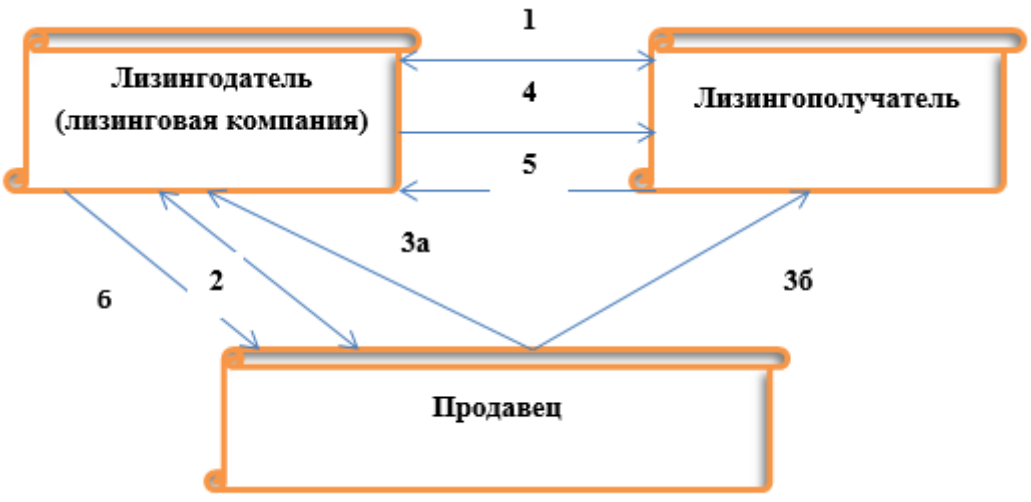

Рис. Лизинговые отношения:
1 – заключение договора лизинга; 2 – заключение договора купли-продажи; 3 – передача основных средств: а) лизингодателю; б) лизингополучателю; 4 – при наличии условия в договоре купли-продажи о передаче основных средств; 5 – оплата лизинговых платежей; 6 – оплата стоимости основных средств

При определении первоначальной стоимости имущества, являющегося предметом лизинга, учитываются те же расходы, что при обычных условиях. Определив первоначальную стоимость имущества, сторонам необходимо установить порядок начисления по нему амортизации. Согласно п. 10 ст. 258 НК РФ имущество, полученное (переданное) в финансовую аренду по договору финансовой аренды, включается в соответствующую амортизационную группу той стороной, у которой данное имущество должно учитываться по условиям договора финансовой аренды (договора лизинга). Таким образом, если предмет лизинга находится на балансе лизингополучателя, то и амортизацию начисляет лизингополучатель.

В случае если для отражения операций по выбытию основных средств в учетной политике для целей бухгалтерского учета лизингополучателем определен субсчет «Выбытие основных средств» к счету 01 «Основные средства», то при выбытии лизингового имущества лизингополучатель производит следующие записи:

Корреспонденция счетов		Содержание операции
Дебет	Кредит	
01, субсчет «Выбытие основных средств»	01, субсчет «Арендованные основные средства»	на сумму первоначальной стоимости имущества
02, субсчет «Амортизация по арендованным основным средствам»	01, субсчет «Выбытие основных средств»	на сумму начисленной амортизации по лизинговому имуществу
91, субсчет «Прочие расходы»	01, субсчет «Выбытие предмета лизинга»	на остаточную стоимость предмета лизинга
91, субсчет «Прочие расходы»	60	на сумму затрат по передаче предмета лизинга лизингодателю

Если же для отражения операций по выбытию основных средств лизингополучателем не используется субсчет «Выбытие основных средств» к счету 01, то при выбытии лизингового имущества лизингополучатель списывает сумму первоначальной стоимости предмета лизинга и сумму накопленной амортизации непосредственно на счет 91 в корреспонденции со счетами учета объектов основных средств.

Список литературы

1. Бошнякович М.Г. Лизинг: современные требования к учету и отчетности [Электронный ресурс]/М.Г. Бошнякович//Лизинг, 2012, № 6.– Режим доступа: Справ.- прав. система «Консультант плюс».

2. Начаркин Д. Лизинговые отношения: двухсторонний бухучет [Электронный ресурс]/Д. Начаркин//Практическая бухгалтерия, 2012, №5. – Режим доступа: Справ.-прав. система «Консультант плюс».

3. Нечитайло, А.И. Бухгалтерский финансовый учет для бакалавров [Текст] / А.И. Нечитайло и др. – Ростов н/Д: Феникс. – 2014. – 509 с.

4. Пасторин Б. Бухучет лизингодателя: от покупки до возврата имущества [Электронный ресурс]/Б Пасторин// Информационный бюллетень «Экспресс-бухгалтерия», 2012, № 17. – Режим доступа: Справ.- прав. система «Консультант плюс».

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА

Чеснокова А.В.
аспирант кафедры маркетинг и реклама
Института сферы обслуживания и предпринимательства,
Россия, г. Шахты

Малашенко К. О.
магистр кафедры маркетинг и реклама
Института сферы обслуживания и предпринимательства,
Россия, г. Шахты

Радина О.И.
профессор кафедры маркетинг и реклама Института сферы обслуживания и предпринимательства, д.э.н., профессор,
Россия, г. Шахты

Основная идея статьи заключается в том, что если торговый центр ориентируется на максимизацию прибыли, он может забыть о потребителях, что в итоге приведет к утрате ее конкурентоспособности. В ситуации стремления торгового центра к обеспечению лояльности своих потребителей, происходит формирование устойчивых и долгосрочных конкурентных преимуществ компании.

Ключевые слова: клиентоориентированный подход, конкурентные преимущества, торговый центр.

На формирование конкурентных преимуществ торгового центра оказывают влияние внешние факторы, важнейшими из которых являются макроэкономическая ситуация, которая устанавливает уровень платежеспособного спроса на продукцию торговых центров; нормативно-правовая основа, регулирующая права и обязанности торговых центров и рыночная ситуация, определяющая действия конкурентов и контрагентов, а также изменения потребностей потребителей [3, с. 8]. Отмеченные факторы внешней среды относятся к нерегулируемым со стороны торговых центров.

В настоящее время конкурентные преимущества торговой организации можно регулировать с помощью следующих инструментов: маркетинг и брендинг; поддержание корпоративной философии и культуры; сервис (обслуживание потребителей); поиск и обработка информации; управление ресурсами; антикризисное управление [2, с. 25].

С помощь отмеченных инструментов торговые центры готовы справиться с кризисами. Под кризисами понимается в первую очередь спад про-

даж в результате снижения платежеспособного спроса под воздействием внешних факторов, в том числе – действий конкурентов. Когда такие кризисы происходят, торговый центр должен быть в состоянии ответить эффективным способом с целью предотвращения негативных последствий или их минимизации и сохранить свою конкурентоспособность в новых рыночных условиях.

В рамках клиентоориентированного подхода предлагаются следующие авторские рекомендации для формирования конкурентных преимуществ компании (торгового центра):

- непрерывное отслеживание изменений в потребностях клиентов и адаптация к этим потребностям. Торговому центру необходимо постоянно обновлять ассортимент предлагаемой продукции с учетом новых тенденций рынка;
- сосредоточение на качестве и обслуживании клиентов. Клиенты простят случайный дефект товара или путаницу, пока компания берет на себя ответственность за эти ошибки и немедленно исправляет ситуацию;
- сохранение низкого уровня затрат и разумного размера прибыли. Клиенты готовы заплатить справедливую цену или даже премиальную цену, если они будут ощущать высокое качество обслуживания, оправдывающее эту цену. Необходимо иметь ввиду, что никакой клиент не будет лоялен, если он будет чувствовать себя использованным компанией в ее интересах;
- обеспечение различных решений для различных потребителей с учетом их потребностей, чтобы удовлетворить разнообразную клиентскую базу. Широкий ассортимент продукции позволит сформировать широкую клиентскую базу. При этом необходимо эффективно управлять запасами;
- социальная ответственность. В данном случае под социальной ответственностью понимается предоставление работникам торгового центра возможности оказать помощь клиентам с целью повысить их удовлетворенность работой и обеспечения их лояльности по отношению к компании.

Ключевыми конкурентными преимуществами торгового центра с позиции клиентоориентированного подхода могут быть доступность торгового центра и удобство его посещения, привлекательность для посещения и высокое качество обслуживания потребителей.

Главным аспектом в формировании конкурентных преимуществ и обеспечении потребительской лояльности является сосредоточение на клиентах, а не на бизнесе. Компании необходимо сосредоточиться не на том, как эксплуатационные или сервисные изменения могут принести пользу компании, а на том, чтобы принести пользу своим клиентам [1, с. 58].

Список литературы

1. Кириллова, К.В. Лояльность клиентов: понятие, возможные составляющие, способы восстановления утраченной лояльности [Текст] / К.В. Кириллова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 3. – С. 55-59.

2. Чеснокова А.В., Радина О. И., Борвенко О. Г. Механизмы идентификации точек контакта с клиентом как инструмент повышения степени удовлетворенности каче-

ством предоставляемой услуги [Текст] / А.В. Чеснокова // Инженерный вестник Дона. – 2013. – №2. – С.16-27.

3. Beuder, J. Four Core Principles of Retail Customer Loyalty and Retention [Text] / J. Beuder // Corner expert. – 2013. – №8. – С. 5-9.

МУНИЦИПАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА – ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Чистова М.В.
доцент кафедры креативно-инновационного управления и права
ФГБОУ ВПО «ПГЛУ», канд. экон. наук,
Россия, г. Пятигорск

В статье рассматриваются задачи, принципы и функции формирования муниципальной инвестиционной системы как инструмента повышения качества функционирования органов местного самоуправления.

Ключевые слова: муниципальное образование, информационные технологии, муниципальная информационная система.

Муниципальное образование (далее – МО) является сложнейшей системой, в которой возможно наладить эффективное взаимодействие между структурами власти и обеспечить достаточную эффективность принятия управленческих решений только с применением информационных технологий. Существует множество преград к использованию информационных технологий в структурах управления МО. В первую очередь, это психологические барьеры, сложившиеся стереотипы, отсутствие системного мышления, неприятие информационных технологий [1, С. 45].

С помощью информационных технологий руководство органа власти муниципального образования решает следующие задачи:

- анализ проблемных ситуаций, нахождение причинно-следственных связей;
- формулировка проблем, подлежащих решению;
- прогнозирование параметров внешней среды, способных оказать воздействие на развитие проблемных ситуаций;
- прогнозирование последствий вариантов управленческих решений;
- выработка альтернатив решения проблемных ситуаций;
- нахождение оптимального решения, удовлетворяющего заданным условиям и задачам.

Работа руководителя в органе власти муниципального образования часто не допускает четкой математической постановки. Однако, учитывая, что она базируется на государственных регламентах, можно выделить следующие принципы внедрения и использования информационных технологий:

- обобщение информации для высшего руководства в органе власти

при оценке решений до не более 12 обобщенных показателей;

- возможность воздействия высших должностных лиц на технологию функционирования информационной системы, для чего необходима гибкость настройки информационной системы;
- возможность подготовки альтернатив принятия решения на разных уровнях органа государственной власти, с последующим их обобщением на руководящем уровне.

Чтобы реализовать перечисленные принципы в полной мере, от разработчиков информационно-аналитической системы требуется знание информационных и функциональных потребностей пользователей.

Для наиболее качественной работы информационно-аналитической системы, она должна поддерживать информационные технологии аналитических услуг, которые включают в себя:

- оценку социально-экономической ситуации в муниципальном образовании;
- анализ причинно-следственных связей в социально-экономических процессах;
- прогнозирование альтернатив развития событий во внешней среде;
- прогнозирование вероятных последствий реализации принятых управленческих решений;
- выработку рекомендаций по достижению требуемых результатов в социально-экономическом развитии;
- нахождение оптимального решения, удовлетворяющего заданным условиям и задачам;
- справочные услуги по предоставлению документов и отчетов требуемых форм.

Деятельность различных категорий служащих органов муниципального управления отражается применением соответствующих информационных технологий. Наиболее важными среди них являются:

- информационные технологии единого информационного пространства муниципальных структур;
- информационные технологии ситуационно-аналитического назначения;
- информационные технологии управленческих коммуникаций;
- информационные технологии контроля финансовых потоков;
- информационные технологии социально-экономической сферы;
- информационные технологии анализа и управления экономическими процессами [3].

Муниципальная информационная система необходима как инструмент для обработки, хранения и анализа информации, полученной от объектов его системы управления [1, с.29]. Информационная система должна быть ориентирована на выполнение следующих функций:

- сбор, обработку, анализ и хранение специфических данных, присущих городу-курорту;
- обеспечение администрации муниципального образования полной,

достоверной и адекватной информацией;

- обеспечение координации действий государственных органов, выполняющих свои функции на территории муниципального образования;
- эффективное управление муниципальными учреждениями;
- объединение информационных систем муниципального образования в единое информационное пространство;
- дистанционное предоставление услуг хозяйствующим субъектам и населению муниципального образования;
- связь информационных систем муниципального образования с ИС вышестоящего уровня – субъекта Федерации (в том числе с Единой государственной системой управления и передачи данных).

Поскольку МИС должна быть ориентирована на работу с источниками информации различного характера и уровня достоверности, предлагается сформировать подсистемы исходя из характера информации, предоставляемой и запрашиваемой ее клиентом.

Предлагается создание подсистем:

- работы с администрацией МО;
- работы с государственными органами;
- работы с муниципальными и государственными учреждениями;
- работы с хозяйствующими субъектами;
- работы с населением МО [4].

Перечисленные выше подсистемы МИС предлагается создавать последовательно. При этом предполагается постоянное развитие каждой подсистемы вследствие изменений в законодательстве, увеличения числа расположенных к сотрудничеству хозяйствующих субъектов и населения, развития ИС государственных органов.

В целях централизации хранимой информации, необходимой для деятельности описанных выше подсистем, предлагается создание банка данных МИС. Банк данных состоит из базы данных и системы управления базой данных (СУБД). Рекомендуется реляционная модель представления данных. База данных должна позволять структурированное хранение следующей информации о муниципальном образовании: принадлежности земельных участков, водных поверхностях, земельных насаждениях, грунтах и земельных водах, полезных ископаемых, экологическом состоянии, имуществе физических лиц, юридических лицах и их имуществе, муниципальном имуществе, зданиях и сооружениях, улицах и дорогах, инженерных сетях и коммуникациях, физических лицах, налогах, состоянии ЖКХ, медицинском обслуживании, правоохранительной информации, социальном обслуживании, чрезвычайных ситуациях [2].

К СУБД предъявляются следующие требования:

- работа с реляционной базой данных;
- поддержка технологии клиент-сервер;
- возможность гибкого использования для различных систем обработки данных при помощи языка SQL.

В настоящее время описанным выше требованиям удовлетворяют

СУБД, выпускаемые ведущими мировыми производителями программного обеспечения. В качестве рекомендуемого предлагается Microsoft SQL Server 2005.

Таким образом, внедрение муниципальной информационной системы позволит повысить оперативность и качество управленческих решений, принимаемых органами местного самоуправления.

Список литературы

1. Кулаков, В.Г. Информационные технологии и системы муниципального и государственного управления / В.Г. Кулаков, А.К. Соловьев, А.Б. Андреев [и др.]; Под общей редакцией А.Г. Остапенко / Воронежский государственный технический университет. Воронеж, 2001. – 313 с.

2. Саак, А.Э. Информационные технологии управления / А.Э. Саак, Е.В. Пахомов, В.Н. Тюшняков. – 2-е изд. – Спб.: Питер, 2008. – 320 с.

3. Демина, Н.В. Отбор персонала как технология кадрового менеджмента в современных организациях: дисс….канд. социолог.наук / Н.В. Демина. – Пятигорск, 2011.

4. Чистова, М.В. Совершенствование муниципальной системы управления городом-курортом Железноводском на основе информационных технологий / М.В. Чистова, Г.Е. Концевич // Материалы VI Международной научно-практической конференции для студентов, аспирантов, преподавателей, ученых «Инновационное развитие общества в условиях кросс-культурных взаимодействий (IDS3CI)» 29-31 мая 2013г. – Сумы, Украина. – С. 119-123.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Чохатарова О.П.
студентка 1 курса ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», Россия, г. Ставрополь

Коновалова И.А.
научный руководитель, ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет» канд. экон. наук, доцент, Россия, г. Ставрополь

В статье рассматриваются актуальные проблемы, связанные с особенностями функционирования малого бизнеса и перспективами его развития в Ставропольском крае, пути их решения органами государственной власти региона.

Ключевые слова: малый бизнес, состояние малого бизнеса, социально-экономическое развитие, перспективы развития малого бизнеса.

Вклад малого бизнеса в экономику Ставропольского края очень велик. Малые предприятия работают в большинстве отраслей экономики. Что бы укрепить экономику Ставропольского края нужно развивать малый бизнес и создать благоприятные условия для его функционирования. Малый бизнес развивать очень сложно, так как в нем мы подвергаем себя риску, вкладывая

средства в новое дело. Малый бизнес является основой для социально-экономического развития Ставропольского края. Это обусловлено тем, что развитие сферы малого бизнеса в настоящее время является главной в развитии рыночных отношений.

В Ставропольском крае прослеживаются тенденции: возрастает количество субъектов малого бизнеса, которые формируют конкурентную среду в Ставропольском крае; численность занятых в малом секторе экономики увеличивается, происходит повышение эффективности производства и уровня жизни населения; развитие занятости населения – создание новых и дополнительных рабочих мест, что ведёт к сокращению безработицы и снижению социальной напряженности; рост объемов выпускаемой продукции на малых предприятиях и повышение уровня обеспечения населения товарами и услугами;

К проблемам, мешающим и негативно влияющим на развитие сферы малого предпринимательства, относятся: высокие налоги, конкуренция сетевых магазинов, нехватка оборотных средств, трудности в получении инвестиций, недостаточная информированность населения, низкое качество финансового менеджмента и высокая доля теневого оборота.

От решения перечисленных проблем зависят перспективы развития малого бизнеса, так как они являются основными факторами, формирующими условия, в которых может успешно развиваться малый бизнес. Решение проблем дальнейшего развития малого бизнеса предполагает интеграцию усилий и действий самих предпринимателей и государственных органов.

Но, как и в целом по Российской Федерации, уровень развития малых предприятий на Ставропольском крае остается низким. Самому бизнесу довольно сложно решить данные проблемы без участия государственных структур. Государственное регулирование должно быть обдуманным и нести пользу малому бизнесу Ставропольского края. В настоящее время в Ставропольском крае существует и функционирует множество форм государственной поддержки малого бизнеса, это [1, 2]:

1. Субсидирование малого бизнеса из бюджета Ставропольского края.

2. Предоставление грантов начинающим бизнесменам на создание собственного бизнеса.

3. Предоставление поручительств Гарантийным фондом, при получении кредитов в банках, субъектами малого бизнеса в Ставропольском крае.

4. Создание Бизнес – инкубатора, чтобы поддержать субъекты малого бизнеса Ставропольского края, предоставляя в аренду нежилые помещения и оборудование.

6. Проводится пропаганда роли и достижений субъектов малого бизнеса в социально-экономическом развитии Ставропольского края, а также повышение информированности населения о малом бизнесе, и создание положительного мнения о его деятельности.

7. Привлечение иностранных инвестиций и создание эффективной системы продвижения продукции на внешние рынки.

8. Предоставление налоговых льгот на возмещение части затрат предприятий.

Можно сказать, что происходит всесторонняя поддержка в правовой, кредитной и налоговой сферах, для того чтобы максимально помочь бизнесу. И при эффективном развитии малого бизнеса, он будет оказывать позитивное влияние на экономику Ставропольского края.

Наиболее привлекательными и успешно развивающимися областями малого бизнеса на Ставропольском крае являются: сфера услуг и торговли, сельское хозяйство; хранение и переработка сельскохозяйственной продукции; строительство; производство товаров народного потребления; операции с недвижимым имуществом; разработка и внедрение достижений науки и техники.

В заключение следует отметить, что у Ставропольского края имеются отличные перспективы для развития малого бизнеса. Малый бизнес – это главное звено в национальной экономике. Исходя из всего вышеизложенного можно сказать что, не смотря на различные проблемы малый бизнес динамично развивается в Ставропольском крае и добивается хороших результатов в социально- экономической сфере, внося тем самым огромный вклад в экономику Ставропольского края.

Список литературы

1. Литовченко И. С. Анализ результативности использования финансово-кредитных ресурсов государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Ставропольском крае [Текст] / И. С. Литовченко // Молодой ученый. – 2012. – № 11. – С. 169-172.

2. Программа развития предпринимательства в Ставропольском крае // Газета «Ставропольская правда» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.administraciykmr.ru/

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ

Шелестова Д.А.
доцент кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности ФГАОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Волгоград

В статье изучены особенности, направления, преимущества и недостатки инвестирования денежных средств в различные финансовые инструменты в условиях инфляции.

Ключевые слова: инфляция, инвестирование, банковский депозит, банковский сберегательный сертификат, облигации, акции.

Инфляция – процесс общего роста цен, приводящего к снижению покупательской способности номинальной денежной единицы. Несмотря на то, что в последние годы инфляция в России остается ползучей, на сегодняшний день она по прежнему является одной из самых острых проблем в стране, решение которой требует тщательного изучения и анализа.

Инфляция, с одной стороны, это естественное явление, с другой стороны, масштабы этого явления по-разному влияют на экономические процессы в стране. Так, нормальным уровнем инфляции можно считать – 3% в год. Однако по итогам 2013 года инфляция в России по данным Росстата составила 6,5% [4]. Поэтому при управлении финансами важным является инвестирование свободных денежных средств в финансовые инструменты, доходность по которым превышает уровень инфляции. Такими финансовыми инструментами могут быть банковские депозиты и сертификаты, ценные бумаги и паи, драгоценные металлы и др. Необходимо признать, что каждый финансовый инструмент является не только доходным, но и рискованным. И крайне важно, чем выше доход, тем выше риск.

Банковский депозит, как наиболее надежный финансовый инструмент, в меньшей степени способствуют сохранению денег от инфляции. Согласно результатам осуществляемого Центральным банком мониторинга в декабре 2013 г. максимальных процентных ставок (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц, максимальная ставка составила 8,45% годовых, что не намного выше официального уровня инфляции [1, с. 10]. При этом банковские вклады застрахованы Агентством по страхованию вкладов в размере до 700 тыс. руб. [3]. В этой связи наиболее надежным является распределение наличности среди нескольких коммерческих банков, чтобы размер депозитов в каждом из них не превышал застрахованной суммы.

Другим финансовым инструментом, предназначенным для хранения и приумножения денежных средств населения с более высокой доходностью, чем по депозитам, является банковский сберегательный сертификат. Процентная ставка по нему зависит от срока и номинала (суммы), и в среднем может составлять от 1 до 10% в год. Так же следует обратить внимание, что банковский сберегательный сертификат является не пополняемым, частично не снимаемым и минимальная сумма вклада по нему составляет 10 тыс. руб.

Более доходными и рискованными финансовыми инструментами являются облигации, акции и иные ценные бумаги. Облигации напоминают банковский вклад – деньги инвестируются на определенный срок под заранее известный процент, однако размер этого процента несколько выше процента по банковским депозитам. Облигации приносят доход двумя способами: процент от номинала (купон) и разница между ценой выпуска и ценой погашения (дисконт) [5].

К преимуществам сохранения денежных средств от инфляции с помощью облигаций следует отнести: фиксированные размер и период получения доходов; выплату дохода в первую очередь, и не зависимо от финансовых результатов деятельности компании-эмитента; максимальную защиту основной суммы инвестиций. К недостаткам сохранения денежных средств от инфляции с помощью облигаций является невысокий уровень дохода.

Вложение в акции свободных денежных средств позволяет, во-первых, прирастить капитал за счет роста цен на рынке акций, во вторых получить

доход в виде дивидендов, а также получить часть имущества, оставшегося после ликвидации акционерного общества и возможность управлять им.

Однако существуют риски при защите денег от инфляции с помощью акций, а именно: выплаты дивидендов не гарантированны, возможность потерять вложенных средств, необходимость профессиональных знаний о рынке ценных бумаг [2].

В целях защиты денежных средств от инфляции, представляется необходимым инвестирование через паевой инвестиционный фонд, учитывая при этом все плюсы и минусы. В частности, преимуществами являются: возможность инвестирования денежных средств одновременно в ценные бумаги различных эмитентов, снижая риск возможных потерь; возможность получения ежемесячного отчета о состоянии своего инвестиционного пая; присутствие профессионального финансового менеджера занимающегося инвестиционными вложениями. Рисками следует признать: отсутствие гарантированной доходности и, как следствие, непредсказуемость результатов инвестирования; необходимость оплаты за услуги управляющего паевым инвестиционным фондом.

Осуществлять вложения свободных денежных средств в облигации, акции, инвестиционные паи и иные ценные бумаги можно следующим образом: самостоятельно посредством сети Интернет; через финансового посредника (брокерская компания, инвестиционная компания); путем заключения договора с эмитентом о купле-продаже финансового инструмента; лично обратившись в паевой инвестиционный фонд.

Вместе с тем, защитить денежные средства от инфляции можно инвестированием в готовую и строящуюся недвижимость, доходы от которой можно получать посредством арендной платы и разницы между продажей и покупкой недвижимости. К моменту завершения строительства и сдачи объекта недвижимости в эксплуатацию, стоимость квартиры примерно на 30% выше, чем на начальном этапе строительства. В вопросе приобретения строящейся недвижимости следует руководствоваться правилом золотой середины: разумней купить недвижимость, когда строящийся объект возведен на 30-50%.

В современных условиях, когда резко вырос курс доллара США и евро, переводить рубли в иностранную валюту видится достаточно рискованным как минимум по двум причинам: во-первых, евро и доллар США достиг своего исторического максимума, что указывает на вероятное скорое замедление роста; во вторых цена покупки валюты для населения изначально выше цены продажи, поэтому для положительной курсовой разницы необходим более значительный рост курса после покупки. Однако следует понимать, что если планируется в перспективе покупка товара иностранного производства, то лучше ее осуществить при возможности уже сегодня, поскольку стоимость иностранных товаров может вырасти в связи с ростом курса иностранной валюты. Также для минимизации финансовых потерь от инфляционных процессов целесообразней совершать крупные покупки в рублях сегодняшним днем при свободных денежных средствах, чем откладывать их на потом.

Итак, при принятии решения об инвестировании свободных денежных средств с целью защиты от инфляции и их приращения следует вкладывать лишь те денежные средства, которые можно себе позволить потерять, и не брать в долг и стараться инвестировать в разные инструменты, с разными уровнями риска и доходности.

Список литературы

1. Вестник банка России. Нормативные акты и оперативная информация Центрального банка Российской Федерации. – 2013. – № 73 (1469). – 56 с.

2. Гукова А.В., Тараканов В.В., Аникина И.Д., Шор И.М., Шор Д.М. Азбука инвестора: электрон. учеб. пособие на компакт-диске. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2013. – 1 опт. компакт-диск (CD-ROM). – 24,7 Мб.

3. Официальный сайт Агентства по страхованию вкладов. – URL: https://www.asv.org.ru/agency/statistical_information/ (дата обращения 22.11.2014 г).

4. Россия 2013. Статистический справочник. – М.: Росстат, 2013. – 62 с.

5. Топсахалова Ф.М.-Г. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. Монография. – М.: Издательство «Академия естествознания«, 2011. – Режим доступа: http://www.rae.ru/monographs/116-3831 (дата обращения 25.11.2014 г.).

РОЛЬ ФРАНЧАЙЗИНГА В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ В РОССИИ

Шепелев Д.Р.
студент 1 курса кафедры экономической теории и мировой экономики
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
Россия, г. Ставрополь

Коновалова И.А.
научный руководитель, ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Ставрополь

В статье рассматриваются причины популярности и причины непопулярности франчайзинговой системы бизнеса в России. С каждым годом популярность данной системы растет, Россия является мировым лидером развития франчайзингового вида предпринимательства. Однако существует несколько причин, по которым предприниматели предпочитают не открывать собственное дело по франшизе.

Ключевые слова: франшиза, франчайзинговая система, малый бизнес, средний бизнес.

В настоящее время, в период экономической нестабильности, многие начинающие предприниматели не желают нести финансовые риски и поэтому открывают бизнес на основе франчайзинга. С каждым годом популярность франчайзинговой системы в кругах малого и среднего бизнеса возрастает.

Франчайзинг – это форма сотрудничества между двумя или несколькими юридическими независимыми сторонами. [3, с. 176] Они объединяются для совместного использования товарного знака и профессиональных техно-

логий. Одна из сторон – франчайзер (головная компания) предоставляет за определенную плату право использовать бренд другой стороне – франчайзи (малое предприятие). Основным интересом франчайзера является распространение бизнеса, повышение узнаваемости бренда и увеличение прибыли. [4, с. 168] Обычно франчайзером является компания, которая уже достигла определенных профессиональных успехов и завоевала успешную репутацию.

Главная причина популярности франчайзинга – снижение финансовых и предпринимательских рисков. Статистические данные показывают, что за пятилетний период более 85% малых предприятий по тем или иным причинам заканчивают свое существование. За тот же период менее 12% предприятий, работающих в системе франчайзинга, были закрыты. Таким образом, из 9 созданных франшизных предприятий только 1 прекращает свое существование. [1, с. 128] Эта тенденция связана с тем, что предприниматель использует отработанную схему действий при открытии бизнеса, предоставляемую франчайзером, который затем продает своему франчайзи полный спектр необходимых технических знаний для ведения бизнеса. Начинающему предпринимателю нет необходимости вкладывать средства в создание бренда, регистрацию товарного знака, разработку рекламной и маркетинговой кампании. Открывая дело, предприниматель инвестирует средства в уже успешный бизнес, узнаваемый бренд и сформированную репутацию.

Ещё одна причина популярности франчайзинга заключается в постоянной консультационной и технической поддержке своего партнера со стороны франчайзера. После открытия компании франчайзер обеспечивает франчайзи различными учебными, справочными и рекламными материалами. Между франчайзером и франчайзи существует непрерывная взаимосвязь, и в случае каких-либо проблем предприниматель может рассчитывать на помощь материнский компании. У свободного предпринимателя такой возможности нет, и поэтому существует риск совершения ошибок.

Следующая причина популярности франчайзинга заключается в том, что широкая известность товарного знака франчайзера среди покупателей позволяет обеспечить большее конкурентное преимущество франчайзи среди других фирм с аналогичной продукцией.

Однако по сравнению с США, франчайзинг в России не получил такого широкого развития. Согласно сравнительным данным количества франшиз в России и в США, в России действует 485 франшиз, а в США – 2500. [2, с. 104] Можно выделить 3 главные причины этого.

Во-первых, отсутствие в России законодательства, регулирующего франчайзинговые отношения. В правовой системе России понятие «франчайзинг» упоминается только один раз, где утверждается, что его синонимом является экономическое понятие «коммерческая концессия». [5] Однако большинство действующих в России франчайзинговых компаний договор коммерческой концессии не используют.

Во-вторых, неустойчивое экономическое положение России, особенно в условиях нынешних санкций. Работа по франшизе требует прогнозируемости и стабильности экономического развития страны.

В-третьих, нежелание российских предпринимателей отказаться от самостоятельных решений. Начиная свою работу, франчайзи не вправе решать, какую продукцию продавать или производить, какие устанавливать цены, как обслуживать покупателей. Это функция франчайзера.

Начинающий предприниматель должен помнить, что франчайзер будет внимательно следить не только за финансовыми успехами франчайзи, но и за точным соблюдением всех стандартов и требований. В случае, если франчайзи начнет экономить на качестве предоставляемых услуг, плохая репутация ляжет на главную компанию.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что открытие бизнеса по франшизе – это отличный способ открыть бизнес и получить большой опыт для начинающего предпринимателя. Франчайзинг поможет начинающему предпринимателю избежать большого количества сложностей при открытии малого и среднего бизнеса, а также избежать финансовых рисков. Рост франчайзинговых сетей с каждым днем говорит о высокой прибыли и надежности данного вида предпринимательства.

Список литературы

1. Дельтей Ж. Франчайзинг. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2003. – 128 с.

2. Марков С. Франчайзинг: проблемы развития бизнеса. / С. Марков // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 3. – С. 104–107.

3. Мендельсон М. Руководство по франчайзингу. – М.: Соваминко, 1995. – 176 с.

4. Типовой контракт международного франчайзинга МТП. – М.: Издательство «Консалтбанкир», 2002. – 168 с.

5. Гражданский кодекс Российской Федерации, гл. 54. [Электронный ресурс] – URL: http://base.garant.ru/10164072/54/#block_2054

РАЗВИТИЕ ЗЕРНОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ВТО

Юдина М.Г.
магистрант экономического факультета ФГБОУ ВПО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», Россия, г. Москва

В статье рассматриваются основные условия, преимущества и проблемы зернопроизводителей в связи вступлением Российской Федерации в ВТО.

Ключевые слова: всемирная торговая организация, вступление России в ВТО, зерновая отрасль, сельское хозяйство, зернопродукты, зернопроизводство.

Всемирная торговая организация официально начала функционировать с 1 января 1995 года. Переговоры о присоединении России к ВТО велись 18 лет, с 1993 года по 2011 год. Россия стала членом ВТО 22 августа 2012 года.

Членами Всемирной торговой организации являются уже 159 стран мира, и в ближайшие годы их число будет увеличиваться. Это означает, что

практически всякое государство, претендующее на создание современной, эффективной экономики и равноправное участие в мировой торговле, стремится стать членом ВТО. Россия в этом смысле не является исключением.

Одной из больших угроз при вступлении России в ВТО является потеря продовольственной безопасности. Россия может стать еще более зависимой от импорта продовольствия. Без повышения импортных пошлин вытеснить импортную продукцию с отечественного рынка будет крайне сложно. Хотя следует отметить, что услуги оптовой торговли исключены из списка услуг, которые регулируются правилами ВТО, что позволяет создавать условия сбыта продукции для собственных производителей [4].

Особое и важное место в структуре аграрного производства России принадлежит зерновой отрасли, зернопродуктам и продуктам его переработки. Центральным звеном системы государственного регулирования зерновой отрасли РФ является господдержка в виде субсидирования, получившая такие формы практической реализации, как субвенции, дотации, компенсации, льготное кредитование, ценовая поддержка производителей и экспортеров зерна, страхование и др [2].

В процессе переговоров о присоединении России удалось отстоять условие, позволяющее сгладить возможные негативные последствия для зерновой отрасли. Так, допустимый аграрный бюджет в первые годы работы в рамках ВТО согласован на уровне 9 млрд. долл. Это, при условии его исполнения, позволит сохранить конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей даже при дальнейшей либерализации агарных рынков и снижении барьеров для импортного продовольствия [1].

Присоединение России к ВТО, с точки зрения расширения экспортных возможностей для национальных производителей зерна и обеспечения их равного доступа на международные продовольственные рынки, становится неплохим мотивирующим фактором развития отечественного сельского хозяйства.

В июле 2012 г. Правительством России была принята Государственная программа развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы. При фактически заложенных параметрах производство зерна к 2020 году должно вырасти до 115 млн. тонн, а его экспорт составит 30 млн. тонн.

Госпрограмма 2020 г. предусматривает новый вид господдержки для зернопроизводителей – субсидии на повышение доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей. Выход растениеводческой продукции пересчитывается в зерновые единицы в расчете на 1 га посевной площади. Такая методика позволяет более справедливо распределять между субъектами РФ ресурсы, выделяемые на поддержку доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В целом, вступление России во Всемирную торговую организацию должно сохранить стимулы для развития отечественного зернопроизводства. Но это в значительной степени зависит от того, насколько умело и правильно будут распределяться средства, выделяемые на различные программы поддержки АПК.

Какие эффекты (положительные или отрицательные) вступления России в ВТО будут преобладать, мы сможем увидеть в среднесрочной перспективе. Как заявляют в Министерстве сельского хозяйства России: «Вступление России в ВТО не привело к катастрофе в АПК».

Результаты первых лет членства России в ВТО свидетельствуют, что присоединение страны к этой организации не оказало существенного влияния на объемы производимой отечественной сельскохозяйственной продукции, хотя по отдельным направлениям отмечается ухудшение экономических условий сельхозпроизводства, сообщает пресс-служба Минсельхоза РФ [3].

Список литературы

1. Борхунов Н.А. Диспаритет цен и господдержка сельского хозяйства России с позиций ВТО [Текст] / Н.А. Борхунов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 4. – С. 22-27.
2. Братцев В.А. Госрегулирование сельского хозяйства России [Текст] / В.А. Братцев // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 6. – С. 45-53.
3. www.mcx.ru – Министерство сельского хозяйства РФ.
4. www.wto.ru – Россия и Всемирная торговая организация.
5. wto-inform.ru – ВТО-Информ (аналитический центр).

Научное издание

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

Сборник научных трудов
по материалам V Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 30 ноября 2014 г.

В шести частях
Часть V

Подписано в печать 15.12.2014. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 13,25. Тираж 100 экз. Заказ 64.
ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1
ИП Петрова М.Г., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а