

ПЕРМСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ
ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XIX Международной научно-практической конференции

ЧАСТЬ 2

г. Новосибирск, 19 декабря 2014 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2014

ББК 65.050.113
УДК 338.242
Э 40

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Баранов В.В., профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Москва), доктор экономических наук, профессор – *председатель*.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, кандидат экономических наук, доцент – *заместитель председателя*.

Артунян О.К., профессор кафедры «Публичное управление и публичные финансы» Академии государственного управления Республики Армения (г. Ереван), доктор экономических наук.

Мералиева Л.И., заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (г. Уральск), доктор экономических наук, профессор.

Герасимова Л.Н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), доктор экономических наук, доцент.

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), доктор экономических наук, доцент.

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Экономики и управления на предприятии Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), доктор экономических наук, профессор.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), доктор экономических наук, доцент.

Кушбокова Р.Х., заведующий кафедрой Экономической теории Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), кандидат экономических наук, доцент.

Шляго Н.Н., профессор кафедры Менеджмента Санкт-Петербургского филиала «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Санкт-Петербург), кандидат экономических наук, доцент.

Э 40 **Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития**: сборник материалов XIX Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Часть 2 / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – 202 с.

ISBN 978-5-00068-200-5

ISBN 978-5-00068-202-9 (Часть 2)

В сборник вошли материалы секций: «Ценообразование в современной экономике», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Банковское и страховое дело», «Экономическая оценка инвестиций», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Информационно-коммуникационные технологии в управлении предприятием», «Технологии принятия решений в условиях риска и неопределенности», «Проблемы развития малого бизнеса в России и за рубежом», «Социальные проблемы в рыночной экономике», «Зарубежный опыт экономического развития».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65.050.113
УДК 338.242

ISBN 978-5-00068-200-5
ISBN 978-5-00068-202-9 (Часть 2)

© Коллектив авторов, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 10. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	6
<i>Рединова Ю.Ф., Рулинская А.Г.</i> Исследование проблем развития малого и среднего предпринимательства в Брянской области.....	7
СЕКЦИЯ 11. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	10
<i>Александрова Н.С., Малышева В.В.</i> Система нормативного регулирования расчетных операций предприятия.....	11
<i>Голованова К.Е., Кузьмичев Д.И.</i> Система внутреннего контроля в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью компании	17
<i>Железнова В.М., Гуртовая И.Н.</i> Ведение бухгалтерского учета и формирование бухгалтерской отчетности для органов государственной власти с применением информационных технологий в условиях изменения законодательства	23
<i>Савицкая А.Е., Белик Е.В.</i> Проблемы оценки платежеспособности предприятия по данным бухгалтерской отчетности.....	28
<i>Суцук Е.В.</i> Первичный учет, как основа бухгалтерского учета торговой организации.....	33
<i>Терентьева Л.В., Малышева В.В.</i> Бухгалтерский баланс как информационная база оценки финансовой устойчивости организации	39
<i>Тимерханова Т.М.</i> Законодательство в учете труда и заработной платы: изменения в 2014 году	44
<i>Титко Н.А.</i> Исследование экономической сущности понятия заработная плата	49
<i>Штакал А.К., Мазур А.Е.</i> Проблемы аудита на современном этапе развития банковской системы	53
СЕКЦИЯ 12. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	60
<i>Кюева И.К.</i> Инвестиционная деятельность страховой компании.....	61
<i>Ласкавая Е.О., Маслова А.Д.</i> Банковская система Швейцарии	66

<i>Чебан У.В.</i> Центральный Банк РФ в новом статусе.....	71
СЕКЦИЯ 13. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ	77
<i>Дервянкина О.А., Полещук Т.А.</i> Особенности начисления амортизации в казенных учреждениях	78
<i>Цветкова Е.С., Ганеева В.М.</i> Краудфандинг как инструмент инвестирования	83
СЕКЦИЯ 14. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	89
<i>Аль-Нсур Д.А.</i> Совершенствование системы управления консалтинговой компанией.....	90
<i>Бараусова Е.А., Амбарнова О.Ю., Косолапкина А.И.</i> Разработка системы ключевых показателей деятельности по основным бизнес-процессам.....	97
<i>Каримова Г.В.</i> Характеристика и тенденции развития строительной отрасли Республики Марий Эл.....	104
<i>Ковалева И.П.</i> Анализ рынка медицинского туризма Израиля	108
<i>Ковришко П.С.</i> Типология региональных факторов, влияющих на развитие малого предпринимательства Приморского края	114
<i>Краснобокая И.А.</i> Ресурсосберегающие инновационные технологии в механизме формирования целевой себестоимости производства	121
<i>Куприянчик С.Ю.</i> Инновационная политика предприятия оборонно-промышленного комплекса	126
<i>Махмудов Р.С., Тищенко М.В.</i> Стратегия развития рыбной отрасли и эффективность производственной деятельности предприятия	130
<i>Романенко В.А.</i> Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности торгового предприятия	135
<i>Финько С.С.</i> Анализ методологических подходов к оценке эффективности развития предприятий машиностроительной отрасли.....	141
<i>Яковлева Ю.Р., Ямщиков Д.А.</i> Повышение эффективности деятельности предприятия по перевозке контейнерных грузов.....	145

СЕКЦИЯ 15. ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ....	150
<i>Коломиец А.Ю.</i> Проблемы и перспективы развития СЭД	151
<i>Лисогор О.А.</i> Формирование стратегического конкурентного преимущества сервис-компаний на основе клиентоориентированного подхода	155
<i>Савченко А.В., Марченко И.К.</i> Аутсорсинг управления знаниями (knowledge processing outsourcing) и его перспективы развития в России	160
СЕКЦИЯ 16. ТЕХНОЛОГИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.....	166
<i>Атаманов Р.В.</i> Природа и содержание рисков, их отличительные особенности.....	167
<i>Мацкевич Е.Д.</i> Риски коммерческого банка.....	174
СЕКЦИЯ 17. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	179
<i>Левушкина С.В.</i> Потенциальная устойчивость программ развития малого и среднего предпринимательства	180
СЕКЦИЯ 18. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	186
<i>Гришина Е.Н., Трусова Л.Н.</i> Оценка потребительских ожиданий и потребительского настроения населения России	187
<i>Дуплинская Е.Б., Лысенко А.О.</i> Нравственно-исторический опыт буржуазной Реформации на фоне современных реалий (коллизии и аналогии)	191
СЕКЦИЯ 19. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	196
<i>Кибальникова А.М., Трысячный В.И.</i> Адаптация зарубежного опыта эффективного государственного управления в России	197

Секция 10

***ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ
В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ***

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

© **Рединова Ю.Ф.***, **Рулинская А.Г.♦**

Брянский государственный университет
имени академика И.Г. Петровского, г. Брянск

Данная статья посвящена изучению проблем развития малого и среднего предпринимательства в Брянской области, обозначены причины их появления и приведены статистические данные.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, развитие, проблема, Брянская область, деятельность.

Малое и среднее предпринимательство в Брянской области, как и в других регионах России в своей деятельности сталкивается с большими трудностями.

Первостепенной проблемой является недостаточная финансовая база [3]. При имеющемся в мире ассортименте возможностей по удовлетворению своих потребительских нужд. У подавляющего большинства населения страны нет в наличии денежного резерва, требующегося для того, чтобы начать собственное дело. Как и у действующих предпринимателей наблюдается дефицит свободных средств на развитие уже имеющегося бизнеса. Единственной надеждой остаются кредитные ресурсы. Но и тут есть свои нюансы:

- отсутствие залоговой (материально-технической) базы;
- отсутствие возможности предоставления поручительств;
- отсутствие возможности предоставления гарантий;
- усиление инфляции;
- и прочее.

На протяжении уже 10 лет число предпринимателей колеблется на одном уровне, Брянская область занимает 61 место из 90 регионов РФ по количеству малого и среднего предпринимательства на 2013 год и составляет 130,9 предпринимателей на 100 тыс. жителей. При этом хочется отметить положительную тенденцию. Прирост показателя за год составил 2,38 пункта. В то время когда по РФ в целом наблюдается снижение – 2,83 пункта [1].

Благодаря реализации мероприятий программы поддержки в 2013 году господдержка в форме субсидий и грантов была оказана 2 460 субъектам малого и среднего предпринимательства, в которых занято более 10 тысяч работников; осуществлена поддержка реализации 43 инвестиционных и 50 ин-

* Студент кафедры Управления (магистерская программа «Экономика и региональное управление»).

♦ Заведующий кафедрой, профессор, кандидат экономических наук.

новационных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства. Оборот организаций малого и среднего предпринимательства в 2013 году составил 189,3 миллиарда рублей, что на 10 % выше показателя предыдущего года. Так же осуществлена поддержка создания более 2500 новых рабочих мест, из которых 115 бывших безработных граждан. Более чем в два раза увеличили инвестиции в основной капитал предприятия малого бизнеса. Доля услуг и произведенной продукции субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме ВРП составил 32,8 % [1].

В 2014 году департаментом экономического развития Брянской области с 28 июля по 13 августа 2013 года проводились зональные семинары с целью информирования руководителей администраций городских округов, муниципальных районов, глав администраций городских и сельских поселений, а так же представителей малого и среднего бизнеса о содержании данной программы и предусмотренных в ней мероприятиях по поддержке предпринимательства. в г. Брянск, Фокино, Жуковка, Дятьково, Карачев, Клинцы, и п. Навля. На них сотрудники Управления ФНС России по Брянской области предоставляли собравшимся актуальную информацию по особенностям налогообложения на 2014 год.

В период 2013-2014 гг. было подписано девять соглашений, с целью оптимизации и снижения барьеров в защите прав предпринимателей.

Так же на уделялось внимание сложности административных процедур для начинающих предпринимателей и микробизнеса, низкое качество государственных и муниципальных услуг, оказываемых представителям малого и среднего бизнеса, неблагоприятные условия осуществления деятельности для предпринимательства в сфере торговли.

Законодательная база, на которую в настоящее время опирается малое и среднее предпринимательство, нельзя назвать совершенной. Существует довольно много правовых документов, регулирующих малое и среднее предпринимательство (Конституция РФ (ст. 8, 34-37, 74, 75 и др.), Гражданский Кодекс РФ (ст. 1-5, 18, 23, 51, 67, Главы 4-7), Законы Российской Федерации «О собственности в РСФСР», «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» и др., Указы Президента РФ), но трудность заключается, в том, что, нет единой законодательной основы сегодняшней деятельности российских малых предприятий.

Ещё одной важной проблемой данного сегмента предпринимательства неподготовленность кадров. Предпринимательство это не врожденный талант, как и в любой профессии необходима подготовка, получение специфических знаний и умений. Так же далеко не все действующие предприниматели, имеются в виду предприниматели «старой закалки» обладают всем спектром знаний, необходимых для рационального управления бизнесом, принятия верных маркетинговых решений [2].

Непродуманная система налогообложения, забирающая большую часть прибыли, является одной из показательных проблем. Многие предприятия становятся на путь банкротства независимо от их значимости и степени развития.

Так же огромный вес в проблематике играет постоянно возрастающая арендная плата за помещение и оборудование. В период с 2012 года рост стоимости площадей сдающихся в аренду составил 20 % [3].

Все эти проблемы затрудняют как появление новых, так и продолжение эффективной деятельности уже существующих малых и средних предпринимательств, и вынуждает направлять их основные усилия не на расширение деятельности, а на борьбу за выживание.

Список литературы:

1. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-сентябре 2013 года / Ф.С. Сайдуллаев. – Февраль 2014.
2. Сайт правительства Брянской области / Новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bryanskobl.ru/>.
3. Уполномоченный по защите прав предпринимателей / Новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ombudsmanbiz32.net/>.

Секция 11

***БУХГАЛТЕРСКИЙ,
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ
УЧЕТ И АУДИТ***

СИСТЕМА НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Александрова Н.С.*, Малышева В.В.♦

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В статье рассмотрена система нормативного правового регулирования расчетных операций в Российской Федерации. Нормативные правовые акты представлены в виде четырех уровневой системы управления. Рассмотрены случаи противоречий между нормами актов. Показана иерархическая взаимосвязь и соподчиненность нормативных правовых актов.

Ключевые слова: система нормативного правового регулирования, бухгалтерский учет, расчетные операции, нормативный правовой акт.

Наиболее важным объектом бухгалтерского учета на предприятии являются осуществляемые расчетные операции. Данные операции проводятся на предприятии независимо от формы собственности, наличия основных средств, количества работников и так далее.

Основные расчетные операции предприятия производят с внешними субъектами, расчеты с которыми наиболее часто осуществляются по безналу, то есть путем перечисления средств со счета плательщика на счет получателя денежных средств. Данные операции совершаются с привлечением посредника, а именно коммерческого банка.

Оборот денежных средств производится с помощью наличных и безналичных видов расчетов. С помощью банкнот и монет совершаются наличные расчеты. Безналичные расчеты осуществляются при помощи банковских счетов с использованием различных форм расчетов (платежное поручение, векселями, аккредитивы и т.п.). На коммерческих предприятиях более 90 % расчетов осуществляются с использованием безналичных расчетов. Это объясняется тем, что безналичные расчеты позволяют улучшить платежную дисциплину, а также ускоряют оборачиваемость оборотных средств предприятия.

Для обеспечения нормального кругооборота хозяйственных средств, осуществления коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики необходимо правильно и своевременно выполнять расчетные операции.

Расчеты представляют собой систему организации и регулирования платежей по денежным обязательствам. Основным назначением расчетов является обслуживание денежного оборота (платежного оборота).

* Студент.

♦ Старший преподаватель кафедры Экономики и менеджмента.

Расчетные операции являются одним из важнейших объектов бухгалтерского учета на предприятии. Они ведутся каждой организацией независимо от формы собственности, наличия основных средств и т.д.

Организация бухгалтерского учета расчетных операций, как наличных, так и безналичных регламентируется нормативными документами.

Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации представляет собой свод общих правил и принципов организации бухгалтерского учета, устанавливаемых органами исполнительной власти.

В целом нормативное регулирование осуществляется тремя способами: обязыванием; дозволением; запретом.

1. обязыванием, то есть возложением на предприятия обязанности совершать определенные действия по вопросам бухгалтерского учета (учетные и иные процедуры);
2. дозволением, то есть предоставлением предприятиям права (возможности) в определенных ситуациях (при наступлении определенных обстоятельств) по своему усмотрению совершать определенные действия;
3. запретом, то есть возложением на предприятие обязанности не совершать определенные действия [3].

В Федеральном законе «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 года № 402-ФЗ закреплены основы нормативного регулирования бухгалтерского учета [1].

Складывающаяся система нормативного регулирования бухгалтерского учета и методологического обеспечения учетного процесса Российской Федерации состоит из четырехуровневой системы управления:

1. федеральные стандарты;
2. отраслевые стандарты;
3. рекомендации в области бухгалтерского учета;
4. стандарты экономического субъекта.

Общее методологическое руководство бухгалтерским учетом в Российской Федерации осуществляется Правительством Российской Федерации. Кроме того, Министерство финансов Российской Федерации, Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг, Центральный банк Российской Федерации и другие органы, уполномоченные федеральными законами, разрабатывают и утверждают обязательные для исполнения всеми организациями на территории России, соответствующие правила ведения и организации бухгалтерского учета на предприятии.

В федеральных стандартах закрепляются основные задачи, принципы, правила ведения бухгалтерского учета, обязательные для выполнения всеми хозяйствующими субъектами (организациями) на всей территории страны. Такими документами являются Федеральный закон РФ «О бухгалтерском

учете», Налоговый кодекс Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации др. документы.

Отраслевые стандарты устанавливают особенности применения федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности.

К рекомендациям в области бухгалтерского учета относятся Методические рекомендации по применению Положений по бухгалтерскому учету, План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкция по его применению и т.д.

Стандарты экономического субъекта – рабочие документы организации, формирующие ее учетную политику: указания, инструкции, положения, приказы и все другие распорядительные документы по организации и ведению бухгалтерского учета непосредственно в организации.

На основе федеральных, отраслевых стандартов, а также рекомендаций в области бухгалтерского учета предприятие или организация могут разработать и утвердить свой собственный рабочий план счетов, формы первичной документации, систему документооборота, регистров бухгалтерского учета, внутренней отчетности.

Статьи 140 и 861 Гражданского кодекса Российской Федерации [2] предусматривают применение на территории России платежей в наличной и безналичной форме. Кроме этого Гражданский кодекс Российской Федерации установлен различный порядок наличных и безналичных расчетов. Данный порядок находит свое отражение на рис. 1.



Рис. 1. Порядок наличных и безналичных расчетов

Кроме того, формы безналичных расчетов регламентируются Положением Центрального банка Российской Федерации «О правилах осуществления перевода денежных средств» от 19.06.2012 г. № 383-П, в котором предусмотрены следующие формы безналичных расчетов:

- расчеты платежными поручениями;
- расчеты чеками;
- расчеты аккредитивами;
- расчеты по инкассо;
- расчеты в форме перевода денежных средств по требованию получателя средств (прямое дебетование) [3].

Расчеты в форме перевода электронных денежных средств.

Организация наличных расчетов также регламентирована рядом законодательных документов, неисполнение которых может повлечь за негативные последствия для предприятия.

Например, если на предприятии не установлен лимит остатка кассы или в ходе осуществления проверки проверяющий обнаружил случаи превышения лимита остатка кассы, то на данное предприятие могут быть возложены штрафные санкции, установленные Налоговым кодексом Российской Федерации [4].

Также в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации:

- а) статья 76 – операции по счетам в банках могут быть приостановлены для взыскания налога или сбора с налогоплательщика, т.е. с предприятия;
- б) статья 118 – если предприятие открыло расчетный счет, и в течение 10 дней не уведомила об этом налоговый орган, то на предприятия накладываются штрафные санкции [4].

Порядок ведения кассовых операций на территории Российской Федерации регламентируется Указанием Банка России от 11.03.2014 г. № 3210-У [5].

Предельный размер расчетов наличными денежными средствами установлен Указанием Центробанка РФ от 07.10.2013 г. № 3073-У [6].

В соответствии с пунктом 6 Указания № 3073-У, наличные расчеты в валюте Российской Федерации и иностранной валюте между участниками наличных расчетов в рамках одного договора, заключенного между указанными лицами, могут производиться в размере, не превышающем 100 000 рублей либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 100 000 рублей по официальному курсу Банка России на дату проведения наличных расчетов.

Существует ряд проблем (противоречий и пробелов) в нормативном регулировании бухгалтерского учета, которые существенно усложняют профессиональную деятельность сотрудников бухгалтерской службы предприятия, и все это ведет к возникновению споров с контролирующими органами и аудиторами. Тем не менее, любой факт хозяйственной деятельности, даже если с его нормативным регулированием возникают проблемы, предприятия обязаны отразить в бухгалтерском учете.

В нормативных актах регулирующих бухгалтерский учет выделяют следующие виды противоречий:

1. противоречия между нормативными правовыми актами (противоречия в системе нормативного правового регулирования бухгалтерского учета);
2. противоречия между актами методического (нормативно-технического) характера (противоречия в системе методического (нормативно-технического) регулирования бухгалтерского учета);

3. противоречия между нормативными правовыми актами и актами методического (нормативно-технического) характера (противоречия между системой нормативного правового регулирования и системой методического (нормативно-технического) регулирования бухгалтерского учета).

Так в согласно статьи 29 Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» [4] банкноты (банковские билеты) и монеты Банка России являются единственным законным средством наличного платежа на территории Российской Федерации. В данном законе не указаны основания для ограничения использования наличных денег в обороте. Однако в соответствии с пунктом 6 Указания № 3073-У «Об осуществлении наличных расчетов» [5], наличные расчеты в валюте Российской Федерации и иностранной валюте между участниками наличных расчетов в рамках одного договора, заключенного между указанными лицами, могут производиться в размере, не превышающем 100 000 рублей либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 100 000 рублей по официальному курсу Банка России на дату проведения наличных расчетов.

Статья 861 Гражданского кодекса РФ [2] позволяет сделать вывод, что при расчетах между юридическими лицами и с участием граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность, наличие права должника произвести расчеты в безналичной форме предполагается, если иное прямо не предусмотрено законом. Запрет использования наличных денег для определенных видов платежей может рассматриваться одновременно как предписание производить расчеты безналично, а также признание такого перечисления надлежащим средством погашения денежного долга.

Выделяют три причины ограничить долю расчетов с использованием наличных денежных средств:

1. облегчить контроль за использованием наличных денежных средств;
2. снизить расходы по обслуживанию наличных платежей;
3. усилить финансовую систему.

Основным стандартом экономического субъекта является разработанная и утвержденная учетная политика.

К учетной политике прилагается рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности.

В действующем плане счетов и Инструкции по его применению [8] в:

- V разделе «Денежные средства» отражены счета предназначенные для обобщения информации о наличии и движении денежных средств в российской и иностранной валюте, находящиеся в кассе, на расчетных, валютных и других счетах, открытых в кредитных организациях на территории страны и за ее пределами, а также ценных бумаг, платежных и денежных документов;

- VI разделе «Расчеты» отражены счета предназначенные для обобщения информации о всех видах расчетов предприятия с различными юридическими и физическими лицами, а также внутривозрастных расчетов предприятия [5].

Все расчетные операции, совершаемые на предприятии, осуществляются на основе документов. Порядок движения документов устанавливается специальным графиком – документооборотом.

График документооборота направлен на правильность организации и планирования учетного процесса. Обязательными элементами графика документооборота являются перечень исполнителей, сроки поступления документов в бухгалтерию от различных работников (кладовщик, бухгалтер и др.), сроки обработки и прохождения документов внутри предприятия, вплоть до составления бухгалтерского баланса и другой отчетности предприятия.

Кроме того, на предприятии утверждается порядок проведения инвентаризации имущества и обязательств, в том числе и расчетных операций. Данный порядок оформляется в виде приложения к приказу об учетной политике. Это приложение включает в себя:

- график проведения инвентаризаций в отчетном году;
- даты проведения плановых инвентаризаций;
- перечень имущества и обязательств, проверяемых при каждой инвентаризации.

Таким образом, нормативное регулирование расчетных операций ограничивает расчеты с использованием наличных средств на предприятиях незначительны, так как они способствуют замедлению расчетов и снижают оборачиваемость денежных средств.

Безналичные расчеты происходят с использование различных форм расчетов. Форма расчетов представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, к числу которых относятся способ платежа и соответствующий ему документооборот.

Рассмотренный перечень нормативных документов, регулирующих порядок отражения в учете расчетных операций нельзя считать полным, поскольку решения о порядке учета любых операций должны приниматься с учетом требований всех действующих нормативных документов по конкретному вопросу.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» 06.12.2011 № 402-ФЗ. – М.: Инфра-М, 2012 – 48 с.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. – М.: ГроссМедиа, 2014. – 714 с.
3. О правилах осуществления перевода денежных средств: Положение Банка России от 19.06.2012 г. N 383-П [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс.

4. Налоговый Кодекс Российской Федерации. – М.: Дело, 2014. – 501 с.
5. Порядок ведения кассовых операций на территории Российской Федерации: Указания Банка России от 11.03.2014 г. № 3210-У [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс.
6. Об осуществлении наличных расчетов: Указания Центробанка РФ от 07.10.2013 г. № 3073-У [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс.
7. Федеральный закон «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ.
8. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению: Приказ Минфина РФ от 31.11.2000 г. № 94н [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс.

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОМПАНИИ

© Голованова К.Е.* , Кузьмичев Д.И.♦

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

Данная статья посвящена вопросам создания и роли системы внутреннего контроля в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью субъектов хозяйствования, оказывающих влияние на платежеспособность и финансовую устойчивость организации.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, внутренний контроль, контрольная среда, процедуры контроля.

Постоянно совершающийся кругооборот хозяйственных средств вызывает непрерывное возобновление многообразных расчётов. В настоящее время большое внимание уделяется расчётам с покупателями и поставщиками. Любое предприятие постоянно взаимодействует со множеством контрагентов – поставщиками и покупателями, партнерами по совместной деятельности, участвуют в союзах и ассоциациях, в качестве учредителя вносит долю в формирование уставного капитала, вступает в взаимоотношения с банками, бюджетом, внебюджетными фондами.

Необходимость контроля за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия объективно вытекает из сущности финансов как денежных отношений. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия связана с формированием и расходованием денежных средств, а следовательно, за-

* Студент кафедры Экономики и менеджмента.

♦ Студент кафедры Международного бизнеса и финансов.

трагирует интересы государства, работников предприятия, акционеров и всех возможных контрагентов предприятия.

Дебиторская задолженность (англ. Accounts receivable (A/R)) – сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами [1]. Это соответствует как международным, так и российским стандартам бухгалтерского учёта.

Дебиторская задолженность в соответствии с международными стандартами финансовой отчётности определяется как сумма, причитающаяся компании от покупателей (дебиторов).

Кредиторская задолженность – (англ. Accounts payable (A/P)) задолженность субъекта (предприятия, организации, физического лица) перед другими лицами, возникает в случае, если дата поступления услуг (работ, товаров, материалов и т.д.) не совпадает с датой их фактической оплаты и которую этот субъект обязан погасить [1].

Актуальность исследования вопросов бухгалтерского учета расчетов с покупателями обусловлена тем, что предприятия постоянно ведут расчеты с покупателями за купленные ими товары, работы, услуги. В условиях нестабильной рыночной экономики риск неоплаты или несвоевременной оплаты счетов увеличивается, это приводит к образованию дебиторской и кредиторской задолженности, которая в процессе финансово-хозяйственной деятельности неизбежна и должна находиться в рамках допустимых значений.

Дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию из хозяйственного оборота собственных оборотных средств, этот процесс сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия.

Сомнительная дебиторская задолженность и просроченная кредиторская задолженность свидетельствует о нарушениях поставщиками и клиентами финансовой и платежной дисциплины, что требует незамедлительного принятия соответствующих мер для устранения негативных последствий.

Вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что важнейшей составной частью работы бухгалтерской службы является учет расчетов с поставщиками, подрядчиками, покупателями и заказчиками.

Немаловажное, а иногда и первостепенное значение при этом имеет осуществление контроля за ходом выполнения долговых обязательств сторон, возникающих при расчетах, ведь состояние расчетов по операциям существенно влияет на финансовое положение предприятий (организаций), а также на использование денежных средств в обороте, величину прибыли и платежеспособность любой организации [2].

От того, насколько своевременно и полностью производятся расчеты с поставщиками, а также от состояния расчетов с покупателями во многом зависит платежеспособность предприятия, ее финансовое состояние, а также дальнейшее налаживание партнерских связей.

Кроме того платежи, осуществляемые несвоевременно приводят к возниконовению штрафов, пеней, неустоек и иных санкций как со стороны коммерческих партнеров, так и со стороны органов государственного регулирования. Это, в свою очередь, не только ухудшает финансовое состояние предприятия, но и порождает негативное отношение со стороны всех групп контрагентов и влияет на формирование негативного имиджа компании. С юридической же точки зрения ответственность за злостное уклонение от возврата кредиторской задолженности предусмотрена статьей 177 УК РФ.

Таким образом возникает реальная необходимость не просто качественного, своевременного и грамотного ведения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и поставщиками, но и организации эффективного контроля за возникшей в результате таких расчетов дебиторской и кредиторской задолженностью.

Для этого необходим постоянный, действенный и своевременный контроль за деятельностью компании в целом, её подразделений и сотрудников посредством правильно поставленной экономико-правовой составляющей ее деятельности, бухгалтерского учета и отчетности и одним из наиболее действенных методов такого контроля является *внутренний контроль* [2].

Внутренний контроль – понятие не новое, однако как самостоятельная система он привлек к себе особое внимание лишь недавно и является одним из немногих доступных на данный момент и в то же время недооцененных ресурсов [3]. Особенно актуален он в тех организациях, деятельность которых не подвергается внешней проверке, например, внешнему аудиту.

По данным консалтинговой фирмы CRA International, в последнее десятилетие затраты компаний на оплату аудиторов снизились более чем на треть (Речь, конечно, идет о компаниях, не подлежащих обязательному аудиту).

Внутренний контроль на современном этапе его развития не может существовать и эффективно функционировать вне связи с системой бухгалтерского учета, финансовой и налоговой политики субъекта хозяйствования, а задачи его, безусловно, должны зависеть от его целей, типа организации и особенностей деятельности проверяемого подразделения [4].

Однако какие бы цели не преследовались, какие бы задачи не ставились перед системой внутреннего контроля, организация его в любом субъекте хозяйствования должна базироваться на ряде принципов, сформулированных Т.В. Варкулевич в работе «Внутренний аудит как инструмент обеспечения экономической эффективности субъектов бизнеса» и описанных ниже [5].

1. Принцип *рациональности* означает, что затраты на создание и функционирование системы внутреннего контроля не должны превышать экономического эффекта, полученного от его реализации. При выполнении этого принципа необходимо принимать во внимание риски, свойственные каждому направлению деятельности компании.

2. Принцип *адекватного отношения* к внутреннему контролю означает, что руководство компании, ее менеджмент и сотрудники функциональных подразделений должны способствовать повышению результативности внутренней проверки, участвуя в опросах и предоставляя необходимую информацию. Внутренний контроль должен рассматриваться сотрудниками организации как один из способов повышения эффективности ее деятельности по всем направлениям.
3. Принцип *компетенции персонала* подразумевает, что руководитель и персонал, занятый в осуществлении контрольных функций должны иметь профессиональную подготовку и знания, достаточные для эффективного выполнения своих обязанностей.

Увеличение или снижение дебиторской и кредиторской задолженности приводят к изменению финансового положения предприятия. Так, например, значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской может привести к так называемому техническому банкротству. Это связано со значительным отвлечением средств предприятия из оборота и невозможностью гасить вовремя задолженность перед кредиторами. На основании этого необходимо проводить мониторинг и анализ состояния расчетов. Для проведения анализа используются данные бухгалтерского учета и отчетности, поэтому немаловажную роль играет правильная организация на предприятии бухгалтерского учета расчетных операций, которая требует своевременного и полного отражения хозяйственных операций по расчетам в первичных документах и учетных регистрах.

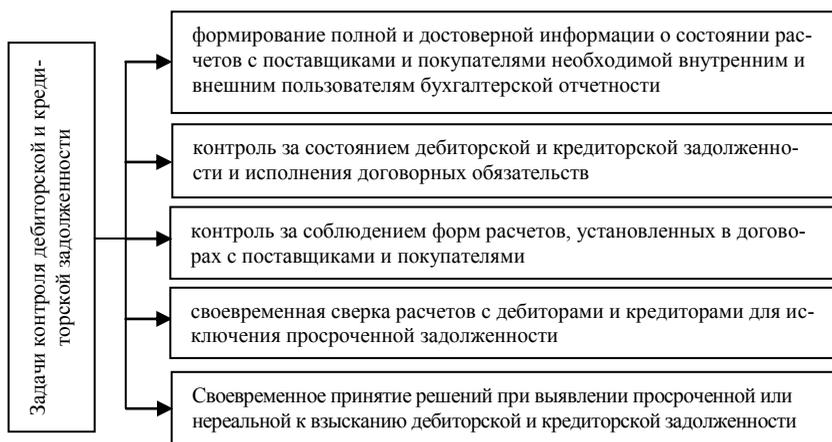


Рис. 1. Основные задачи контроля расчетов с поставщиками и покупателями

На наш взгляд, рациональность подхода к формированию и эффективному функционированию внутреннего контроля, помимо вышеизложенных

принципов должны соответствовать принципу *комплексности*, который реализуется посредством целостности системы, регламентированной внутренними документами организации для осуществления деятельности по контролю за всеми звеньями управления и различными аспектами функционирования организации, содержащую комплекс целей и задач, а так же методов и средств их достижения. Основные задачи контроля дебиторской и кредиторской задолженности представлены на рис. 1.

Эффективная система внутреннего контроля, дебиторской задолженности, на наш взгляд должна основываться на классификации ее по признаку непросроченной и просроченной.

В соответствии с общепризнанными определениями непросроченная дебиторская задолженность – это долги любых третьих лиц по обязательствам, сроки исполнения которых на момент составления баланса не наступили, и по которым существует реальная возможность их получения при условии надлежащего исполнения должником своих обязанностей. Такая задолженность квалифицируется как реальная к взысканию.

Под просроченной дебиторской задолженностью принято понимать долги контрагентов по обязательствам, сроки исполнения которых на момент составления баланса наступили или нарушены дебиторами и при отсутствии каких либо гарантий их уплаты.

Система внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности должна содержать, как минимум, два элемента – контрольную среду и процедуры контроля.

Первый представляет собой общую осведомленность и отношение руководства субъекта хозяйствования и его сотрудников к контролю в целом и их заинтересованность в нем, направленную на решение задач и формирование целевых мероприятия направленных на оценку различных показателей дебиторской и кредиторской задолженности для эффективного управления ими.

Процедуры контроля представляют собой конкретные действия, направленные на контроль и анализ, как один из его методов, созданные и реализуемые для достижения конечной цели – управления задолженностью, недопущения негативных фактов хозяйственной деятельности компании и последствий, способных снизить эффективность деятельности в целом.

На наш взгляд, выбор процедур и алгоритм их действия должен выглядеть следующим образом:

1. назначение ответственного за контроль дебиторской и кредиторской задолженности (при необходимости ввести в штат специалиста – внутреннего аудитора, соблюдая принцип компетентности, описанный выше);
2. сформировать локальный нормативный акт, закрепляющий функциональную направленность деятельности специалиста внутренне-

го контроля, его права, обязанности и ответственность и подчиненность (как, правило, с целью реализации основополагающего принципа контроля, в том числе внутреннего – принципа независимости, специалист должен напрямую подчиняться собственнику субъекта, его совету директоров или общему собранию акционеров);

3. установить контрольные точки, обозначив даты фактического контроля задолженности и периодов отчетности по результатам контроля;
4. организовать подготовку бюджета дебиторской и кредиторской задолженности в разрезе контрагентов и направлений их деятельности. Бюджетирование может стать действенным инструментом прогнозирования уровня дебиторской и кредиторской задолженности на будущий период, а при необходимости своевременной их корректировки;
5. периодически производить анализ дебиторской и кредиторской задолженности целью выявления их соотношения, оказывающего влияние на платежеспособность и финансовую устойчивость субъекта хозяйствования.
6. сформировать систему мотивации персонала, ответственного за состояние расчетов с покупателями и поставщиками и возникающих в их следствии дебиторской и кредиторской задолженности.

Итак, рыночные отношения повышают ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений, в том числе по обеспечению эффективности расчетов с дебиторами и кредиторами, и вопрос о контроле дебиторской и кредиторской задолженности на современном этапе развития экономики стоит достаточно остро. И система внутреннего контроля сегодня может стать одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих контролировать дебиторскую и кредиторскую задолженность, выявлять просроченную или невозможную к взысканию, проводить ее анализ и принимать на его основе взвешенные и эффективные управленческие решения с целью обеспечения экономической эффективности и финансовой стабильности компании.

Список литературы:

1. Варкулевич Т.В. Внутренний аудит как инструмент обеспечения экономической эффективности субъектов бизнеса // *Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд*. – 2011. – № 7.
2. Полисюк Г.Б., Чистопашина С.С. Место и роль внутреннего аудита в системе внутрифирменного контроля // *«Все для бухгалтера»*. – 2010. – № 7.
3. Грищенко А.В. Почему необходимо создавать службу внутреннего аудита? // *«Справочник экономиста»*. – 2008. – № 8.
4. Варкулевич Т.В., Василенко М.Е. Система внутривозвратного контроля как инструмент повышения эффективности деятельности компании // *Проблемы современной экономики*. – 2014. – № 2 (50). – С. 148-510.

ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

© Железнова В.М.*, Гуртова И.Н.♦

Приволжский институт повышения квалификации ФНС России,
г. Нижний Новгород

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
г. Нижний Новгород

Предметом исследования данной статьи является отражение взаимосвязи бухгалтерского учета и информационных технологий. Рассмотрен анализ соответствия последним изменениям нормативных актов, а также, на сколько удобно вести бухгалтерский учет в целом и формировать отчетность при помощи программных комплексов – ПК 1С:Предприятие и ПК ДКС.

Ключевые слова: бухгалтерский (бюджетный) учет, информационные технологии, ПК ДКС, бухгалтерская отчетность.

Бухгалтерский учет – это формирование документированной систематизированной информации об объектах учета, в соответствии с требованиями данного закона, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Ответственность за организацию и состояние бухгалтерского учета несет руководитель, который должен помнить, что от того, насколько грамотно ведется учет, во многом зависит благосостояние организации, а также материальное благополучие и душевное спокойствие самого руководителя. Наравне с важностью бухгалтерского учета необходимо отметить высокую трудоемкость этого участка работы, требующего скрупулёзного выполнения всевозможных расчетов, свода громадных объемов информации, что ведет к большому временным и трудозатратам. Важно также отметить необходимость постоянного отслеживания изменений законодательства, регулирующего ведение бухгалтерского учета государственных учреждений, особенности сдачи годовых форм бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) учреждений в 2014 году, изменения, внесенные в приказы по

* Старший преподаватель кафедры Информационных технологий и эргономики Приволжского института повышения квалификации ФНС России.

♦ Специалист по УМР, соискатель кафедры Управления и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского.

отчетности в части состава форм бухгалтерской отчетности, введения новых форм; изменения в порядке заполнения. Разъяснения и практические примеры заполнения форм отчетности, отражение в отчетности отдельных операций, а так же анализ наиболее часто встречающихся ошибок в отчетности. Начиная с 01.12.2014 территориальными органами Федерального казначейства (далее – ТОФК) обеспечивается предоставление субъектам бюджетной отчетности сервиса автоматизированной сверки данных отдельных форм бюджетной отчетности.

Рассмотрим определенные особенности составления и представления бюджетной отчетности на некоторых примерах. При формировании показателей объектов учета на 31.12.2014 будут действовать изменения, внесенные в Приказ Минфина России от 01.12.2010 N 157н, если иное не предусмотрено учетной политикой учреждения (см. Приказ Минфина России от 29.08.2014 N 89н).

Положениями Бюджетного кодекса предусматривается перечисление получателями бюджетных средств на единый счет бюджета не использованных ими остатков бюджетных средств, находящихся не на едином счете бюджета, но не позднее двух последних рабочих дней текущего финансового года. Это может возникнуть и повлечь за собой отсутствие остатков на счетах в кредитных организациях и в кассе учреждений и, соответственно остатков по счетам 1 201 21 000 «Денежные средства учреждения на счетах кредитной организации», 1 201 23 000 «Денежные средства учреждения в кредитной организации в пути», 1 201 27 000 «Денежные средства в иностранной валюте на счетах в кредитной организации», а так же по счету 1 201 34 000 «Касса» в Балансе ф. 0503130.

Существуют ситуации, при которых могут возникнуть остатки на счетах. Например, при осуществлении расчетов по получению наличных денежных средств с использованием банковских карт. При использовании банковских карт для операций с наличными денежными средствами внесение возвращенных в кассу учреждения сумм, ранее выплаченных работнику организации, отражается по Дебету 1 201 23 510 «Поступление денежных средств учреждения в кредитной организации в пути» и Кредиту 1 201 34 610 «Выбытия средств из кассы учреждения».

Причины возникновения остатков по счетам необходимо указать в текстовой части раздела 4 «Анализ показателей бухгалтерской отчетности субъекта бухгалтерской отчетности» Пояснительной записки (ф. 0503160).

В случае если учреждением предусмотрено формирование резерва наличных денежных средств для осуществления деятельности в нерабочие и праздничные дни в январе 2015 года, информация об остатках по счету 1 201 34 000 «Касса» раскрывается в текстовой части пояснительной записки с указанием лимита наличных денег, установленного учреждением, и конечно предусмотренных целей для осуществления расходов за счет указанных остатков.

При этом соблюдаем правила, что остаток денежных средств не должен превышать установленной учреждением максимально допустимой суммы наличных денег, которая может храниться в кассе.

Перед составлением годовой отчетности, в соответствии с положениями Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, утвержденной приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28 декабря 2010 г. № 191н, необходимо провести инвентаризацию активов и обязательств.

Напомним, что согласно ст. 6 БК РФ получателем бюджетных средств признается в том числе орган государственной власти и находящееся в ведении главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств казенное учреждение, которые имеют право принимать или исполнять бюджетные обязательства от имени публично-правового образования за счет средств соответствующего бюджета. Получатели бюджетных средств представляют бюджетную отчетность вышестоящему распорядителю (главному распорядителю) бюджетных средств в установленные им сроки (п. 10 Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы РФ, утвержденной Приказом Минфина России от 28.12.2010 N 191н). Непредставление, несвоевременное представление бюджетной отчетности либо представление заведомо недостоверной бюджетной отчетности влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 10 тыс. до 30 тыс. руб. (ст. 15.15.6 КоАП РФ).

Составление бухгалтерской (бюджетной) отчетности рассмотрим при взаимосвязи информационных технологий, так как благодаря автоматизации бухгалтерского учета порядок передачи возможен не только на бумажном носителе, но и по телекоммуникационным каналам связи, а полученная информация становится более достоверной.

При этом в условиях постоянного совершенствования законодательства по ведению бухгалтерского учета важна актуальность существующих программных комплексов по бухгалтерскому учету.

Для анализа соответствия последним изменениям нормативных актов, а также, на сколько удобно вести бухгалтерский учет в целом и формировать отчетность в частности с использованием средств автоматизации были выбраны два программных комплекса – ПК 1С:Предприятие и ПК ДКС. Выбор программ был не случаен, оба комплекса применяются в финансовых отделах налоговых органов страны. В частности в Управлении и МРИ по работе с крупнейшими налогоплательщиками по Нижегородской области используется ПК 1С:Предприятие, а в районных инспекциях – ПК ДКС.

Рассмотрим подробнее оба выбранных комплекса. В нашей стране среди многообразия программ по ведению бухгалтерского учета наиболее рас-

пространен ПК 1С: Предприятие. Связано это, во-первых с тем, что разработчиками комплекса предложено много готовых конфигураций: 1С: Бухгалтерия предприятия 8.3, 1С: Управление небольшой фирмой, 1С: Управление Торговлей, 1С: Зарплата и Управление Персоналом, 1С: Управление производственным предприятием (1С УПП) и другие.

А во-вторых, программа написана так, что ее можно доработать под ведение бухгалтерского учета любой отрасли, любой организации, поэтому в каждом, даже небольшом городке есть фирмы по сопровождению программы. ПК 1С: Предприятие может применяться как для коммерческих предприятий, так и для государственных учреждений.

ПК ДКС разработан для финансовых подразделений налоговой службы и наравне с ПК 1С: Предприятие широко применяется бухгалтерами финансовых отделов налоговых органов. Программа поставляется централизованно и бесплатно, снабжена подробным руководством пользователя по всем режимам работы каждого участка бухгалтерского учета, кроме этого есть возможность легко получить консультации по любому интересующему вопросу, как по электронной почте, так и по телефону горячей линии. Необходимо отметить также возможность доработки со стороны разработчиков пакета практически любых предложений пользователей для еще большего удобства работы в программе. Все предложения и замечания в обязательном порядке фиксируются и в случае действительной необходимости реализуются.

ПК 1С: Предприятие пользуется популярностью у бухгалтеров налоговых органов в силу своей распространенности в нашей стране. Необходимо также отметить следующий очень важный факт, что в районных инспекциях в состав финансового отдела входит обычно 2-3 сотрудника, ведущих сразу несколько участков бухгалтерского учета. Поэтому реализованная в ПК 1С: Предприятие возможность одновременно работать в нескольких открытых рабочих окнах разных участков бухгалтерского учета является актуальной для финансовых отделов налоговых органов. В ПК ДКС организован отдельный вход в каждую задачу либо через соответствующее меню при запуске программы, либо путем выбора задачи на панели инструментов открытой задачи. Связано это с разделением предоставляемого доступа пользователям задач. Однако, опрашиваемые бухгалтера отмечают такую организацию доступа как серьезное неудобство в работе.

В ПК ДКС реализована возможность контроля введенной информации, особенно в задачах «Кадры» и «Расчет заработной платы». В программе во всех режимах возможна любая сортировка, автофильтр и фильтр информации, что позволяет удобно и быстро производить поиск, контроль и обработку введенной информации. В ПК 1С: Предприятие такие возможности не реализованы или реализованы незначительно, например, сортировка в журналах программного комплекса 1С: Предприятие возможна только по одной колонке «Дата». И это при том, что в настоящее время разработчики

ПК 1С: Предприятие предложили уже 3-е изменение к 8-ой версии программы, интерфейс которой кардинально отличается от 7-ой версии.

Все опрошиваемые бухгалтера отмечают удобство работы в режимах формирования как стандартной, так и регламентированной отчетности ПК 1С: Предприятие. Так в регламентированной отчетности можно получить расшифровку сумм ячеек, заполненных автоматически на основе данных бухгалтерского учета, что позволяет легко выполнить анализ сумм. Для любой суммы можно проследить всю цепочку вплоть до первичного документа, проанализировать, внести, если требуется, изменения и повторить проведение документа. Выполнить это можно не выходя из сформированного отчета, как в режиме регламентированной отчетности, так и в любом стандартном отчете. В ПК ДКС такой возможности нет.

В ПК ДКС разработчики предлагают различные готовые варианты отчетов в тех или иных группировках. Однако, как показывает практика, не всегда заранее можно знать, какой вид отчета с той или другой группировкой потребуется в работе. В ПК 1С: Предприятие возможно получение любого стандартного отчета в различных срезах и группировках, с возможностью получения дополнительных данных в отчетах, при этом пользователь сам определяет дополнительные настройки отчета. Все опрошиваемые бухгалтера отметили, что это более удобно.

Важно отметить, что разработчики обоих программных комплексов своевременно выполняют обновления регламентированной отчетности в соответствии с изменениями законодательства. Однако, кроме законодательных актов, регламентирующих формы и сроки представления отчетности, есть изменения, например, по внутридокументальным и междокументальным контрольным соотношениям от Управления финансов ФНС России. В этом случае, разработчиками ПК ДКС своевременно выполняются изменения к версиям программы, и эти изменения централизованно доводятся до всех налоговых органов. В случае работы в ПК 1С: Предприятие инспекции необходимо самостоятельно за дополнительную оплату приглашать сотрудников из фирмы, сопровождающей программный комплекс для подготовки и внесения требуемых изменений.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что имея положительный опыт автоматизации задач бухгалтерского учета в нашей стране и за рубежом, далеко не во всех программах применяются все имеющиеся возможности современных информационных технологий, есть еще много возможностей совершенствования существующих программных комплексов. Изменения законодательства по ведению бухгалтерского учета в нашей стране приводят к необходимости постоянно и в короткие сроки дорабатывать программы, что в конечном итоге способствует их совершенствованию.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации с комментариями к последним изменениям. – М.: Эксмо, 2013. – 464 с.
2. Приказ Минфина России от 28.12.2010 N 191н (ред. от 26.10.2012) «Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации».
3. Мизиковский Е.А., Маслова Т.С. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях: учебное пособие / Е.А. Мизиковский, Т.С. Маслова. – М.: Магистр, 2010. – 334 с.
4. Филимонова Е.В. «1:Предприятие 8.1. Пошаговый самоучитель по бухгалтерскому учету на компьютере». – М.: ЭКСМО, 2009.
5. Руководство пользователя «АИС «Налог». Комплекс задач «Бухгалтерский учет исполнения сметы расходов» в технологии клиент-сервер». Филиал ФГУП ГНИВЦ ФНС России в Чувашской Республике. – 2014.
6. «1С: Бухгалтерия 8»: учебная версия. – 7-е изд. – М.: ООО «1С-Паблишинг», 2013.
7. Письмо Федерального казначейства от 17 ноября 2014 № 42-7.4-05/2.2-697 «О предоставлении территориальными органами Федерального казначейства сервиса автоматизированной сверки данных отдельных форм бюджетной отчетности».

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

© Савицкая А.Е.* , Белик Е.В.♦

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В статье рассматриваются актуальные проблемы оценки платежеспособности предприятия на основе бухгалтерской отчетности. Раскрываются причины несовершенства показателей платежеспособности и предлагаются варианты решения поставленной проблемы.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовое состояние, платежеспособность, ликвидность бухгалтерского баланса, коэффициенты ликвидности бухгалтерского баланса.

В настоящее время анализ финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской отчетности приобретает особую актуальность. Это свя-

* Студент.

♦ Доцент кафедры Экономики и менеджмента.

зано с тем, что приоритеты экономического развития Приморского края в настоящий момент направлены не только на повышение внутренней предпринимательской инициативы, но и на привлечение внешних инвестиций. В этой связи инвесторам с целью оценки возможности выгодного вложения денежных средств, обеспечения максимальной прибыли и минимизации рисков необходимо проводить качественный финансовый анализ предприятия, при проведении которого возникает ряд сложностей.

К трудностям финансового анализа для инвесторов можно отнести:

- выбор методов оценки финансового состояния предприятия для наиболее рациональной оценки неблагоприятных тенденций его развития;
- недоработка методологии ведения бухгалтерского учета и отчетности как информационной базы финансового анализа;
- невозможность применения в отечественной практике зарубежные методик финансового анализа, использующих коэффициенты, рассчитанные в соответствии и иными условия функционирования предприятий.

Одним из наиболее качественных критериев оценки финансового состояния предприятия является его платежеспособность, под которой понимают возможность предприятия наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства. Причем, только по обязательствам, срок оплаты которых уже наступил. И выплата текущих долгов не должна нарушать бесперебойного осуществления процесса производства и реализации продукции [1].

В настоящее время, несмотря на значимость этого критерия, отсутствуют достоверные методы его оценки. Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется время для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность.

Изучение литературных источников показало, что в отечественной аналитической практике для оценки платёжеспособности широко используются коэффициенты ликвидности бухгалтерского баланса, основными из которых являются:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент промежуточной (критической) ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов) характеризует текущую платежеспособность предприятия и показывает, насколько его текущие обязательства могут быть погашены за счет реализации оборотных активов. Он рассчитывается, как отношение всей суммы оборотных активов, включая запасы и незавершенное производство, к общей сумме

краткосрочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности показывает степень, в которой оборотные активы покрывают оборотные пассивы. Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности устанавливается на уровне двух, то есть, если оборотные активы превышают краткосрочные обязательства в два раза, то предприятие можно считать платежеспособным [2].

Однако, коэффициент текущей ликвидности, характеризует лишь потенциальную, а не текущую платежеспособность предприятия, так как является статичным и рассчитывается по данным бухгалтерского баланса, составленного на отчетную дату; нормативное значение коэффициента установлено для всех предприятий без учета специфики их деятельности; недостоверность оценки оборотных активов по цене их покупки, а не по текущей рыночной цене; отсутствие возможности учета степени ликвидности различных элементов оборотных активов предприятия. Его целесообразно использовать только при изучении динамики на данном предприятии, однако провести сравнение предприятий по уровню данного показателя невозможно, так как она зависит от сферы деятельности, структуры и качества активов, длительности производственно-коммерческого цикла, скорости погашения кредиторской задолженности и т.д.

Наряду с коэффициентом текущей ликвидности, для оценки текущей платежеспособности предприятия в отечественной практике рассчитывают и коэффициенты промежуточной и абсолютной ликвидности.

Коэффициент промежуточной (критической) ликвидности определяется как соотношение суммы дебиторской задолженности и денежных средств, отраженных в активе баланса к краткосрочным обязательствам. При расчете этого коэффициента исключаются сумма запасов, во-первых, как наименее ликвидного актива, а во-вторых, так как сумма расходов по их приобретению преимущественно ниже суммы вынужденной продажи [3].

Коэффициент промежуточной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть оплачена в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности. Увеличение данного показателя традиционно говорит о росте платежеспособности предприятия, но при неоправданном росте дебиторской задолженности не может характеризовать ее с положительной стороны.

Коэффициент абсолютной ликвидности определяется как соотношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам и показывает способность предприятия немедленно погасить краткосрочные обязательства за счет абсолютно ликвидных активов. Нормативное значение этого коэффициента установлено на уровне 20 %, хотя практический финансовый анализ показывает необоснованность выбора такого ограничения для российских компаний. Считается, что чем выше коэффициент абсолютной ликвидности предприятия, тем быстрее оно сможет покрывать свои долги и тем выше его платежеспособность, однако, слиш-

ком высокое значение данного показателя может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала и неэффективности использования свободных денежных средств и их эквивалентов [4].

Таким образом, использование коэффициентов ликвидности бухгалтерского баланса при оценке платежеспособности предприятия в отечественной практике не только не позволяют ее достоверно оценить, но и могут существенно исказить информацию об инвестиционной привлекательности предприятия.

В практике финансового анализа используется также группа показателей платежеспособности, рассчитываемых как отношение поступлений и платежей. Такие показатели могут исчисляться применительно как к денежным потокам от операционной деятельности, так и к денежным потокам предприятия в целом.

Базовая формула расчета данного показателя имеет вид:

$$\text{Коэффициент текущей платежеспособности} = \frac{\text{Начальный остаток денежных средств} + \text{поступления за период}}{\text{Платежи за период}}$$

При этом предприятие может считаться платежеспособным, если данный коэффициент больше единицы. Однако, оценка текущей платежеспособности при помощи этого коэффициента по данным отчета о движении денежных средств не представляется достоверной, т.к. указанный отчет отражает только движение наличных денежных средств, и соответственно система бухгалтерского учета не предусматривает отрицательного сальдо по счетам учета денежных средств. Отсюда понятно, что сопоставление дебетовых и кредитовых оборотов по этим счетам всегда будет больше единицы, что искажает реальную картину платежеспособности организации.

При оценке платежеспособности возникает логическая некорректность, т.к. активы представлены на текущий момент, а обязательства числятся на эту же дату, но при этом должны быть погашены за определенное время. Так, если большая часть долгов должна быть погашена более чем через 6 месяцев после отчетной даты, то показатели платежеспособности будут больше, так как знаменатель коэффициентов платежеспособности станет существенно меньше на момент расчета.

Еще одним препятствием при анализе платежеспособности предприятий выступает оценка активов. В том случае, если активы рассматриваются как обеспечение долгов, необходимо знать цену их возможной продажи. Однако такую оценку не показывается в балансе предприятия. Следовательно, рассчитываемый по данным баланса коэффициент общей платежеспособности будет занижен, так как запасы в балансе оцениваются по себестоимости, а не по возможным ценам их продажи.

Таким образом, традиционные коэффициенты текущей платежеспособности характеризует лишь потенциальную возможность погашения только

краткосрочных обязательств и, к сожалению, не показывает перспективы погашения долгосрочных обязательств. По нашему мнению, показателем, устраняющим эти недостатки, может стать коэффициент «реальной» платежеспособности, характеризующий отношение фактически оплаченных за определенный период краткосрочных и долгосрочных обязательств к сумме предъявленных обязательств за минусом взаимозачета. Коэффициент «реальной» платежеспособности должен показывать уровень «текущей» платежеспособности за отчетный период. В расчет принимаются суммы возникших и оплаченных кредиторской задолженности и поступивших краткосрочных и долгосрочных кредитов банка и суммы по взаимозачетам.

Коэффициент «реальной» платежеспособности, равный единице, указывает на бесперебойность функционирования предприятия и является качественной характеристикой платежеспособности действующего предприятия. Источником информации для его расчета служат данные приложения к балансу, оборотно-сальдовая ведомость по всем счетам. Поэтому мы считаем, что в официальной отчетной информации о деятельности предприятий, кроме подтвержденного баланса и рассчитанных коэффициентов ликвидности баланса, целесообразно указывать предложенный нами коэффициент «реальной» платежеспособности, который в отличие от традиционных коэффициентов ликвидности, является «динамичным» и показывает реальные возможности предприятия оплачивать свои краткосрочные и долгосрочные обязательства в отчетном периоде [5].

Однако, используя только коэффициент «реальной» платежеспособности, нельзя оценить достаточность денежных потоков для обеспечения платежеспособности организации в перспективе. Поэтому мы предлагаем использовать коэффициент, так называемой, прогнозной платежеспособности, который предлагается рассчитывать как соотношение планируемых поступлений и выплат денежных средств, т.е. ожидаемых положительных и отрицательных денежных потоков организации. Однако, в условиях, когда предприятие не в состоянии оплатить свои обязательства сразу всем своим кредиторам или в определенный промежуток времени платежеспособна по отношению к одним кредиторам, и совсем не способна платить по своим обязательствам перед другими, то в этом случае при расчете прогнозной платежеспособности организации необходимо принимать во внимание приоритетность платежей. Для этого в практику анализа платежеспособности необходимо ввести понятие дифференцированной платежеспособности организации и при ее расчете использовать так называемый коэффициент распределения выплат по мере приоритетности и срочности платежей. Для этого финансовая служба должна сопоставлять потери, которые понесет организация, в случае задержки платежей одним кредиторам, для того чтобы расплатиться с другими, с использованием вышеназванного коэффициента распределения выплат [6].

Таким образом, суть платежеспособности организации заключается в необходимости обеспечения сбалансированности выплат и поступлений денежных средств, положительных и отрицательных денежных потоков, как по объему, так и по времени. Это, на наш взгляд, может быть достигнуто правильным выбором методов оценки платежеспособности предприятия для обеспечения пользователей достоверной информацией, что позволит не только повысить эффективность использования свободных денежных средств, но и позволит инвестору определить приоритетные направления финансовых вложений.

Список литературы:

1. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2009. – 451 с.
2. Васильева Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2007. – С. 442-490.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М: Финансы и статистика, 2012. – 560 с.: ил.
4. Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности – М.: «Инфра-М», 2011. – С. 307.
5. Белик Е.В. Проблемы оценки краткосрочной и долгосрочной платежеспособности организации // В сб. материалов международной конференции «Динамика исследования – 2008 г.». – София: Изд-во Бял Град-БГ, 2008. – 57 с.
6. Белик Е.В. Бухгалтерский баланс как источник информации для проведения анализа финансового состояния предприятия // Вестник профессионального бухгалтера. – Владивосток: Изд-во ТГЭУ, 2008. – 120 с.

ПЕРВИЧНЫЙ УЧЕТ, КАК ОСНОВА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© Сущик Е.В.*

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В современных экономических условиях деятельность каждого экономического субъекта, особенно торгового предприятия, является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и физических лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. На основе доступной им отчетно-учетной информации указанные лица стремятся оценить финансовое положение пред-

* Студент.

приятия. Основным инструментом для этого служит финансово-экономический анализ, построенный на данных отчетности, сформированной на основе систематического ежедневного учета при помощи первичного учета, являющегося базой для построения аналитических данных. В виду этого грамотное построение первичного учета оказывает существенное влияние на финансово-хозяйственную деятельность организации.

Ключевые слова: первичный учет, торговля, документ, реквизит.

В основе деятельности любого торгового предприятия лежит процесс приобретения товаров для их последующей продажи.

Торговля – это вид деятельности в сфере обращения, в рамках которой осуществляются процессы по приобретению, транспортировке, частичной подготовке и расфасовке, хранению и реализации товаров [1].

В зависимости от форм организации и выполняемых функций торговля бывает оптовой и розничной, каждая из которых имеет свои особенности составления первичных документов.

Оптовая торговля – торговля партиями товара между предприятиями.

Розничная торговля – торговля товарами для населения.

Товарно-материальные ценности поступают от производственных предприятий различных форм собственности (оптовых предприятий, внешне-торговых организаций).

Все операции по движению (поступление, перемещение, расходование) товарных запасов должны оформляться первичными учетными документами.

Основными документами, на основании которых поступают товары от поставщиков, являются счета-фактуры, накладные, товарно-транспортные накладные.

Эволюцию первичного учета в торговле нельзя назвать столь стремительной, как развитие бухгалтерского (налогового) учета, что связано с возможностью использования специальных форм, утвержденных еще в СССР (несколько видоизмененных) и возможностью составления собственных форм документов с минимально установленным перечнем реквизитов согласно законодательства.

Перейдем непосредственно к первичному учету в организациях торговли.

Операции в бухгалтерском учете, связанные с оборотом товара, должны подтверждаться первичными документами.

Необходимость составления первичного документа с определенными реквизитами определена пунктом 1 ст. 9 гл. 2 Федерального закона «О бухгалтерском учете» [3].

Формы первичных учетных документов утверждает руководитель экономического субъекта по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета.

Первичный учетный документ составляется на бумажном носителе и (или) в виде электронного документа, подписанного электронной подписью.

Однако, с 1 января 2013 г. формы первичных учетных документов, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, не являются обязательными к применению (применение возможно по решению руководителя экономического субъекта).

Обязательными к применению продолжают оставаться формы документов, используемых в качестве первичных учетных документов, установленные уполномоченными органами в соответствии и на основании других федеральных законов (например, кассовые документы) [6].

Законодательством РФ о бухгалтерском учете не установлены какие-либо ограничения на включение в первичные учетные документы дополнительных к обязательным реквизитов. Включение дополнительных к обязательным реквизитов в первичный учетный документ осуществляется организацией при необходимости (в связи с особенностями хозяйственной жизни, требованиями нормативных правовых актов, потребностями управления, технологией обработки учетной информации, др.).

Рассмотрим некоторые виды утвержденных форм первичных документов для организаций сферы торговли.

1. Первичные документы по приходу (поступлению) товаров. Для учета прихода (поступления) товаров применяются, в частности, следующие документы:

- доверенность (формы № М-2 и № М-2а). Составляется для оформления права лица выступать в качестве доверенного лица организации при получении материальных ценностей, отпускаемых поставщиком по наряду, счету, договору, заказу, соглашению;
- акт по форме № ТОРГ-1. Составляется при оформлении приемки товаров по качеству, количеству, массе и комплектности в соответствии с правилами приемки товаров и условиями договора (контракта).

2. Первичные документы по расходу (реализации) товаров. Для учета расхода (реализации) товаров применяются, в частности, следующие документы:

- товарная накладная (форма № ТОРГ-12). Составляется при оформлении продажи (отпуска) товарно-материальных ценностей сторонней организации;
- расходно-приходная накладная (для мелкорозничной торговли) (форма № ТОРГ-14). Составляется при оформлении отпуска товаров лоточникам, продавцам с тележек, разносок и т.п., которые не составляют товарные отчеты;
- товарно-транспортная накладная (форма № 1-Т). Составляется при оформлении учета движения товарно-материальных ценностей и расчетов за их перевозки автомобильным транспортом.

3. Первичные документы для учета товаров на складе(ах). Для учета товаров на складе(ах) применяются, в частности, следующие документы:

- заказ-отборочный лист (форма № ТОРГ-8). Составляется для отбора товаров, тары оптового склада, на основании которого может быть выписана товарно-транспортная накладная (ТТН). Форма № ТОРГ-8 позволяет вести расчеты по отдельным группам товаров (например, вычислять торговую скидку по группам товаров).

Из более современного направления стоит отметить продажи в кредит.

В настоящее время все большее распространение получает продажа товаров в кредит или в рассрочку.

4. Первичные документы по продаже товаров в кредит. Для учета торговых операций по продаже товаров в кредит применяются, в частности, следующие документы:

- справка для покупки товаров в кредит (форма № КР-1). Составляется при оформлении продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит (с рассрочкой платежа) в организациях розничной торговли. Бланки-справки по форме № КР-1 должны иметь типографскую нумерацию и подлежат хранению и учету наравне с документами строгой отчетности. Учет указанных бланков ведется в бухгалтерии организации по месту работы (учебы, назначения пенсии);
- поручение-обязательство (обязательство) (форма № КР-2). Составляется при оформлении учета покупки товаров в кредит.

Партия товара должна сопровождаться соответствующим документом, в котором должны содержаться наименование поставщика и покупателя, их адреса, наименование поставляемого товара, единицы измерения товара, его количество, цена и стоимость товара, а также подписи ответственных представителей поставщика и покупателя, заверенные печатями. Возможно отсутствие печати покупателя в том случае, если товар получает представитель покупателя по доверенности. Регламентирующим документом по этому вопросу являются «Методические рекомендации по учету и оформлению операции приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли» Формы первичных учетных документов определяются и устанавливаются торговой организацией в соответствии с применяемой ею системой учетной документации в соответствии с Альбомом форм первичной учетной документации в торговле и общественном питании, Первичные документы заполняются чернилами или ручкой от руки, а также на печатных устройствах.

Методические рекомендации по учету и оформлению операции приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли допускают оприходование товара по счету и счету-фактуре.

Счет-фактура (форма 868а) выписывается при наличии большого перечня товаров. Второй документ, упоминаемый в Методических рекомендациях по учету и оформлению операции приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли, это счет (форма 868). По содержанию он должен быть аналогичен счету-фактуре. Счет является основанием для оплаты товаров.

Прием товара на складе покупателя осуществляется на основании товаросопроводительных документов.

Факт приемки товаров на складе покупателя должен быть подтвержден печатью организации-покупателя и подписью представителя покупателя, ответственного за прием товара.

Договор поставки является важным и неотъемлемым документом в деятельности любой организации (или индивидуального предпринимателя), занимающейся торговой деятельностью.

Итоговой операцией по контролю количества товаров в торговле является инвентаризация [8].

Инвентаризация товаров в торговой организации является абсолютно необходимой, так как служит наиболее действенным средством для выявления возможных ошибок при учете товара, потерь от порчи и хищения. Согласно ст. 12 Федерального закона № 402-ФЗ от 06 декабря 2011 г. «О бухгалтерском учете», «для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности организации обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка».

По окончании инвентаризации описи (акты, ведомости) и прилагаемые к ним документы, оформленные должным образом и подписанные членами инвентаризационной комиссии, передаются в бухгалтерию предприятия. Для отражения результатов инвентаризации товарно-материальных ценностей (товаров) применяются сличительные ведомости, которые служат для отражения расхождения между данными бухгалтерского учета и данными инвентаризационных описей.

Также контроль за деятельностью торговых организаций может осуществляться с помощью проведения внутреннего и внешнего аудита [4].

Первичные документы составляются, как минимум, в двух экземплярах (для покупателя и поставщика). В этом случае исправления вносятся одновременно во все экземпляры документа.

Все первичные учетные документы по движению товара на складах материально ответственные лица передают в установленные сроки в бухгалтерию. Сотрудники бухгалтерской службы проверяют правильность их оформления и законность совершенных операций, после чего производят таксировку, т.е. определяют денежную оценку совершенных товарных операций.

Итак, первичный учет в торговле подтверждает факты совершения хозяйственных операций от поступления (приема) товара до его выбытия (списания, продажи, обмена и т.д.). Между начальной и конечной фазой движения товара в торговой организации могут осуществляться и промежуточные операции: дооценка, переоценка, изменение параметров и т.д. Все эти ключевые моменты состояния товара отражаются в первичных документах, подтверждающие не только его ценовые, но и качественно-количественные параметры.

Основные формы первичных документов регламентированы Министерством Финансов и Госкомстатом РФ. Специализированные формы документов могут утверждаться другими инстанциями и непосредственно руководителем торговой организации.

Отметим, что существенным изменением в современных условиях касательно первичных документов является необязательность применения с 1 января 2013 г. унифицированных форм первичной учетной документации.

Совершенствование документального оформления в торговле должно происходить не только в аспекте подтверждения количества товаров, но и в таких направлениях:

- выбора оптимального метода установления наценки на товары;
- расчета (плановой) величины дохода (прибыли) по группам или видам товаров;
- определение базы налогообложения для начисления НДС и налога на прибыль (в целом по всем видам деятельности предприятия);
- оценки затрат (или их части), связанных с продажей товаров (и хранением);
- определение величин допустимого естественной убыли, который будет влиять на прибыль отчетного периода;
- оценки соотношения закупочных, обычных и цен на реализацию;
- определение плотности связи с бюджетом закупок;
- наглядного представления рентабельности реализации и плановой нормы товаров, остающихся на балансе для оценки нужного резерва;
- анализа себестоимости реализации в зависимости от поступления товаров (создание собственными силами, перевод запасов из одного вида в другой, закупка и т.д.);
- оценки метод учета выбытия запасов, причины его возможного и фактического изменения.

Таким образом, грамотно построенная система первичного учета является основой не только эффективно построенной системы документооборота, составления отчетных данных, но и долговременного, устойчивого развития любого экономического субъекта, в том числе и современной торговой организации [5].

Перспективы развития направлений первичной учетной документации связаны с технологиями электронного документа и цифровой подписи, но и такие элементы будут являться реквизитами из минимально утвержденного перечня государственными инстанциями или руководителями сотрудничающих организаций, и как вариант, между продавцами и покупателями.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая, вторая и третья. Закон РФ от 30.11.94 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 19.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации – часть первая, закон РФ от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая, закон РФ от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 19.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402 «О бухгалтерском учете».
4. Арнаут М.Н., Маркова Д.А. Анализ рынка аудиторских услуг в Приморском крае: оценка настоящего и будущего Сборник научных трудов Sworld. – 2014. – Т. 26, № 2. – С. 91-97.
5. Арнаут М.Н. Теоретическое обоснование принципиальных различий экономических категорий устойчивое развитие и устойчивость развития в рамках исследования вопросов управления деятельностью современного университета // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1-2. – С. 684-690.
6. Бородин В.А. Бухгалтерский учёт: Учебник для вузов. – М.: Юнити-дана, 2012.
7. Кибиткин А.И., Дрождина А.И., Мухомедзянова Е.В., Скотаренко О.В. Учет и анализ в коммерческой организации. – М.: Академия естествознания, 2012. – 387 с.
8. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии: учеб-практ. пособие / Н.В. Пошерстник. – М.: ТК Велби, 2012. – 552 с.
9. Русалев Л.А. Теория бухгалтерского учета. – М.: «Феникс», 2011.
10. Сулейманова Е.В., Хисамудинов В.В. Бухгалтерский финансовый учёт: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

© Терентьева Л.В.* , Малышева В.В.♦

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

Данная статья посвящена вопросам составления бухгалтерского баланса, роли бухгалтерского баланса в оценке финансовой устойчивости предприятия, анализу финансовой устойчивости конкретного предприятия.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, отчетность, финансовая устойчивость.

Оценка финансовой устойчивости организации представляет особый интерес для пользователей бухгалтерской отчетности в связи с тем, что ха-

* Студент.

♦ Старший преподаватель кафедры Экономики и менеджмента.

характеризует способность организации погашать свои обязательства в срок. Основной базой для данной оценки является бухгалтерский баланс, который играет важнейшую роль в обеспечении полноты и достоверности отражения финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В этой связи важным представляется исследование данной формы отчетности как основного источника для анализа финансового состояния организации.

Бухгалтерский баланс является основной формой бухгалтерской отчетности и имеет большое значение для руководства предприятием. Данные баланса служат для выявления важнейших показателей, характеризующих деятельность предприятия и его финансовое состояние.

Бухгалтерский баланс как информационная база оценки финансовой устойчивости организации позволяет объективно оценить финансовое состояние любого предприятия и является важнейшей задачей его менеджмента [1].

Цель исследования заключается в проведении оценки финансовой устойчивости на основе бухгалтерского баланса на примере ООО «Первая Дальневосточная Промышленная Компания», г. Владивосток (далее по тексту – ООО «ПДПК»).

Благодаря сжатой и компактной форме баланс является весьма удобным документом, отражает состояние финансов предприятия на определенную дату. Раскроем практические аспекты составления бухгалтерского баланса на примере реально действующей организации ООО «Первая Дальневосточная Промышленная Компания» (далее по тексту ООО «ПДВПК»). Анализ основных технико-экономических показателей необходим для комплексной оценки деятельности компании, он показан на рис. 1.

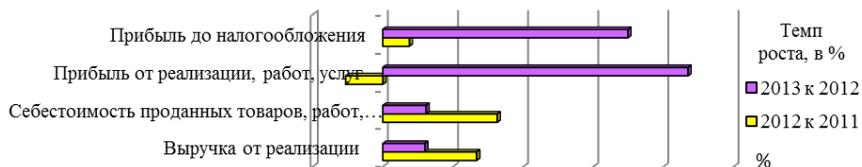


Рис. 1. Динамика темпа роста основных экономических показателей деятельности ООО «ПДВПК» за 2011-2013 гг.

Эти показатели в полной мере отражают эффективность работы торгового предприятия, показывают перспективы развития его в ближайшем будущем. На основании проведенного анализа технико-экономических показателей можно сделать вывод, что в целом фирма ООО «ПДВПК» успешно функционирует на рынке города Владивостока и получает прибыль. Однако судя по снижению уровня прибыли к обороту выручки в 2012 г. компания столкнулась с рядом проблем, таких как: нехватка заказов, повышение себестоимости, высокий темп инфляции, большая конкуренция на рынке.

Для того, чтобы бухгалтерская отчетность соответствовала предъявляемым к ней требованиям, при составлении бухгалтерских отчетов должно быть обеспечено соблюдение следующих условий: полное отражение за отчетный период всех аспектов хозяйственной жизни ООО «ПДВПК» и результатов инвентаризации всех производственных ресурсов, товаров и расчетов; полное совпадение данных синтетического и аналитического учета, а также осуществление записи хозяйственных операций в бухгалтерском учете только на основании надлежаще оформленных оправдательных документов или приравненных к ним технических носителей информации; правильная оценка статей баланса [2]. Рассмотрим процедуры, предшествующие составлению отчетности. Журнал фактов хозяйственной жизни приведен в табл. 1.

Таблица 1

Журнал фактов хозяйственной жизни ООО «ПДВПК»

Факт хозяйственной жизни	Первичный документ	Проводка		Сумма, тыс. руб.
		Д	К	
<i>по закрытию счета 90 «Продажи»</i>				
Списывается себестоимость оказанных услуг	Акт об оказании услуг	90.02	20	159705
Списываются расходы на продажу)	Акт об оказании услуг	90.07	44	193
Отражена выручка от продажи выполненных работ	Акт об оказании услуг	62	90.01	193774
Отражен НДС с выручки от продаж	Счет-фактура	90.03	68	29559
Списано сальдо субсчета «Выручка»	Бухгалтерская справка-расчет	90.01	90.09	193774
Списано сальдо субсчета «Себестоимость продаж»	Бухгалтерская справка-расчет	90.09	90.02	159705
Списано сальдо субсчета «Расходы на продажу»	Бухгалтерская справка-расчет	90.09	90.07	193
Списано сальдо субсчета «НДС»	Бухгалтерская справка-расчет	90.09	90.03	29559
Отражен финансовый результат от продажи работ за год	Бухгалтерская справка-расчет	90.09	99	4317
<i>по закрытию счета 91 «Прочие доходы и расходы»</i>				
Списана дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности	Бухгалтерская справка-расчет	91.02	62.01	161
Списана остаточная стоимость ликвидированных объектов основных средств	Бухгалтерская справка-расчет	91.02	01.02	986
Отражены расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями	Бухгалтерская справка-расчет	91.02	76.06	52
Отражены суммы уплаченных штрафов, пеней, неустоек за нарушение условий договоров	Бухгалтерская справка-расчет	91.02	76.02	101
Списано сальдо субсчета «Прочие расходы»	Бухгалтерская справка-расчет	91.09	91.02	1300
Отражен финансовый результат от прочих доходов и расходов	Бухгалтерская справка-расчет	99	91.09	1300
<i>по реформации бухгалтерского баланса</i>				
Определен финансовый результат от продажи товаров – прибыль	Бухгалтерская справка-расчет	90.09	99	4317
Отражено сальдо прочих доходов и расходов – прибыль	Бухгалтерская справка-расчет	99	91.09	1300
Начислен налог на прибыль	Налог. декларация	99	68.01	603
Начислены штрафы за несвоевременную уплату налогов	Налог. декларация	99	68	280
Списана сумма чистой прибыли	Бухгалтерская справка-расчет	99	84	2134

Анализ финансовой устойчивости предприятия является важнейшим этапом оценки его деятельности и финансово-экономического благополучия, отражает результат его текущего состояния [3]. Рассчитанные значения системы абсолютных и относительных показателей, характеризующих финансовую устойчивость организации приведены в табл. 2-3.

Таблица 2

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ПДВПК» за 2011-2013 гг.

№ п/п	Показатели	2011	2012	2013	Изменения за год (+,-), тыс. руб.	
					2012 к 2011	2013 к 2012
1	Собственный капитал	920	2837	6614	1917	3777
2	Внеоборотные активы	428	428	428	0	0
3	Собственные оборотные средства (СОС)	492	2409	6186	1917	3777
4	Долгосрочные обязательства (ДО)	0	0	0	0	0
5	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СДИ)	492	2409	6186	1917	3777
6	Краткосрочные кредиты банков (ККЗ)	64892	97544	103092	32652	5548
7	Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат (ОИЗ)	65006	99581	109278	34575	9697
8	Общая величина запасов (З)	65384	99953	109278	34569	9325
9	Излишек (+) или недостаток (-) СОС для формирования запасов (ΔСОС)	-64892	-97544	-103092	-32652	-5548
10	Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов (ΔСДИ)	-64892	-97544	-103092	-32652	-5548
11	Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников формирования запасов (ΔОИЗ)	-378	-372	0	6	372
12	Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости	(0,0,0)	(0,0,0)	(0,0,0)		
13	Тип финансовой устойчивости	Кризис	Кризис	Кризис		

Таблица 3

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «ПДВПК» за 2011-2013 гг.

№	Коэффициент	Норма	Период			Отклонение (+,-)	
			2011	2012	2013	2012 к 2011	2013 к 2012
1	Коэффициент автономии (K_a)	$\geq 0,5 \div 0,6$	0,007	0,024	0,056	0,017	0,032
2	Коэффициент финансовой зависимости ($K_{зав}$)	$\leq 1,9$	142,9	41,7	17,9	-101,2	-23,8
3	Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала ($K_{фр}$)	$\leq 0,5$	70,5	34,4	15,6	-36,1	-18,8
4	Коэффициент маневренности собственного капитала ($K_{ман}$)	$0,4 \div 0,6$	0,53	0,85	0,94	0,32	0,09
5	Коэффициент независимости капитализованных источников ($K_{незав.к.и.}$)	$\geq 0,6$	1	1	1	0	0
6	Коэффициент обеспечения материальных запасов собственными средствами ($K_{мз}$)	$0,6 \div 0,8$	0,008	0,024	0,057	0,016	0,033

Продолжение табл. 3

№	Коэффициент	Норма	Период			Отклонение (+,-)	
			2011	2012	2013	2012 к 2011	2013 к 2012
7	Коэффициент соотношения внеоборотных активов и собственного капитала ($K_{ва/ск}$)	$\geq 0,5 \div 0,8$	0,47	0,15	0,06	-0,32	-0,09
8	Коэффициент обеспечения оборотных средств собственными оборотными средствами ($K_{оос}$)	$\geq 0,1$	-0,96	-0,87	-0,94	0,09	-0,07
9	Коэффициент соотношения собственных и заемных средств ($K_{сз/зс}$)		0,41	0,13	0	-0,28	-0,13
10	Коэффициент окупаемости процентов по кредитам ($K_{окуп\%}$)	≥ 3	0	7,9	24,9	7,9	17
11	Коэффициент стабильности экономического роста ($K_{с.э.р.}$)		0,67	0,22	0,32	-0,45	0,1
12	Коэффициент чистой выручки ($K_{чв}$)		0,008	0,005	0,013	-0,003	0,008

На основе анализа финансовой устойчивости ООО «ПДВПК», можно сделать следующие выводы о положительных и отрицательных результатах деятельности предприятия.

К положительным результатам относятся следующие:

- увеличение темпов роста объема произведенных работ, реализуется за счёт эффективно проводимой маркетинговой политики;
- экономический потенциал фирмы возрастает, т.е. увеличивается стоимость активов компании, а значит и масштабы ее деятельности;
- объем реализации растет более быстрыми темпами, чем стоимость активов организации, т.е. ресурсы компании используется более эффективно, повышается отдача с каждого рубля вложенного в ООО «ПДВПК»;
- сбалансированность основных технико-экономических показателей показывает, что рентабельность продаж имеет положительную динамику, то есть доля прибыли в выручке от реализации увеличивается, это произошло из-за того, что темпы роста выручки от реализации опережают темпы роста себестоимости.

К отрицательным моментам деятельности относятся:

- расчет показателей финансовой устойчивости выявил, что предприятие находится в кризисном положении;
- уменьшение денежных средств в анализируемом периоде, привело к недостатку наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств;
- большая дебиторская задолженность, свидетельствует об отвлечении части текущих активов из производственного процесса, причем она имеет тенденцию к росту, а период погашения увеличивается, не рационально организованная работа с дебиторами приводит к значительному отвлечению денежных средств из оборота и приводит к затруднению в выполнении своих обязательств;

- налицо недостаток собственных оборотных средств, из-за чего предприятие не может нормально функционировать;
- у предприятия довольно высокий уровень финансовой зависимости от внешних кредиторов;
- кредиторская задолженность имеет постоянное превышение над дебиторской задолженностью, это показывает, что предприятие на протяжении всего анализируемого периода имеет кредитовое сальдо задолженности, т.е. предприятие финансировало отсрочки платежей своих должников за счёт неплатежей кредиторам.

В результате проведенного анализа администрации предприятия необходимо разработать и внедрить мероприятия для укрепления финансовой устойчивости, т.е. следует более детально планировать финансирование своей деятельности за счёт кредиторской задолженности и активировать работу с дебиторами.

Список литературы:

1. Сигидов Ю.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / Ю.И. Сигидов, А.И. Трубилин, Е.А. Оксанич, М.С. Рыбьянцева; под ред. Ю.И. Сигидова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 366 с.
2. Кислов Д.В. Бухгалтерский баланс: техника составления / Д.В. Кислов. – М.: Гросс Медиа, 2011. – 277 с.
3. Смирнова М.В. Особенности формирования и использования аналитической информации по данным бухгалтерской отчетности / М.В. Смирнова // Экономика и управление: рос. науч. журн. – 2013. – № 8. – С. 43-45.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В УЧЕТЕ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ: ИЗМЕНЕНИЯ В 2014 ГОДУ

© Тимерханова Т.М.*

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

Современные условия хозяйствования предъявляют повышенные требования к квалификации бухгалтеров, которые обеспечивают учет, контроль фактов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в том числе связанных с оплатой труда. Для современных предприятий эффективный бухгалтерский учет заработной платы и ее анализ весьма важен, так как рост производительности труда связан с изменением всех затрат производства и непосредственно влияет на конечный финансовый результат предприятия, поэтому необходимо постоянно управлять

* Студент.

этими процессом. При этом для эффективного управления необходимо проводить постоянный мониторинг действующего законодательства в сфере регулирования труда и заработной платы, т.к. в настоящее время именно в данной области проводятся существенные изменения, которым и посвящена данная статья.

Ключевые слова: труд, заработная плата, нормативное регулирование.

Важнейшим направлением деятельности бухгалтерии любого предприятия, является учет заработной платы работников предприятия. Этот участок работы является одним из наиболее трудоемких и ответственных в работе бухгалтера. Учет труда и заработной платы по праву занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии. Он должен обеспечить оперативный контроль над количеством и качеством труда, за использованием средств, включаемых в фонд заработной платы и выплаты социального характера.

Политика в области оплаты труда, социальная поддержка и защита работников в наше время возложены непосредственно на предприятия, которые самостоятельно устанавливают формы, системы и размер оплаты труда, материального стимулирования его результатов. Понятие «заработная плата» сейчас охватывает все виды заработков, начисленных в денежных и натуральных формах, включая денежные суммы, начисленные работникам в соответствии с законодательством за не проработанное время.

В современных условиях на предприятиях применяются различные формы и системы оплаты труда. Формы и системы заработной платы – это механизм установления размера заработка в зависимости от количественного результата и качества труда (его сложности, интенсивности, условий).

Под системой оплаты труда понимается способ исчисления размера заработной платы, которая подлежит выплате работнику за результаты его общественно необходимого труда. Назначение системы – обеспечить установление правильных соотношений между мерой труда и мерой его оплаты.

Формы и системы оплаты труда представлены на рис. 1.

Заработная плата используется как экономический рычаг управления производством, в связи с этим важны грамотная научная организация труда и правильный полный учёт труда. Благодаря грамотно построенному учету заработной платы предприятие имеет возможность не только обеспечивать своих работников необходимыми благами, но и в совокупности с этим определять свое долговременное устойчивое развитие как экономического субъекта [9, 10]. Гражданским кодексом РФ закреплён один из принципов организации заработной платы в современных условиях – самостоятельное установление организацией форм, систем и размеров оплаты труда. Трудовые доходы в настоящее время максимальными размерами не ограничены, они регулируются только налогами. Однако согласно ТК РФ месячная оплата труда работника, полностью отработавшего норму рабочего времени в ме-

сяц и выполнившего свои трудовые обязанности, не может быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного действующим законодательством [3]. С 01.01.2014 она составила 5554 руб. Изменение произошло с вступлением в силу документа Федеральный закон от 2 декабря 2013 г. № 336-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда».

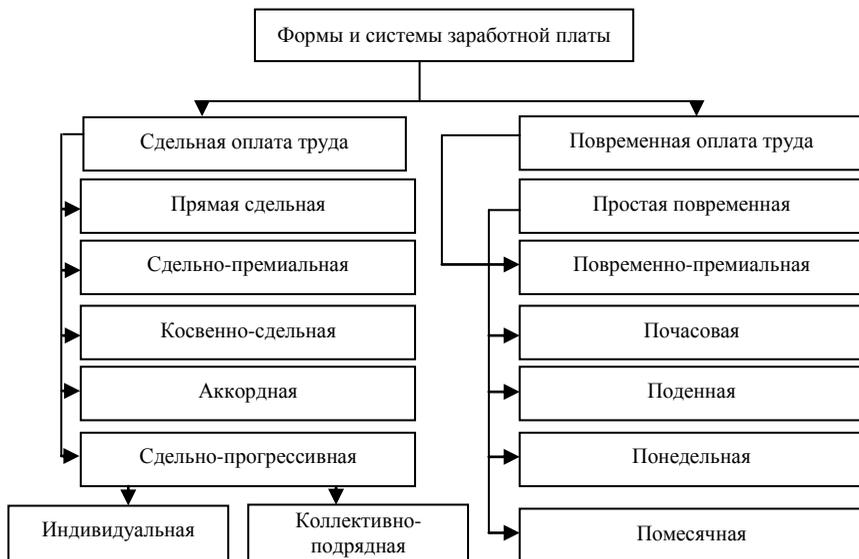


Рис. 1. Формы и системы оплаты труда

Напомним, последнее изменение в Федеральный закон от 19 июня 2000 г. № 82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда» на 2013 год была изменена с 4611 руб. до 5205 руб. Таким образом, индексация составила 6,3 %, что в целом коррелирует с процентом инфляции за текущий год (5,9 %). Следует помнить, что МРОТ используется для регулирования оплаты труда и определения размеров пособий по временной нетрудоспособности, беременности, родам и иных целей обязательного социального страхования [4, 1].

Изменился в 2014 году и порядок расчета отпускных и компенсации за неиспользованный отпуск.

С вступлением в силу Федерального закона от 02.04.2014 № 55-ФЗ, который внес изменения в Трудовой кодекс РФ. Согласно новому закону, изменяется расчет среднедневного заработка для оплаты отпускных и выплаты компенсации за неиспользованный отпуск.

С апреля 2014 года применяется новый коэффициент 29,3 (ранее был 29,4) [7]. Обусловлено это тем, что еще с 2013 года увеличилось количество праздничных дней, соответственно уменьшилось среднее количество кален-

дарных дней в месяце, соответственно, значения среднего дневного заработка для расчетов, связанных с отпусками, будут больше, чем исчисленные в соответствии с прежней редакцией ст. 139 ТК РФ. Закон вступил в силу со дня его официального опубликования, которое состоялось 2 апреля [6].

Средний дневной заработок для расчета отпуска, а также для расчета компенсации за неиспользованный отпуск предоставляется в календарных днях и рассчитывается с помощью деления заработной платы, которая была начислена за последние 12 месяцев на среднее число календарных дней в месяце (29,3).

Так же изменения коснулись и налогов, так с вступление в силу Постановления Правительства РФ от 30.11.2013 № 1101 «О предельной величине базы для начисления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды с 1 января 2014 г.» изменилась Предельная величина базы для начисления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды на 2014 г составила 624 тыс. руб. (в 2013 г. – 568 тыс.руб., индексация в 1,098 раз) [2].

То есть, если налогооблагаемая база превысила 624 тыс.руб., то при исчислении страховых взносов плательщиками страховых взносов, производящими выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, не исчисляются взносы в ФОМС и ФСС, а взносы в ПФР исчисляются по пониженной ставке 10 % [5], с суммы превышения предельной величины базы (624 тыс. руб.) в отношении каждого физического лица с начала года.

Также с 01.01.2014 г. страховые взносы на обязательное пенсионное страхование платятся по общему тарифу без разделения на финансирование страховой и накопительной части (Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования в части права выбора застрахованными лицами варианта пенсионного обеспечения»). Документ внесен в Госдуму Правительством РФ [8].

Так с 1 января 2014 года застрахованные лица 1967 года рождения или моложе получили возможность выбора варианта пенсионного обеспечения.

Вариант первый – продолжить направлять 6 % индивидуальной части тарифа страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии. Для этого нужно подать заявление в Пенсионный фонд РФ о переводе пенсионных накоплений в негосударственный пенсионный фонд или заявление о выборе:

- инвестиционного портфеля управляющей компании;
- расширенного инвестиционного портфеля государственной управляющей компании;
- инвестиционного портфеля государственных ценных бумаг государственной управляющей компании.

Вариант второй – направить 6 % индивидуальной части тарифа страховых взносов с накопительной на страховую часть трудовой пенсии (соответ-

ственно на накопительную часть тогда пойдет 0 %). Такая модель реализована с 1 января 2014 года по умолчанию.

Соответствующий выбор застрахованные лица могут сделать до 31 декабря 2015 года. При этом страхователю нужно только уплатить страховой взнос по тарифу, установленному для него законодательством, без разделения на финансирование страховой и накопительной части. Заниматься определением сумм взносов будет Пенсионный фонд РФ, исходя из имеющихся в информационной базе данных персонифицированного учета сведений о выборе застрахованным лицом вида пенсионного обеспечения («6 %» или «0 %»).

Таким образом, законодательные акты по урегулированию труда и заработной платы своевременно внесли изменения в порядок расчета оплаты отпускных и пособия по временной нетрудоспособности. Внесли изменение по налогам, предоставив налогоплательщикам свободу выбора по размещению своих взносов.

Список литературы:

1. Консультант Плюс: Практический комментарий основных изменений налогового законодательства с 2014 года.

2. Постановление Правительства РФ от 30.11.2013 N 1101 «О предельной величине базы для начисления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды с 1 января 2014 г.».

3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 04.11.2014).

4. Федеральный закон от 19.06.2000 N 82-ФЗ (ред. от 02.12.2013) «О минимальном размере оплаты труда».

5. Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ (ред. от 04.06.2014) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».

6. Федеральный закон от 02.12.2013 N 336-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда».

7. Федеральный закон от 02.04.2014 N 55-ФЗ «О внесении изменений в статью 10 Закона Российской Федерации «О государственных гарантиях и компенсациях для лиц, работающих и проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях» и Трудовой кодекс Российской Федерации». П. 13. Ст. 2.

8. Федеральный закон от 04.12.2013 N 351-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования в части права выбора застрахованными лицами варианта пенсионного обеспечения».

9. Арнаут М.Н. Теоретическое обоснование принципиальных различий экономических категорий устойчивое развитие и устойчивость развития в

рамках исследования вопросов управления деятельностью современного университета // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1-2. – С. 684-690.

10. Арнаут М.Н. Организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием университета: дисс. ... канд. эконом. наук / Институт экономики Уральского отделения РАН. – Екатеринбург, 2014.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

© Титко Н.А.*

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

На основе анализа подходов к заработной плате в экономике труда и в трудовом праве дается определение понятия заработной платы. Анализируется сущность категории заработная плата.

Ключевые слова: заработная плата, система оплаты труда, принципы оплаты труда.

В экономической теории существует две основных концепции определения природы заработной платы:

- заработная плата как цена труда. Ее величина и динамика формируются под воздействием рыночных факторов и в первую очередь спроса и предложения;
- заработная плата как денежное выражение стоимости товара «рабочая сила» или «превращенная форма стоимости товара рабочая сила». Ее величина определяется условиями производства и рыночными факторами спросом и предложением, под их влиянием происходит отклонение заработной платы от стоимости рабочей силы.

Во-первых, заработная плата выступает как условие трудового договора, определяющее конкретные права и обязанности его участников. Во-вторых, заработная плата – это элемент трудового правоотношения. В-третьих, заработная плата является институтом отрасли трудового права, представляя собой систему юридических норм, регулирующих отношения в сфере организации оплаты труда. В этом правовом институте находит выражение политика государства и общества в области оплаты труда, и в более широком смысле – в области доходов населения.

На наш взгляд следует согласиться с Н.М. Саликовой, полагающей, что на современной стадии развития законодательства можно выделить еще и

* Студент.

четвертый аспект. Заработную плату можно рассматривать и как межотраслевой правовой институт, регулирующий общественные отношения, связанные с организацией оплаты труда работника. Такое определение не противоречит общетеоретическому понятию, где под предметом регулирования понимается качественно специфический вид однородных общественных отношений, а сам такой институт права включает совокупность общих и специальных норм.

Общие нормы устанавливают принципы оплаты труда (например, принцип оплаты по труду, право на заработную плату не ниже минимального размера оплаты труда, право на справедливую и в полном размере выплату заработной платы), государственные гарантии по оплате труда, ответственность за нарушение законодательства об оплате труда.

Общие нормы содержатся в ст.ст. 30, 37 Конституции РФ, части первой Трудового кодекса РФ (ТК РФ) и в иных федеральных законах.

В ст. 37 Конституции установлено право гражданина на оплату труда без дискриминации и не ниже установленного законом минимального размера. В ст. 2 ТК РФ закрепляется принцип права каждого работника на своевременную и в полном размере выплату справедливой заработной платы, обеспечивающей достойное человека существование для него самого и его семьи. Нарушение установленных сроков выплаты заработной платы или выплата ее не в полном размере рассматривается ст. 4 ТК РФ как принудительный труд.

Заработная плата конкретного работника зависит от его квалификации, занимаемой должности или выполняемой работы, количества, качества, результатов труда, условий выполнения работы. Таким образом, одного наличия общих норм по оплате труда недостаточно. Функцию индивидуализации заработной платы выполняют специальные нормы [5].

Специальные нормы содержатся: 1) в Разделе VI Трудового кодекса РФ, где устанавливается специфика оплаты труда работников в условиях, отклоняющихся от нормальных. На индивидуализацию оплаты труда влияют различные критерии дифференциации: объективные, например, сфера экономики (бюджетная сфера или реальный сектор экономики), условия труда (обычные или вредные, опасные), климатические условия (работа в районах Крайнего Севера и местностях, приравненных к ним), занимаемая должность, специфика трудовой функции, объем ответственности; 2) в Части четвертой Трудового кодекса (устанавливающей специфику регулирования труда отдельных категорий работников): например, положения об оплате труда лиц, работающих по совместительству. Следует согласиться с позицией профессора М.В. Молодцова, полагающего, что нормы части четвертой ТК РФ не образуют самостоятельной «специальной» части отрасли, но устанавливают ограничения и дополнения к общим нормам трудового права (нормы-дополнения, нормы-ограничения, нормы-льготы, нормы-запреты). В регулирова-

нии вопросов оплаты труда в основном присутствуют нормы-дополнения и нормы-льготы [3].

В изучении заработной платы как правовой категории фундаментальными достижениями являются труды А.Е. Пашерстника, утверждавшим, что юридическая природа и содержание вознаграждения за труд могут быть понятны в связи с природой и содержанием трудового правоотношения, где наряду с правом на труд, реализуется право на оплату в соответствии с количеством и качеством труда. Право работника на оплату труда делает заработную плату элементом трудового правоотношения [4].

Под заработной платой как вознаграждением за труд А.Е. Пашерстник понимал только вознаграждение работников государственных организаций. От вознаграждения за труд он отличал трудовой доход как категорию, указывающую на источник приобретения средств к существованию и в равной мере относящуюся как к трудовым, так и к гражданско-правовым отношениям. Признаком, общим для всякого вознаграждения за труд, он считал соразмерность оплаты затратам труда. Пашерстник А.Е. включал в заработную плату все выплаты, производимые на предприятии, основанные на принципе взаимности и связанные с оценкой интенсивной и экстенсивной величины труда.

Лившиц Р.З. определял заработную плату как одну из форм вознаграждения за труд. Одним из самых первых признаков заработной платы он выделял такой признак как вознаграждение по количеству и качеству труда. Важное значение имеет и то обстоятельство, что в трудовых отношениях регламентируется процесс труда, обе стороны правоотношения – предприятие и работник – подчиняются установленному внутреннему трудовому распорядку. В гражданских правоотношениях процесс труда не подлежит правовому регулированию, оплате подлежит не оплачиваемый труд, а его конечный продукт. Эти особенности вознаграждения за труд отчетливо видны при выполнении работы по договору подряда, при оплате открытия и изобретения, при оплате труда авторов творческих произведений.

В качестве третьего обязательного признака заработной платы Р.З. Лившиц выделял рабочее время. Труд в его наиболее общем виде есть процесс общественно полезной деятельности человека, и потому величина труда нуждается в собственном измерителе. По мнению Лившица, таким общим измерителем является рабочее время. Причем в повременной системе рабочее время определяет размер заработной платы непосредственно, при сдельной – опосредованно, через нормы выработки и сдельные расценки [1].

Фатуев А.А. и Таль Л.С. полагают, что нельзя сводить все трудовое правоотношение к имущественным отношениям. Для трудовых, в отличие от гражданских, характерны отношения власти, подчинения, определенная связанность, ограничение работника как личности.

С другой стороны, имущественную сторону трудового правоотношения составляют и такие имущественные правомочия работника как право на

компенсационные выплаты при командировках, при использовании личного транспорта в служебных целях, при возмещении стоимости спецодежды, при выполнении государственных и общественных обязанностей и т.п.

По мнению А.И. Процевского, имущественный элемент в трудовом правоотношении определяется фактическими затратами живого труда с учетом продолжительности работы, степени выполнения норм выработки, времени обслуживания, условий труда и т.п. Однако при этом он отмечал, что лишь основная часть заработной платы выступает элементом трудового правоотношения, а дополнительная ее часть носит вторичный характер.

Большинство устоявшихся ранее на практике словосочетаний, в которых понятия оплаты труда и заработной платы смешиваются, перешли в текст законодательства. Так, в ч. 1 ст. 135 ТК РФ упоминается «система заработной платы», а в части второй – «система оплаты труда». Далее, в ст. 143 Кодекса также используется «тарифная система оплаты труда», хотя оплата труда уже определена ст. 129 ТК РФ как «система отношений». Ясно, что у «системы отношений» не может быть какого-либо размера, однако иногда в Кодексе говорится о «размерах оплаты труда» (ст. 41, 147).

Сформулированное в ст. 129 ТК РФ определение заработной платы трудно назвать удачным. По мнению законодателя заработная плата состоит из двух частей: 1) вознаграждение за труд и 2) выплаты компенсационного и стимулирующего характера. Из этого можно сделать вывод о том, что вознаграждение за труд – это и есть основная часть заработной платы (тарифная ставка / оклад, районный коэффициент, доплаты и надбавки за условия труда), а выплаты компенсационного и стимулирующего характера – это нечто отдельное, но никак не вознаграждение за труд. С точки зрения законодателя получается, что, например, компенсационные выплаты за условия труда – это не вознаграждение за труд, но, в то же время, они тоже являются зарплатой. Законодателю следует в определении заработной платы указать только те компенсационные выплаты, которые связаны с режимом работы и условиями труда. В теории трудового права такие выплаты всегда назывались компенсационными доплатами. Единообразие необходимо, в противном случае будут нарушаться права работников.

Нельзя также не обратить внимание на то, что ст. 37 Конституции РФ говорит о минимальном размере оплаты труда, а сама комментируемая статья делает понятия «минимальная заработная плата» и «минимальный размер оплаты труда» синонимами. Использование таких терминов в качестве синонимов сложилось исторически и стремление законодателя четко дистанцировать их друг от друга получилось не совсем удачным.

Следовательно, понятие «оплата труда» нельзя определять как систему отношений, поскольку это не свидетельствует о появлении самостоятельного вида отношений, непосредственно связанных с трудовыми отношениями. Вряд ли можно признать ошибкой использование термина «оплата труда» в

качестве синонима заработной платы, его можно рассматривать в качестве родового понятия по отношению к определению заработной платы. Заработная плата может являться лишь частью оплаты труда работника.

Исходя из анализа сущности категории заработная плата, ее можно определить как основную часть средств, направляемых на потребление, представляющую собой долю дохода (чистую продукцию), зависящую от конечных результатов работы коллектива и распределяющуюся между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом каждого и размером вложенного капитала.

Список литературы:

1. Лившиц Р.З. Заработная плата в СССР. Правовое исследование. – М.: Наука, 1972. – 271 с.
2. Молодцов М.В. Источники трудового права / М.В. Молодцов, С.Ю. Голвина // Трудовое право России: учебник для вузов. – М.: Издательство НОРМА, 2003. – С. 45.
3. Пашерстник А.Е. Правовые вопросы вознаграждения за труд рабочих и служащих. – М., Л.: Изд-во АН СССР, 1949. – 352 с.
4. Процевский А.И. Предмет советского трудового права. – М.: Юрид. лит., 1979. – С. 34.
5. Саликова Н.М. Правовое регулирование оплаты труда в Российской Федерации. – Екатеринбург: УрГЮА, 2002. – С. 441.
6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ТК РФ) (с изм. и доп.).

ПРОБЛЕМЫ АУДИТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

© Штакал А.К.* , Мазур А.Е.♦

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В статье раскрывается ситуация, сложившаяся в настоящее время в банковской сфере и с массовым закрытием банков, которое произошло за период с конца 2013 года по настоящий момент. Автором раскрыты ключевые проблемы аудита банковской системы.

Ключевые слова: аудит, банковский аудит, аудиторские фирмы, лицензия Центрального Банка Российской Федерации, коммерческие банки, некоммерческие кредитные организации.

* Студент.

♦ Студент.

За последний год в российской банковской системе произошли большие перемены, и идет большая чистка недобросовестных кредиторов. Аудит как неотъемлемая часть банковской системы так же подвержен изменениям.

Аудит – это предпринимательская деятельность аудиторов (аудиторских компаний) по осуществлению независимых проверок бухгалтерской отчетности, документации, финансовых обязательств и требований экономических субъектов с целью установления достоверности их бухгалтерской отчетности и соответствия совершенных ими финансовых и хозяйственных операций нормативным актам, действующим в Российской Федерации [1].

Банковский аудит представляет собой проверку финансово-хозяйственной деятельности банка. Ключевой целью аудита в банках является получение заключения о достоверности финансового положения проверяемого банка, его доходности, ликвидности, степени риска банковских операций. Аудиторское заключение в кредитных организациях публикуется вместе с годовым отчетом, официальным балансом, счетом прибылей и убытков.

В большинстве стран мира банки подвергаются проверке независимых аудиторов. Аудит включает в себя, в основном, два вида проверки:

1. проверяется правильность и достоверность отчетов в соответствии с национальными законами, нормативными актами и положениями;
2. ревизия и анализ коммерческих и индивидуальных сделок с целью обеспечения того, чтобы финансовые отчеты отражали реальное состояние дел банка и результаты его деятельности.

Рассмотрим причины отзыва лицензий у наиболее крупных из закрытых банков за период с конца ноября 2013 года по начало декабря 2014 года, и начнем с наиболее шумевшего дела, вызвавшего широкий отклик общественности.

20 ноября 2013 года Центральный Банк отозвал лицензию у ОАО «Коммерческий банк «Мастер-Банк» [2]. Официальной причиной отзыва лицензии стало «неисполнение Мастер-Банком федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также нормативных актов регулятора, установление фактов существенной недостоверности отчетных данных, неоднократное нарушение в течение одного года требований, предусмотренных ст. 7 (за исключением п. 3 ст. 7) федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», с учетом неоднократного применения в течение года мер, предусмотренных ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». В ходе осуществления функций банковского надзора ЦБ установил существенную недостоверность отчетных данных Мастер-Банка. «Адекватная оценка принимаемых рисков и объективное отражение активов в отчетности кредитной организации приводит к утрате ее собственных средств (капитала). При этом низкое качество характерно в первую очередь для кредитов, предоставленных лицам, связанным с бизнесом владельцев банка», – говорится в релизе [3].

26 ноября 2014 года была отозвана лицензия у ОАО «Банк – Т».

Решение о применении крайней меры воздействия – отзыве лицензии на осуществление банковских операций – принято Банком России в связи с неисполнением кредитной организацией федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также нормативных актов Банка России, неспособностью удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и применением мер, предусмотренных Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Банк – Т (ОАО) проводил высокорискованную кредитную политику и не создавал адекватных принятым рискам резервов на возможные потери по ссудам. В связи с неудовлетворительным качеством активов, не генерировавших достаточный денежный поток, кредитная организация не обеспечила своевременное исполнение обязательств перед кредиторами. Руководство и собственники банка не предприняли необходимых мер по нормализации его деятельности. В сложившихся обстоятельствах Банк России на основании статьи 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» исполнил обязанность по отзыву у Банк – Т (ОАО) лицензии на осуществление банковских операций [4].

13 декабря 2013 года Центральный банк отозвал лицензию сразу у нескольких крупных банков: ОАО «Акционерный коммерческий банк «Инвестбанк», ОАО «Смоленский Банк» и ЗАО «Акционерный банк «Банк проектного финансирования». Официальные причины закрытия были озвучены следующим образом:

У АКБ «Инвестбанк» лицензия отозвана в связи с неисполнением кредитной организацией федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также нормативных актов Банка России, установлением фактов существенной недостоверности отчетных данных. Главной причиной этого является неудовлетворительное качество активов, которые не формировали достаточный денежный поток. Адекватная оценка принимаемых рисков и достоверное отражение стоимости активов банка привела к полной утрате его собственных средств (капитала). При этом АКБ «Инвестбанк» (ОАО) не исполнено требование надзорного органа о создании необходимых резервов на возможные потери. Руководство и собственники кредитной организации не предприняли меры по нормализации её деятельности. В связи с отсутствием перспектив восстановления финансового положения банка и во избежание дальнейшего усугубления ситуации, Банком России принято решение о прекращении деятельности АКБ «Инвестбанк» [5].

У ЗАО «Акционерный банк «Банк проектного финансирования» была отозвана лицензия в связи с неисполнением банком федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, нормативных актов Банка России, а также неспособностью удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам. В связи с потерей ликвидности в конце ноября 2013 года

АБ «БПФ» (ЗАО) и его структурные подразделения фактически прекратили свою деятельность, что привело к возникновению реальной угрозы кредиторам и вкладчикам банка.

Причина состоит в низком качестве активов банка в силу высокорискованной кредитной политики. Отчетность банка адекватно не отражает принятые риски, резервы на возможные потери по ссудной задолженности не сформированы в полном объеме. При этом банк был вовлечен в проведение сомнительных операций. Руководство и собственники АБ «БПФ» (ЗАО) не предприняли действенные меры по восстановлению его финансового положения [6].

У ОАО «Смоленский Банк» причиной отзыва лицензии стало несвоевременное исполнение обязательств перед кредиторами и вкладчиками.

Кроме того, как заявляет Центробанк, Смоленский Банк занимался выводом активов, проводя в связи с этим соответствующие сделки. Также банк не исполнял требования надзорного органа о создании резервов на возможные потери, а отчетность, которая была предоставлена ЦБ, была недостоверной. В ней скрывались реальное положение дел кредитной организации и полная утрата капитала [7].

Очевидно, что данные события указывают на существующие проблемы в банковской системе. Но являются ли эти проблемы единственными, на которые стоит обратить внимание? Безусловно, нет. За данной проблемой кроются многие другие, более глубокие и опасные. Одна из них – проблема верности аудиторского заключения на современном этапе развития банковской системы.

На сегодняшний день количество закрытых банков и НКО за 2014 год составляет 86 и это только за этот год (для сравнения за весь 2013 было закрыто и ликвидировано 44 кредитных учреждения) и, кажется, эта цифра не будет долго стоять на месте.

Согласно материалам ЦБ, наиболее распространенной причиной отзыва лицензий стало вовлечение банков в сомнительные операции: за это была прекращена деятельность 56 кредитных организаций.

Объем сомнительных операций у банков, лишившихся права заниматься банковской деятельностью, ЦБ стал указывать в пресс-релизах с 2014 года. Суммарный объем таких операций в 2013-2014 гг. составил 280 млрд. 848 млн. рублей (около 8,5 млрд. долларов). Самый большой объем сомнительных операций зафиксирован у московского Кип Банка – 57 млрд. рублей (лицензия отозвана 8 августа 2014 года).

Кроме участия в сомнительных операциях лишившиеся лицензии кредитные организации обвинялись в нарушении закона о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем (47 банков и НКО) и неисполнении требований по созданию резервов (46 кредитных организаций) [8].

Все кредитные организации имели положительные аудиторские заключения, а самый крупный закрытый банк – Мастер-Банк, за 2011 год получил положительное аудиторское заключение от КМПП, а за 2012 от ЗАО АКФ МИАН, и что самое интересное, оба заключения были без оговорок.

Возможно, это как-то связано с выступлением Владимира Путина, в котором президент недвусмысленно намекнул о переизбытке финансовых учреждений в нашей стране [9].

«И количество банков в России слишком велико для масштабов экономики страны, банки нуждаются в укрупнении и повышении устойчивости», – заявил президент РФ Владимир Путин на встрече со студентами НИЯУ МИФИ 22 января 2014.

При этом президент отметил, что в сравнимой с Россией по размеру экономике Германии насчитывается около 250 банков. «Это говорит о том, что часть финансовых учреждений должна увеличивать свой капитал и свои активы, для того чтобы чувствовать себя уверенно и бороться за качество кредитного портфеля, – сказал Путин. – Так же Банк России должен своевременно реагировать на проблемы финансовых учреждений и делать это не в интересах представителей финансовой сферы, а в интересах вкладчиков».

По словам президента, если размер ставок по депозитам какого-либо банка резко отличается от среднего уровня, это говорит о том, что банк желает привлечь средства вкладчиков любой ценой и испытывает трудности. «Здесь Центральный банк должен профессионально исполнять свою функцию контроля и регулятора», – сказал Президент. Возможно, это связано с развитием рынка финансовых учреждений и ростом соответствующих этому развитию требований. Так или иначе, несколько очень важных вопросов остаются без ответа. Как проходила аудиторская проверка данных учреждений? Являются ли ошибки аудиторов признаком некомпетентности, невнимательности или же сговора? Будут ли иметь данные события последствия для аудиторов, проверявших банки, и для российского аудита в целом?

В попытке рассмотреть эти вопросы, мы решили озвучить проблемы, присутствующие в российском аудите в данный момент.

1. То ли из-за сильной конкуренции, то ли просто ввиду политики демпинга, некоторые компании стали преднамеренно занижать стоимость аудиторских услуг, что, как следствие, привело к ухудшению качества осуществляемого аудита. Следовательно, пошатнулось доверие пользователей отчетности к результатам аудиторского заключения, так как далеко не все из них отражают адекватное финансовое положение аудируемых лиц. Для данной проблемы мы видим такое решение: СРО должны выставлять нижнюю планку стоимости аудита либо создать единые для всех правила формирования цены на услуги.

2. После введения требования о едином квалификационном аттестате аудитора, выяснилось, что немало аудиторов, уже задействованных в работе аудиторских организаций, не смогли подтвердить свой статус. Выпускники же ВУЗов, недавно окончившие свое обучение, нередко даже не пытаются приступать к сдаче экзамена, осознавая его сложность и комплексность. Это показывает нам еще одну проблему: несоответствие процесса обучения в некоторых учебных заведениях реальности. Подобная «оторванность» от реалий обусловлена неизменчивостью образовательных программ и отсутствием «обратной связи» с работодателями. Эта проблема может найти следующее решение: для соответствия образованию постоянному социально-экономическому развитию, вузам следует увеличить число приглашаемых профессионалов, которые работают в данный момент и знакомы со всеми изменениями, происходящими в отрасли.
3. Недостаток аудиторов на рынке услуг, которая вытекает из предыдущей проблемы. В российской федерации сейчас 807 банков, при этом 4514 аудиторских фирм, из которых лишь малая часть специализируется именно на банковском аудите [10].
4. Так как рынок аудиторских услуг в РФ еще относительно молодой, в сравнении с зарубежными рынками, мы считаем одной из причин, препятствующих его стабильному развитию, недостаточно совершенную нормативно-правовую базу, или, что еще более вероятно, трудности исполнения существующего законодательства.

Конечно же, не только наша страна столкнулась с проблемами в области аудита. Но, к сожалению, на данный момент, мы значительно отстаем от зарубежных коллег.

В 2002 году одна из крупнейших энергетических компаний США Энрон (на тот момент находящаяся на седьмом месте в списке наиболее влиятельных корпораций США) была объявлена банкротом. Обмануты инвесторы и кредиторы: в одночасье уровень стоимости облигаций упал до «бросового». Обмануты тысячи работников (пенсионные накопления многих из них хранились в виде акций Энрона без права продажи данных акций до наступления пенсионного возраста). Результаты дальнейших проверок показали, что в отчетности были отображены невообразимые и далекие от реалий темпы роста, активы появлялись из ниоткуда, а все долги списывались на счета дочерних компаний, названных именами персонажей знаменитого в то время сериала. Один из первых вопросов, поднятых на рассмотрение общественности: кто был аудитором, и как аудиторов накажут за ошибку? Аудитором концерна была компания «Артур Андерсен» – одна из крупнейших и старейших на рынке аудиторских услуг в Америке, существующая с 1913 года. Что в итоге? Компания совсем скоро прекратила свое существование и «большая пятерка» аудиторов стала «большой четверкой» [11].

Почему в нашей стране дело обстоит иначе – вот главный из нерешенных вопросов.

События, связанные с повальным лишением банков лицензий, не остались незамеченными. В обществе они вызвали настоящий резонанс: оставаясь излюбленной темой СМИ, они заинтересовали даже обывателей, мало связанных с экономической сферой общества. Однако после мониторинга СМИ мы обнаружили, что ничтожно малое количество источников упоминает институт независимого аудита.

Данной работой мы хотели обратить внимание на проблемы аудита, ведь независимая финансовая проверка является одним из неотъемлемых элементов экономической сферы общества.

Список литературы:

1. Куницына, Н.Н. Банковский аудит: учебное пособие / Н.Н. Куницына, В.В. Хисамудинов. – М.: Изд-во: «Финансы и статистика», 2005.

2. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=450000303> (дата обращения: 03.12.2014)

3. Banki.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/memory/bank/?id=5876138> (дата обращения: 03.12.2014).

4. Banki.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/memory/bank/?id=7376884> (дата обращения: 03.12.2014).

5. Banki.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/memory/bank/?id=5980157> (дата обращения: 03.12.2014).

6. Banki.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/memory/bank/?id=5980242> (дата обращения: 03.12.2014).

7. Banki.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/memory/bank/?id=5980103> (дата обращения: 03.12.2014).

8. Audit-it.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/news/finance/791524.html> (дата обращения: 03.12.2014).

9. Banki.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=6110153> (дата обращения: 03.12.2014).

10. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/accounting/reestr_audit/ (дата обращения: 03.12.2014).

11. Аудиторская компания MGI Аудит Бизнес Платформа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.abpconsultant.ru/public/news-audit/2010/11/08/news-audit_42.html (дата обращения: 03.12.2014).

12. Варкулевич Т.В. Внутренний аудит в системе управления финансовой устойчивостью организации / Т.В. Варкулевич // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 2. – С. 86-93.

Секция 12

***БАНКОВСКОЕ
И СТРАХОВОЕ ДЕЛО***

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

© Кцова И.К.

Владикавказский Филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации, г. Владикавказ

Статья посвящена инвестиционной деятельности страховых компаний в России. Установлено, что в современных условиях, все больше людей стараются правильно, выгодно и без риска вложить свои деньги, преумножить свой капитал. Сделан вывод о том, что на сегодняшний день необходимо найти пути оптимизации инвестиционного портфеля страховщика, которая дает возможность интегрировать процесс инвестирования в общую схему управления финансовыми ресурсами страховой организации.

Ключевые слова: имущественный интерес, страховые резервы, инвестиционная деятельность, инвестиции, фиксированный доход, собственный капитал, ценные бумаги жилищный сертификат, денежная наличность, резерв, долгосрочное финансирование, активы, недвижимость.

В современный век развития различных технологий все больше людей стараются правильно, выгодно и без риска вложить свои деньги, преумножить свой капитал.

Как это сделать? Что нужно знать для того, чтобы сохранить, а еще важнее – преумножить свой капитал? Основным направлением в решении этой задачи являются инвестиции.

Что такое инвестиция? Я бы представила это понятие так: «Инвестиция – это инструмент, в который вы вкладываете деньги, для того, чтобы сохранить свой капитал или заработать». Думаю, слово «заработать» является более актуальным, и от него мы будем отталкиваться.

Сколько мы хотим заработать, насколько мы хотим сохранить свои деньги, просто сохранить или увеличить их количество более значительно. Именно тут начинаются риски. Избежать этих рисков позволяют страховые компании. Вот почему мне стало интересно поразмышлять на тему «Инвестиционная деятельность страховых компаний» [1].

Источники прибыли любой страховой компании, как правило, это прибыль от инвестиционной деятельности.

В России большое значение уделяют защите имущественных интересов как физических, так и юридических лиц. Так в соответствии с Законом РФ от 31.12.97 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страхование представляет собой отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определённых событий (страховых случаев) за счёт денежных доходов, формируемых из уплаченных ими страховых взносов (страховых премий).

Государство регулирует инвестиционную деятельность страховщика, как и любого другого инвестора. Принят Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Из-за специфики страховой деятельности помимо норм закона размещение страховщиками временно свободных средств регулируется также положениями Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и Правилами размещения страховщиками страховых резервов (утвержденными приказом Минфина России от 8 августа 2005 г. № 100н).

Возможности страховой организации по участию в инвестиционном процессе определяются ее инвестиционным потенциалом, т.е. совокупностью денежных средств, временно или относительно свободных от страховых обязательств и используемых для инвестирования с целью получения дохода.

Реализация инвестиционного потенциала страховой организации представляет собой процесс инвестирования страхового фонда и собственного капитала.

Мы должны, однако, учитывать, что инвестиционный потенциал влияет множество факторов:

- объем собираемых страховых премий;
- структура страхового портфеля;
- убыточность или прибыльность страховых операций;
- условия государственного регулирования формирования страховых фондов;
- сроки страховых договоров;
- объем собственных средств.

Для защиты страхователей от потерь, которые они могут понести в случае неплатежеспособности страховщиков, органы государственного страхового надзора осуществляют регулирование инвестиционной деятельности страховых организации и в первую очередь контролируют инвестирование средств страховых резервов. В частности, порядок осуществления страховыми организациями инвестиционной деятельности регламентирован «Правилами размещения страховщиками страховых резервов», которые были утверждены Приказом министра финансов РФ от 22 февраля 1999 г. Эти Правила предусматривают размещение страховых резервов в следующие виды активов:

1. государственные ценные бумаги РФ – без ограничений;
2. государственные ценные бумаги субъектов РФ и муниципальные ценные бумаги – в размере не более 30 % от суммарной величины страховых резервов. При этом суммарная стоимость государственных ценных бумаг одного субъекта РФ не может превышать 15 % от суммарной величины страховых резервов, а суммарная стоимость муниципальных ценных бумаг одного органа местного само-

- управления не может превышать 10 % от суммарной величины страховых резервов;
3. вклады (депозиты) и векселя банков, имеющих лицензию на осуществление банковских операций, выданную Центральным банком РФ, а также депозитные сертификаты банка, условия выпуска и обращения которых утверждены выпускающим банком и зарегистрированы в Центральном банке РФ, – в размере не более 40 % от суммарной величины страховых резервов;
 4. денежные средства на счетах в банках, в том числе в иностранной валюте;
 5. акции (за исключением акций страховых организаций) и облигации, включенные в котировальные листы организаторов торговли на рынке ценных бумаг, – в размере не более 30 % от суммарной величины страховых резервов.
 6. доли в уставном капитале обществ с ограниченной ответственностью и вклады в складочный капитал товариществ на вере (за исключением долей и вкладов в уставном или складочном капитале страховщиков), в учредительных документах которых не предусмотрено правовых оснований, препятствующих изъятию средств в разумно короткие сроки, а также ценные бумаги, не включенные в котировальный лист ни одним организатором торговли на рынке ценных бумаг, – не более 10 % от суммарной величины страховых резервов;
 7. жилищные сертификаты – в размере не более 5 % от суммарной величины страховых резервов;
 8. инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов, проспект эмиссии и правила которых зарегистрированы Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг, и сертификаты долевого участия в общих фондах банковского управления, зарегистрированных в установленном порядке в Центральном банке РФ, – в размере не более 5 % от суммарной величины страховых резервов;
 9. недвижимое имущество, за исключением отдельных квартир, а также воздушных, водных судов и космических объектов, – не более 20 % от страховых резервов по страхованию жизни и не более 10 % от страховых резервов по иным видам страхования. При этом максимальная стоимость одного объекта недвижимости не может превышать 10 % от суммарной величины страховых резервов;
 10. денежную наличность;
 11. слитки золота и серебра, находящиеся на территории РФ, – не более 10 % от суммарной величины страховых резервов.

При этом суммарная стоимость ценных бумаг, прав собственности на долю в уставном капитале, средств на банковских вкладах (депозитах), в

том числе удостоверенных депозитными сертификатами, а также в общих фондах банковского управления одного банка не может превышать 15 % от суммарной величины страховых резервов.

Особенностью является то, что, страховые резервы могут быть размещены только в ценные бумаги, которые отвечают обязательным требованиям, т.е.:

- а) допущены к выпуску и обращению на территории РФ, прошли государственную регистрацию в органах, определенных законами и другими правовыми актами, и получили в установленном порядке государственный регистрационный номер, если иное не предусмотрено законодательством;
- б) выпущены иностранными эмитентами и допущены к обращению на фондовых биржах или иных организаторах торговли на рынке ценных бумаг, имеющих лицензию (разрешение) на осуществление деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг, выданную соответствующим уполномоченным органом.

Величина страховых резервов, размещенных в активах, не относящихся к активам, расположенным на территории РФ, не может составлять более 20 % от суммарной величины страховых резервов страховщика.

Итак, правила, в соответствии с которыми страховщики должны были привести свои портфели к 30 июня 2006 г., касаются главным образом требований к наличию рейтингов у эмитентов.

Теперь акции и облигации могут быть приняты в покрытие, если они удовлетворяют одному из следующих требований:

- а) включены в котировальный список «А» 1-го уровня хотя бы одним организатором торговли на рынке ценных бумаг;
- б) выпущены эмитентами, имеющими рейтинг международных рейтинговых агентств Standard & Poor's, Moody's Investor Service и Fitch Inc. не менее двух уровней от суверенного рейтинга Российской Федерации.

Возможны следующие последствия законодательных изменений:

- произойдет перераспределение инвестиционных портфелей в пользу инструментов с более высоким уровнем надежности;
- будут активно использоваться услуги профессиональных участников фондового рынка по доверительному управлению;
- невозможность учитывать при размещении страховых резервов вложения в векселя малоизвестных эмитентов и доли в уставном капитале ООО затруднит жизнь многим компаниям, ориентированным на «серый» бизнес, что приведет к значительному сокращению количества последних.

Необходимо добавить, что закон не лишен ряда недостатков, в частности можно отметить следующие [2]:

- «дискриминация» банковских векселей по отношению к депозитам и депозитным сертификатам тех же банков;
- излишне жесткие требования к рейтингам эмитентов.

В Правилах присутствует также ряд формулировок, позволяющих неоднозначно трактовать то или иное положение. Например:

- термин «рейтинг аналогичного уровня российских рейтинговых агентств» требует утверждения списка таких агентств и таблицы соответствия их рейтингов;
- не ясно, накладываются ли структурные ограничения на сумму активов в доверительном и собственном управлении либо только на активы в собственном управлении.

Инвестиционный потенциал страховых организаций характеризуется объемом, структурой и характером их финансовых ресурсов [3].

Многие исследователи и финансисты решают трудную задачу – создание устойчивого и перспективного рынка. Изучение структуры инвестиций страховых компаний в России и за рубежом позволило выявить особенности и тенденции развития инвестиционной деятельности страховщиков. Так, анализ показал, что, как правило, в развитых зарубежных странах 5-10 % всех активов составляют высоколиквидные краткосрочные инвестиции (такие как краткосрочные банковские депозиты, депозитные сертификаты, казначейские и коммерческие векселя).

Страховые компании за рубежом стали серьезными конкурентами специализированных кредитных организаций, осуществляющих потребительский и ипотечный кредит. В США и ЕС страховые компании по объему ипотечных операций превосходят другие финансово-кредитные организации. На ценные бумаги государственных органов власти приходится до 50 % вложений средств с фиксированным доходом. Примерно 10 % активов страховых компаний приходится на недвижимость.

Большую ставку финансисты делают на промышленность, т.е. особенно большую роль страховой бизнес играет в долгосрочном финансировании промышленности. Широкое распространение в США получила практика предоставления страховыми организациями промышленным корпорациям инвестиционных кредитов сроком на 15-20 лет. Этим отличается кредитование страховыми организациями по сравнению с банковским кредитованием, которое является чаще всего кратко- и среднесрочным.

Широко используются лизинговые операции страховщиков, в которых они успешно конкурируют со специальными фирмами.

Анализ опыта инвестиционной деятельности российских страховщиков показал, что в последние годы несколько увеличилась доля долгосрочных вложений, наблюдается рост операций с ценными бумагами, размещений активов в недвижимость. В то же время инерционный характер носили валютные операции, размещение средств страховых резервов в реальное про-

изводство. По-прежнему основным объектом инвестиций страховых организаций России являются высоколиквидные и менее доходные активы.

Мы попытались порассуждать о деятельности страховых компаний. Можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день важно найти верные пути оптимизации инвестиционного портфеля страховщика, дающей возможность интегрировать процесс инвестирования в общую схему управления финансовыми ресурсами страховой организации.

Цель оптимизации – получение максимального инвестиционного дохода при соблюдении общих для всех участников финансового рынка видов ограничений.

При формировании региональной инвестиционной политики страховых организаций, необходимо найти методы, направленные на эффективную стратегию формирования и оценки инвестиционной деятельности страховых организаций.

Список литературы:

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая, третья и четвертая: федер. – М.: Изд-во «Омега-М», 2010. – 474 с.
2. Закон РФ от 27 ноября 2011 г. № 4015 ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» с измен, и доп.
3. Закон РФ от 25 февраля 2010 г. № 39 ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» с измен, и доп.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ШВЕЙЦАРИИ

© Ласкавая Е.О.*, Маслова А.Д.♦

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Пермь

Одной из наиболее стабильных экономик в мире является экономика Швейцарии. Возможно, именно поэтому швейцарские банки считаются самыми надежными и привлекательными среди инвесторов. Огромное количество людей ежедневно совершают финансовые операции в швейцарских банках. Почему же данная банковская система пользуется такой популярностью?

Ключевые слова: банковская система, национальный банк, кантональный банк, региональный банк, сберегательный банк, вклад, ссуда.

* Студент.

♦ Студент.

Цель данной работы – как раз-таки разобраться в особенностях швейцарской банковской системы. Для этого, прежде всего, выясним, что же такое банковская система, разберемся с экономическим положением Швейцарии, историей, структурой и особенностями ее банковской системы, уделив особенное внимание швейцарской банковской тайне, а так же определим возможности открытия вкладов.

Для начала, необходимо сказать, что банковские системы представляют собой совокупность банков, кредитных учреждений и экономических организаций, выполняющих банковские операции в рамках одной страны.

Прежде всего, необходимо изучить историю швейцарской системы банков. На протяжении нескольких сотен лет швейцарские банки пользуется огромной популярностью. Первыми их клиентами были французские короли. Уже в то время, в 1713 году Великий Женевский Совет обязал все банки регистрировать клиентов и их операции. Передача данной информации осуществлялась только с особого разрешения городского совета. Таким образом, Швейцария стала финансовым и политическим убежищем различных переворотов. С тех времен швейцарские банки набирали популярность, обеспечивая своим клиентам надежность, высокую степень конфиденциальности и профессионализма. Они идут в ногу со временем, прогрессируя вместе с техникой от бумажных карточек и чемоданов с деньгами до электронных переводов, технологий кодирования информации и цифровыми подписями [4].

По моему мнению, на сегодняшний день Швейцария является одним из наиболее уважаемых европейских экономических центров. Ее особое положение на экономической карте мира обусловлено устойчивыми демократическими институтами, расположением в центральной части Европы и традиционным статусом нейтралитета. Швейцария не участвует ни в военных, ни в политических, ни в экономических, ни в расовых конфликтах между государствами. Поэтому ее экономический и политический суверенитет всегда находятся в состоянии спокойствия. Именно эта стабильность и является причиной интереса иностранных инвесторов, что приводит к стечению банковских вкладов со всего мира. Нельзя не упомянуть, что швейцарский франк – одна из основных резервных валют мира.

Нередко Швейцарию называют страной банков, ведь на каждые 1.5 тыс. жителей приходится один банк. Она занимает первое место в мире по конфиденциальности вкладов. Итак, разберемся со структурой данной банковской системы. Все банки делятся на три группы: крупнейшие национальные банки, кантональные, региональные и сберегательные банки, а так же частные банки. Теперь рассмотрим подробнее каждую группу банков. К первой относятся Union Bank of Switzerland, Swiss Bank Corporation и Swiss Credit Bank. Их совокупный баланс составляет около половины баланса всех швейцарских банков. Union Bank of Switzerland работает с инвестициями и осуществляет операции с ценными бумагами. Swiss Bank Corporation принимает

вклады, выдает кредиты, проводит операции с инвестициями и драгоценными металлами. *Swiss Credit Bank* же занимается консультированием по финансовым вопросам, предлагает пенсионное обеспечение и страховые услуги. Что касается второй группы, кантональные банки являются государственными банками, но в то же время придерживаются коммерческих принципов работы. Их деятельность направлена на кредитование и прием депозитов. Региональные и сберегательные банки работают с вкладчиками в собственных регионах, выполняя расчетные операции и кредитование. Частные банки чаще всего обслуживают состоятельных клиентов, управляя их имуществом и портфелем ценных бумаг. Таким образом, они не подвергают себя рискам обычных банковских операций [2].

Банковская система Швейцарии регулируется законом «О банковской деятельности» 1934 года, который был принят после того, как нескольких граждан нацистской Германии казнили за хранение средств в Швейцарском банке. Данный закон определяет правовой режим строжайшей конфиденциальности банковских вкладов и уголовную ответственность за ее нарушение [3].

Контроль за деятельностью швейцарских банков, рынков ценных бумаг и инвестиционных фондов осуществляется Органом надзора за финансовыми рынками Швейцарии, действующего согласно закону «О деятельности финансовых рынков». Так же существует Фонд банковского омбудсмена, который занимается решением банковских конфликтов, разрешением споров и поиском активов.

Так же в Швейцарии существует Банковский Комитет, который не зависит от правительства. Он следит за соблюдением банками всех правил, касающихся банковской деятельности. Он полагается на независимых внешних и внутренних аудиторов. При решении важных банковских вопросов учитывается мнение этого комитета, отклонение от которого件 невозможно.

Абсолютно все швейцарские банки обязаны иметь лицензию Федеральной банковской комиссии, которая регламентирует и контролирует соблюдение правил ведения банковской деятельности. Однако швейцарское право, например, в отношении собственного капитала устанавливает более жесткие правила.

Нельзя не сказать о банковской тайне, являющейся основной особенностью швейцарской банковской системы. Финансовые средства рассматриваются в Швейцарии как охраняемая собственность гражданина, именно поэтому конфиденциальность вкладов защищена как гражданским, так и уголовным правом. За разглашение информации сотрудник подвергается тюремному заключению на срок до полугода или штрафом в размере 50 тысяч швейцарских франков, а данный банк теряет лицензию. Информация о вкладах клиентов открывается только правительственным органам в случае, если доказано, что вкладчик причастен к уголовному преступлению. Важным фак-

тором конфиденциальности банковских вкладов я считаю существование номерных счетов. Банковские операции с такими вкладчиками осуществляются не под именами, а под особыми идентификационными номерами, которые известны только узкому кругу лиц среди администрации банка. Несмотря на это процедура открытия тайной информации по номерным вкладам ничем не отличается от процедуры открытия информации по обычным вкладам, то есть разглашение возможно исключительно после доказательства причастности данного вкладчика к уголовному делу [1].

Далее рассмотрим возможности открытия вклада в одном из Швейцарских банков. Можно сказать, что данная операция возможна практически для каждого. Банк может отказать в случае, если вклад – предположительно криминального происхождения. Банковские агенты крайне осторожно проверяют личность вкладчика и его кредитную историю с использованием большого количества источников, таких как паспорт и справка об источниках личного состояния и доходов, то есть контракты о продаже недвижимого имущества или выписки из банковских счетов. При этом банку необходимо получить информацию об источниках дохода, профессиональной деятельности, цели открытия вклада и дальнейших планах. На законодательном уровне не существует минимальной необходимой суммы для открытия вклада, но частные банки часто устанавливают довольно высокий уровень первоначального вклада. Возможно открытие счета как в швейцарских франках, долларах США или евро, так и в других свободно конвертируемых валютах. Что касается доходности вкладов, она зависит от состояния рынка экономики на момент открытия, от вида самого счета и от тарифа на вклад.

Особое место в банковской системе Швейцарии занимает Швейцарская Ассоциация Банкиров, которая защищает интересы всех вкладчиков швейцарских банков. Также данная ассоциация располагает информацией о наличии или отсутствии лицензии какого-либо банка.

Итак, подводя итоги, можно с уверенностью сказать, что на сегодняшний день Швейцарские банки пользуются невероятной популярностью по всему миру. Они начали свое деятельность несколько сотен лет назад, выдавая ссуды своим первым клиентам – французским королям. Уже тогда они рекомендовали себя со стороны высокой степени надежности, профессионализма и конфиденциальности персональных вкладов. Швейцарские банки и по сей день продолжают поддерживать данные показатели на должном уровне.

Что касается структуры швейцарской банковской системы, она включает в себя крупнейшие банки, выполняющие все стандартные банковские операции, кантональные, региональные и сберегательные банки, работающие с клиентами на своих территориях и частные банки, обслуживающие состоятельных вкладчиков. Деятельность всех банков контролируется Органом

надзора за финансовыми рынками Швейцарии, Банковским комитетом и Фондом банковского омбудсмена. Таким образом, структура банковской системы Швейцарии выглядит следующим образом:



Рис. 1. Структура банковской системы Швейцарии

В банках Швейцарии особое место занимает тайна вкладов, находящаяся под особым контролем. Таким образом, тайная информация может быть открыта только правительственным органам, в случае, если вкладчик причастен к уголовному преступлению. Так же, если вклад имеет криминальную природу, банк может отказать в его открытии. В заключение можно сказать, что если вы не преступник, то Швейцарский банк – идеальное место для хранения ваших средств.

Список литературы:

1. Кирьянов М. Банковская тайна – больше не тайна? // Банковское дело. – 2010. – № 3.
2. Овчинников В.В. Глобальная финансовая система Швейцарских банков // Актуальные проблемы Европы. – 2006. – № 2.
3. Сердинов Э.М. Банковский сектор Швейцарии // Банковское дело. – 2007. – № 6.
4. Хаустова М.Н. Private Banking в теории и практике // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РФ В НОВОМ СТАТУСЕ

© Чебан У.В.*

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург

В данной статье рассматривается Банк России в новом статусе мегарегулятора финансового рынка. Анализируется результат вменения Центральному Банку России фактически всех государственных регулирующих и контрольно-надзорных полномочий в сфере финансового рынка. Также излагаются различные позиции специалистов и авторское видение способов оптимизации работы системы государственного регулирования, контроля и надзора в этой области российской экономики.

В первую очередь, рассматривая Банк России в новом статусе, стоит отметить, что из-за наделения его новыми функциями были расширены цели его работы. Раньше цели Банка России были следующими: защита и обеспечение устойчивости рубля, развитие и укрепление банковской системы РФ; обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы. На текущий момент эти цели были дополнены двумя другими целями: развитие финансового рынка России и обеспечение его стабильности. В целях выполнения функций мегарегулятора финансового рынка «де факта», Банку России был вменен ряд новых полномочий, которые раньше реализовывала ФСФР России. Банк России взял на себя функции ФСФР России по нормативноправовому регулированию финансового рынка РФ, однако, не был наделён правом представлять в Правительство РФ законопроекты федерального значения и проекты нормативных правовых актов Президента РФ и Правительства РФ.

Помимо того, теперь Банк России осуществляет полномочия по контролю и надзору за финансовыми некредитными организациями, к числу которых относятся:

- профессиональные участники рынка ценных бумаг (брокеры, дилеры, управляющие, депозитари, специализированные регистраторы);
- управляющие компании и специализированные депозитари инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда и негосударственного пенсионного фонда;
- акционерные инвестиционные фонды;
- клиринговые организации;
- организаторы торговли, в том числе биржи (товарные, валютные и фондовые) и внебиржевые организаторы торгов;

* Ведущий специалист Управления претензионной работы ОАО «Сбербанк России», бакалавр (направление «Государственное управление») СПбГЭУ.

- центральный депозитарий;
- субъекты страхового дела, в том числе страховые компании и страховые брокеры;
- негосударственные пенсионные фонды;
- микрофинансовые организации;
- кредитные потребительские кооперативы;
- жилищные накопительные кооперативы;
- бюро кредитных историй;
- актуарии;
- рейтинговые агентства;
- сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы [1, с. 24]

Одновременно, Банк России реализует контрольные и надзорные функции в отношении эмитентов при осуществлении ими какой-либо работы на финансовых рынках, а также в части корпоративных отношений в акционерных обществах. В данных сферах Центральный Банк совершает контроль и надзор для защиты прав и интересов в рамках закона акционеров и инвесторов. Дополнительно можно отметить, что осуществление регулирования, контроля и надзора за некоторыми частями финансового рынка выведены из полномочий ЦБ РФ. Таким образом, Минфин России реализует управление в части формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений. С целью осуществления этих функций Минфину РФ вменены полномочия по принятию нормативных правовых актов в части образования, накопления и инвестирования средств пенсионных накоплений, в том числе актов, утверждающих алгоритм расчета чистого финансового результата временного вложения сумм страховых взносов, порядок расчета результатов инвестирования денежных средств пенсионных накоплений, стандартных договоров субъектов отношений по вложению средств пенсионных накоплений, перечни рейтинговых агентств, рейтинги, которых применяются в целях вложения денежных средств пенсионных накоплений, а также процедура доведения до застрахованных лиц формы заявления о выборе инвестиционного портфеля (управляющей компании). Минтруд России осуществляет регулирование и контроль за соблюдением Пенсионным фондом РФ (ПФР) законодательства РФ о формировании и об инвестировании средств пенсионных накоплений (кроме функции контроля за ПФР, возложенных на Центральный Банк России). ЦБ РФ предоставлено право на принятие формы отчетных документов ПФР о поступлении страховых взносов, о направлении средств пенсионных накоплений на инвестирование, о результатах вложения денежных средств, о средствах, учтенных в специальной части индивидуальных лицевых счетов застрахованных лиц и т.д., а также предоставлено право рассматривать эти отчеты. При этом Минфин России и Минтруд России наделены правом осуществлять запросы в ПФР, в специализи-

рованный депозитарий, в управляющие компании, брокерам, в кредитные организации и негосударственные пенсионные фонды о предоставлении необходимой им информации. Антимонопольный контроль на финансовом рынке, как и раньше, реализует Федеральная антимонопольная служба (ФАС России). С вменением Центральному Банку России новых функций произошли следующие изменения и в его внутренней структуре органов управления.

1. изменился состав и полномочия совета директоров Центрального Банка России, в который после внесения изменений должны входить не 12 членов, а 14.
2. изменился срок полномочий председателя Центрального Банка РФ, срок теперь составляет пять лет. Ранее срок полномочий председателя ЦБ РФ ограничивался четырьмя годами.
3. создан новый орган, действующий в постоянном режиме, и осуществляющий управленческие и надзорные функции ЦБ РФ в части финансового рынка – Комитет финансового надзора (аналог комитета банковского надзора).
4. Произошло повышение статуса Национального банковского совета. Теперь Национальный банковский совет переименован в Национальный финансовый совет. Это высший коллегиальный орган управления Центрального Банка. Состоит Национальный финансовый совет из 12 чел., из которых двое – члены Совета Федерации, трое – депутаты Государственной Думы, трое – представители Президента РФ, трое – представители Правительства РФ. В состав Национального финансового совета входит также председатель Банка России.
5. поскольку ФСФР России интегрировано в структуру ЦБ РФ, сформировано специальное подразделение – служба Банка России по финансовым рынкам (СБРФР). В течение ближайших лет именно СБРФР будет обеспечивать исполнение Банком России регулирующих, контролирующих и надзорных функций в сфере финансовых рынков.

Задачами СБРФР являются:

- участие в развитии финансового рынка РФ и его инфраструктуры;
- участие в обеспечении стабильности финансового рынка РФ, в том числе оперативное выявление и противодействие кризисным ситуациям;
- проведение анализа состояния и перспектив развития финансовых рынков в части сферы деятельности некредитных финансовых организаций;
- формирование конкурентной среды на финансовом рынке РФ;
- регулирование, контроль и надзор за некредитными финансовыми организациями;

- защита прав и законных интересов акционеров и инвесторов на финансовых рынках, страхователей, застрахованных лиц и выгодоприобретателей, признаваемых таковыми в соответствии со страховым законодательством,
- а также застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию, вкладчиков и участников негосударственного пенсионного фонда по негосударственному пенсионному обеспечению;
- обеспечение контроля за соблюдением требований законодательства РФ о противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком.

Основными функциями СБРФР являются:

- регистрация выпусков (дополнительных) эмиссионных ценных бумаг, их проспектов и отчетов об итогах выпуска;
- лицензирование деятельности финансовых некредитных организаций;
- контроль и надзор за деятельностью финансовых некредитных организаций;
- согласование и регистрация документов финансовых некредитных организаций;
- выдача предписаний и разрешений финансовым некредитным организациям; ведение реестров (финансовых некредитных организаций, их саморегулируемых организаций, аттестованных лиц и др.);
- аккредитация организаций, осуществляющих аттестацию специалистов финансового рынка, информационных агентств и т.д.;
- присвоение статуса центрального депозитария;
- составление протоколов и рассмотрение дел о привлечении к административной ответственности лиц, нарушивших законодательство о финансовом рынке (за исключением кредитных организаций и их должностных лиц);
- иные функции, отнесенные к компетенции СБРФР [7, с. 5].

Осуществление вышеперечисленных функций СБРФР реализует через центральный аппарат. В структуру центрального аппарата ЦБ РФ входит 13 управлений, в том числе: управления лицензирования и ведения государственных реестров; регулирования деятельности на финансовом рынке; корпоративных отношений, раскрытия информации и эмиссионных ценных бумаг; организации и проведения надзорных мероприятий на рынке ценных бумаг; мониторинга и анализа финансового рынка; регулирования деятельности на рынках страхования, микрофинансовой деятельности и кредитной кооперации; экономического анализа и контроля за достоверностью отчетности субъектов страхового дела; страхового надзора и контроля за процедурами восстановления платежеспособности и др. [9, с. 1].

Присутствие СБРФР в регионах России и осуществление там ее функций осуществляют 9 межрегиональных управлений, в том числе 16 терри-

ториальных отделов этих управлений. В таком виде структура ЦБ РФ как мегарегулятора финансового рынка будет действовать ближайшие полтора – два года, после чего она будет окончательно оптимизирована и СБРФР будет полностью внедрен в структуру Центрального Банка России.

Регулирующие, контрольные и надзорные функции ЦБ РФ в сфере финансовых рынков реализует Комитет финансового надзора, а компетенции СБРФР будут растворены в структурных подразделениях Банка России. На тот момент окончательно будет сформирована и территориальная структура учреждений Банка России. Если на 01.09.2013 Банк России в своей структуре имел 79 территориальных учреждений: Московское главное территориальное управление, 58 главных управлений, 20 национальных банков и входящие в их состав 503 подразделения (ГРКЦ, РКЦ, КЦ, ОПЕРУ и отделения Московского ГТУ Банка России), то к началу 2015 г. в структуре Банка России будет только 8 главных управлений, расположенных в столицах федеральных округов. Уже до 01.02.2014 Московское главное территориальное управление Банка России преобразовано в Главное управление Банка России по ЦФО. При этом главные управления Банка России по Белгородской, Брянской, Владимирской, Воронежской, Ивановской, Калужской, Костромской, Курской, Липецкой, Орловской, Рязанской, Смоленской, Тамбовской, Тверской, Тульской и Ярославской областям преобразуются в отделения Главного управления Банка России по ЦФО. Головные расчетно-кассовые центры, действующие в составе указанных территориальных учреждений Банка России, упразднят, а их функции передадут в соответствующие отделения. Мероприятия по созданию других главных управлений Банка России по федеральным округам планируется осуществить в течение 2014 г. Такая реорганизация позволит регулятору сохранить свое присутствие практически во всех субъектах РФ [1, с. 26].

Учитывая вышеизложенное, не текущий момент Банк России структура, фактически монополюльно формирующая политику в области финансового рынка и реализующей ее регулирование, контроль и надзор за его участниками. Практическое значение такой сверхконцентрации государственных полномочий в рамках одной структуры еще только предстоит оценить в будущем. Идеологи реформы считают, что создание мегарегулятора финансового рынка является важным и при этом обязательным шагом на пути формирования в России, а точнее, в Москве, так называемого международного финансового центра (сокращенно МФЦ). Некоторые специалисты считают, что организация мегарегулятора финансового рынка в будущем способствует усилению стабильности на финансовом рынке, в том числе, и за счет понижения регулятивного арбитража и обеспечения наиболее качественного анализа системных рисков, а также повышению качества и эффективности регулирования и надзора, включая консолидированный надзор, за субъектами рынка и снижению административной нагрузки на них. По словам

председателя Банка России и руководителя мегарегулятора финансового рынка Э. Набиулиной, «мегарегулятор необходим для органичного развития финансового рынка, способного к самоочищению и саморегуляции. Все части этого единого целого должны стать одинаково важными, ответственными и прозрачными. Только в этом случае можно добиться действительно честной конкуренции, которая и является залогом финансовой стабильности» [8, с. 26].

Список литературы:

1. Вавулин Д.А., Симонов С.В. Центральный Банк Российской Федерации как мегарегулятор российского финансового рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fa.ru/fil/orel/science/Documents/simovov_statya_4.pdf (дата обращения 30.06.2014.).
2. Глазьев С.Ю. Уроки очередной революции: крах либеральной утопии и шанс на «экономическое чудо». – М.: Экономическая газета. 2011. – 576 с.
3. Дуглас Р. Подножка Путину на Петербургском саммите: G20 собирается одобрить планы конфискации депозитов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://worldcrisis.ru/crisis/1201469> (дата обращения: 02.09.2013).
5. Королева А. Кредиторы заменят государство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2013/06/7/kreditoryizamenyat-gosudarstvo/?n=87778> (дата обращения: 25.08.2013).
6. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. – М.: Альпина Паблшер. 2002. – 624 с.
7. Вавулин Д.А. Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2013. – № 12 (дата обращения: 19 декабря 2013).
8. Петров И. Регулятор сказал свое слово [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.km.ru/economics/2013/09/04/tsentrobank-rf/719840-regulyator-skazal-svoe-slovo> (дата обращения: 08.09.2013).
9. Служба Банка России по финансовым рынкам, Структура Службы Банка России по финансовым рынкам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/ffms/ru/about/structure/index.html> (дата обращения: 17.12.2014).

Секция 13

***ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ***

ОСОБЕННОСТИ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

© Дервянкина О.А.* , Полещук Т.А.♦

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В статье на примере нормативного регулирования показаны особенности начисления амортизации в казенных учреждениях и порядок их включения в расходы. Подробно рассмотрены группы и виды амортизируемого имущества. Статья может быть полезна для студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей экономических специальностей, а также для специалистов по экономическим вопросам в бюджетной сфере.

Ключевые слова: казенные учреждения, бюджетные учреждения, автономные учреждения, амортизация.

Большой сектор экономики Российской Федерации занимают учреждения, к которым относятся учреждения образования, культуры, здравоохранения, организации государственного управления, военно-промышленного комплекса, армии, министерства юстиции. Эти организации, в процессе своей деятельности, преследуют некоммерческие цели, являются опорой государственной власти и служат достижением государства общественных благ. Данные организации имеют ряд специфических особенностей ведения бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности, особенности налогообложения [1].

С вступлением в силу Федерального закона № 83-ФЗ от 8 мая 2010 года с 2011 года в бюджетных учреждениях, в зависимости от рода их деятельности, произошло изменение типа учреждений, они стали либо автономными, либо бюджетными либо казенными учреждениями внутри единой организационно-правовой формы юридического лица [2].

Бюджетный кодекс дает определение типам учреждений:

- казенное учреждение – государственное (муниципальное) учреждение, осуществляющее оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления, финансовое обеспечение деятельности которого осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы;

* Студент.

♦ Доцент кафедры Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук.

- бюджетное учреждение – выполняет работы, оказывает услуги в целях осуществления предусмотренных законодательством РФ полномочий федерального органа государственной власти (государственного органа), исполнительного органа государственной власти субъекта РФ, органа местного самоуправления;
- автономные учреждения – выполняет работы, оказывает услуги в целях осуществления предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти, местного самоуправления.

Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях всегда имел свои специфические особенности, а с введением в действие новых инструкций изменились методологические принципы организации и ведения бюджетного учета.

Переход на новые принципы ведения бухгалтерского учета был вызван рядом причин:

- стало очевидно, что существующие нормативные документы в области бюджетного учета устарели;
- появились новые объекты учета – природные ресурсы и имущество казны, понадобилось отражать дебиторскую задолженность по доходам;
- необходимо было создать систему, позволяющую вести учет по методу начислений;
- следовало соотнести бухгалтерский учет с бюджетной классификацией, так как необходимо обеспечить единство бюджетного учета при исполнении бюджетов всех уровней;
- формирование через бюджетный учет действительных соотношений активов и обязательств Российской Федерации (баланса государства);
- ведение бюджетного учета с учетом международных требований;
- разграничение государственных финансов от частного капитала.

Все это способствовало изменению методики учета в бюджетных организациях. И самым коренным образом произошло изменение в учете основных фондов.

В хозяйственной деятельности любой организации особая роль принадлежит основным фондам.

К основным фондам относятся материальные объекты, используемые в процессе деятельности учреждения при выполнении работ или оказании услуг, либо для управленческих нужд учреждения, независимо от стоимости объектов основных фондов со сроком полезного использования более 12 месяцев. Стоимостное выражение основных фондов называют основными средствами.

Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по их первоначальной стоимости [3].

Первоначальной стоимостью основных средств признается сумма фактических вложений учреждения в приобретение, сооружение и изготовление объектов основных средств.

С течением времени первоначальная стоимость основных средств отклоняется от стоимости аналогичных основных средств, приобретаемых или вводимых в современных условиях. Для устранения этого отклонения необходимо периодически осуществлять переоценку основных средств и определять восстановительную стоимость.

Восстановительная стоимость – это стоимость воспроизводства основных средств в современных условиях. Переоценка основных фондов производится по соответствующим решениям Правительства Российской Федерации. Результаты проведенной переоценки объектов нефинансовых активов подлежат отражению в бухгалтерском учете обособленно.

Изменение первоначальной стоимости объектов основных средств производится в результате переоценки, достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации объектов основных средств [4].

Таблица 1

Корреспонденции по переоценке основных средств

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма
Доценка стоимости оборудования	1 101 34 310 «Увеличение стоимости машин и оборудования – иного движимого имущества»	1 401 30 000 «Финансовый результат прошлых отчетных периодов»	4500
Доценка амортизации по оборудованию	1 401 30 000 «Финансовый результат прошлых отчетных периодов»	1 104 34 410 «Уменьшение стоимости машин и оборудования за счет амортизации – иного движимого имущества»	900
Уценка стоимости хозяйственного инвентаря	1 401 30 000 «Финансовый результат прошлых отчетных периодов»	1 101 36 410 «Уменьшение стоимости хозяйственного инвентаря – иного движимого имущества»	2000
Уценка амортизации	1 104 36 410 «Уменьшение стоимости хозяйственного инвентаря за счет амортизации – иного движимого имущества»	1 401 30 000 «Финансовый результат прошлых отчетных периодов»	400

Основные средства учреждения в процессе эксплуатации постепенно изнашиваются.

Износ – стоимостной показатель потери объектами основных фондов физических качеств или утраты технико-экономических свойств, а в следствие этого – стоимости. Поэтому каждому учреждению следует обеспечить накопление средств (источников), необходимых для приобретения и восстановления окончательно износившихся основных средств.

Такое накапливание достигается за счет включения в расходы организации сумм начислений, которые называются амортизационными.

До настоящего времени остаются недостаточно разработанными организационно-экономические и методические аспекты повышения эффективности использования амортизации как одного из основных источников воспроизводства основного капитала [5].

Такое накапливание достигается за счет включения в расходы организации сумм начислений, которые называются амортизационными.

Размеры амортизационных отчислений устанавливаются:

- от ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительности или мощностью;
- от ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количество смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта;
- от нормативно-правовых и других ограничений использования по этому объекту (срок аренды).

Определяя сроки полезного использования основных средств, организация руководствуется постановлением Правительства РФ «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» от 01.01.2002 г.

Для бюджетных учреждений берется верхняя граница срока полезного использования, что представлено в табл. 2.

Таблица 2

Группировка амортизируемых основных средств

№ группы	Срок полезного использования по классификации	Срок полезного использования для бюджетных организаций
1	от 1 до 2 лет включительно	2 года
2	свыше 2 лет до 3 лет включительно	3 года
3	свыше 3 лет до 5 лет включительно	5 лет
4	свыше 5 лет до 7 лет включительно	7 лет
5	свыше 7 лет до 10 лет включительно	10 лет
6	свыше 10 лет до 15 лет включительно	15 лет
7	свыше 15 лет до 20 лет включительно	20 лет
8	свыше 20 лет до 25 лет включительно	25 лет
9	свыше 25 лет до 30 лет включительно	30 лет
10	свыше 30 лет	Не применяется

Для тех видов основных средств, которые не указаны в амортизационных группах, срок полезного использования устанавливается учреждением в соответствии с техническими условиями или рекомендациями организаций – изготовителей.

Расчет годовой суммы начисления амортизации основных средств производится линейным способом исходя из первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств и нематериальных активов и нормы амортизации.

тизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта. Это правильно, так как в казенных, автономных и бюджетных учреждениях собственником всего имущества является государство и необходимо обеспечить единообразие в отчетности по накопленной сумме амортизации.

Для учета начисленной амортизации по объектам основных средств применяется счет 104 – «Амортизация», занимающий 19, 20, 21 разряды.

К нему открываются счета, которые располагаются на 22 и 23 разрядах – группа и вид.

22 разряд, отражающий группу, имеет значение:

- 1 – «Амортизация недвижимого имущества»;
- 2 – «Амортизация особо ценного движимого имущества учреждения»;
- 3 – «Амортизация иного движимого имущества учреждения»;
- 4 – «Амортизация предметов лизинга».

23 разряд отражает амортизацию по виду имущества:

- 1 – «Амортизация жилых помещений»;
- 2 – «Амортизация нежилых помещений»;
- 3 – «Амортизация сооружений»;
- 4 – «Амортизация машин и оборудования»;
- 5 – «Амортизация транспортных средств»;
- 6 – «Амортизация производственного и хозяйственного инвентаря»;
- 7 – «Амортизация библиотечного фонда»;
- 8 – «Амортизация прочих основных средств».

Таблица 3

Начисление амортизации

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма
Начисление амортизации по оборудованию	0.401.20.271 «Расходы на амортизацию основных средств и нематериальных активов»	0.104.34.410 «Уменьшение стоимости оборудования за счет амортизации – иного движимого имущества»	236
Начисление амортизации по транспортному средству	0.401.20.271 «Расходы на амортизацию основных средств и нематериальных активов»	0.104.35.410 «Уменьшение стоимости транспортных средств за счет амортизации – иного движимого имущества»	89

Таким образом, при начислении амортизации счет кредитуется и показывается уменьшение нефинансовых активов.

При выбытии объектов основных фондов счет дебетуется, а что он показывает? Снова уменьшение нефинансовых активов? И самое главное – как обеспечить информацией организацию о накопленных амортизационных отчислениях, предназначенных для воспроизводства основных средств? Новая инструкция не обеспечивает организацию такой информацией. Поэтому в методике учета нужно создать отдельный счет для отражения действитель-

но накопленной суммы амортизации. А пока что для управленческих нужд учреждению такой учет необходимо организовать за забалансовом счете 31 «Амортизационный фонд».

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145 ФЗ (ред. от 21.07.2014 № 214-ФЗ).

2. Федеральный закон Российской Федерации от 8 мая 2010 г. N 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (ред. от 04.10.2014 № 283-ФЗ).

3. Приказ Министерства финансов Российской Федерации № 157н от 01.12.2010 года «Об утверждении единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и инструкции по его применению» (ред. от 29.08.2014 № 89).

4. Полещук Т.А., Митина О.В. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях: учеб. пособие / Т.А. Полещук, О.В. Митина. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. – 144 с.

5. Василенко М.Е., Флик Е.Г. Информационные технологии как механизм формирования эффективной модели воспроизводства основных фондов // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 2. – С. 164-169.

5. Приказ Министерства финансов Российской Федерации № 162н от 06.12.2010 года «Об утверждении плана счетов бюджетного учета и инструкция по его применению» (ред. от 24.12.2012 N 174н).

КРАУДФАДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

© Цветкова Е.С.*, Ганеева В.М.♦

Южно-Российский институт управления Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Ростов-на-Дону

В статье анализируется развитие краудфандинговых платформ в России, выявляются сходства и различия отечественных и зарубежных ин-

* Студент.

♦ Студент.

вестиционных платформ. Делаются выводы о влиянии развития информационно-коммуникационных технологий на бизнес-среду.

Ключевые слова: краудфандинг, инвестиции, краудфандинговые платформы, информационные технологии, start-up.

Современный этап развития экономики России предполагает внедрение новых технологий, повышающих эффективность развития бизнеса, в том числе, современных инструментов инвестирования. Зачастую, предприниматель, имея творческую идею создания какого-либо нового проекта, не располагает средствами на start-up. Но благодаря стремительному развитию информационно-коммуникационных технологий, инвесторам стали доступны новые привлекательные возможности финансирования. Актуальность темы исследования определяется дискуссионным характером развития в России такого инструмента инвестирования, как краудфандинг.

Краудфандинг – это коллективное финансирование с целью поддержания творческих проектов, бизнес-стартапов. Как правило, финансирование осуществляется с помощью интернет-платформ. Уникальность краудфандинга заключается в том, что этот инструмент финансирования, используя интернет-технологии, позволяет быстро получить небольшие инвестиции от большого количества людей для поддержания проекта, обычно развиваемого представителем малого бизнеса [1].

Популяризации привлечения инвестиций в проект способствуют краудфандинговые платформы и социальные сети (Twitter, Facebook, ВКонтакте), которые обеспечивают стремительное развитие народного финансирования. Таким образом, происходит трансформация социального капитала, накопленного социальными сетями, в финансовый капитал. Другая важная составляющая рассматриваемого инструмента – это отсутствие посредников при финансировании. Банки, биржи и венчурные фонды исключаются из процесса финансирования, и инвестор сотрудничает напрямую с реципиентом. Правильное использование информации, доступной на краудфандинговых платформах, способно существенным образом помочь в прогнозировании рынков товаров и принятии правильных решений о финансировании проектов, так как в основе лежит выбор больших групп людей. Таким образом, в свободном доступе появляется ценная информация, которая может быть полезной для бизнес-предсказаний [2].

Многие стартапы в России стремятся уйти от привычной схемы финансирования, так как административные и правовые барьеры препятствуют развитию проектов. Предприниматели хотят выйти напрямую к аудитории, которая оценивает продукт исходя из его полезности. И если наблюдается заинтересованность, то человек сразу же может перечислить определенную сумму денег.

Несомненным плюсом краудфандинга является упрощение системы инвестирования, так как вложение можно осуществить, не выходя из дома через

Интернет, благодаря развитию информационных технологий. Также, проще найти несколько человек, которые вложат небольшую долю требуемой суммы, чем одного инвестора вложившего весь объем требуемых средств.

Исходя из проведенного анализа сложившегося инвестиционного климата в России, можно заметить, что краудфандинг коммерческих проектов с помощью веб-сервисов на данный момент пребывает на стадии экспериментов, которые заканчиваются обычно получением небольших сумм, по сравнению с зарубежными примерами. Так, сравнивая краудфандинговые платформы в России и в зарубежных странах, можно наблюдать относительно небольшой объем инвестиций: в зарубежной платформе Crowdfunder привлечено \$ 1,5 млн., RockThePost – \$ 20,7 млн. Это свидетельствует о недостаточной популярности платформ среди общества, меньшей интернет активности населения, недостаточности развития и популяризации платежных онлайн-систем [3].

Проведем сравнительный анализ развития наиболее известных зарубежных и российских платформ за период с 2009 по 2014 гг., критерием является объем привлеченных инвестиций в млн. руб., данные представлены на рис. 1.

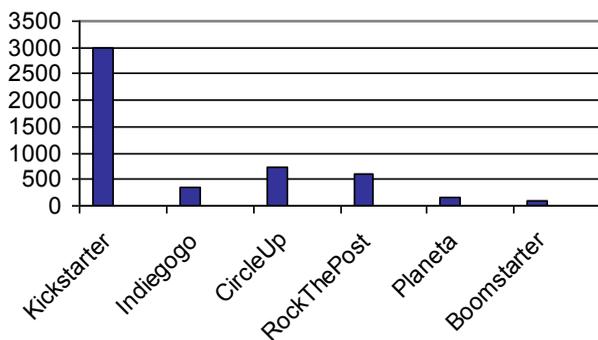


Рис. 1. Сравнительный анализ краудфандинговых платформ

Как видно из приведенных данных, отечественные платформы Planeta и Boomstarter имеют незначительный вес в сфере краудфандинга.

Сегодня в Европе и Америке работает более четырехсот площадок краудфандинга, в России же их число значительно меньше. Изучив российские платформы, можно проанализировать определенные принципы работы, стиль, популярность у пользователей и инвестиционную привлекательность. Данные анализа приведены в табл. 1.

Рассмотрим наиболее популярные краудфандинговые платформы среди российских пользователей, выявим преимущества и недостатки, удобство интерфейса.

Таблица 1

Анализ российских краудфандинговых платформ

Наименование платформы	Характеристика	Активных проектов	Объем привлеченных инвестиций
planeta.ru	Общероссийский общетематический краудфандинг-сайт, где можно создать проект по сбору средств на любой коммерческий или социальный проект	66	Свыше 150 млн. руб.
boomstarter.ru	Платформа, реализующая проекты любой направленности	200	Около 98 млн. руб.
С миру по нитке	Новосибирская краудфандинг-платформа для коллективного финансирования творческих, образовательных и бизнес-проектов, а так же проектов в области экологии	73	Статистика не раскрывается
Русини	Социальные, творческие, IT проекты	50	Менее 1 млн. руб.

Особенности платформы Planeta заключаются в обязательном изучении модератором предложенной публикации идеи. Для запуска сбора средств необходимо отдельное соглашение с личным куратором проекта. Сайт быстро откликается на команды пользователя, поиск необходимой информации удобен (рис. 2) [4].

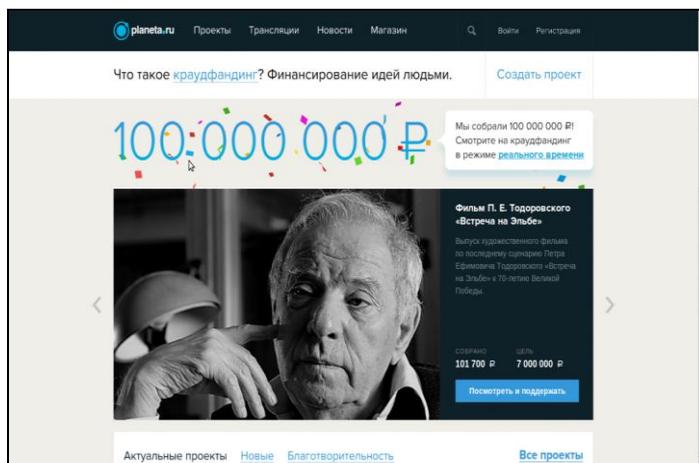


Рис. 2. Платформа Planeta

Платформа Boomstarter имеет следующие отличительные черты: организатор получает всё или ничего, а временные рамки для сбора средств ограничены (до 60 дней). Поэтому реальнее собрать небольшие суммы денег, в том числе в несколько этапов (путём дробления проекта на подкасты). Среди недостатков можно выделить чрезмерное загромождение сайта графическими объектами (рис. 3) [5].

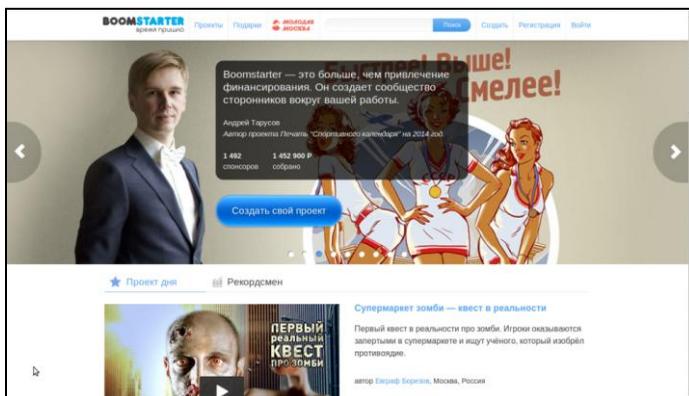


Рис. 3. Платформа Boomstarter

Рассмотрим признаки сайта Русини: при сборе средств действует система «всё или ничего». «Русини» не берёт комиссию со своих пользователей, поэтому пользоваться услугами сервиса очень выгодно. Навигация сайта удобна для пользователя, ссылки работают быстро. Среди положительных особенностей можно выделить удобный доступ ко всем реализованным проектам (рис. 4) [6].



Рис. 4. Платформа Русини

Известной платформой можно считать и «С миру по нитке». На данной площадке заключается договор агентирования между площадкой «С миру по нитке» и автором проекта.

В соответствии с данным соглашением, часть собранных средств передаётся сайту на безвозмездной основе. Неудобство сайта заключается в следующем: чрезмерная информационная нагрузка на главной странице платформы затрудняет быстрый поиск необходимой информации (рис. 5) [7].

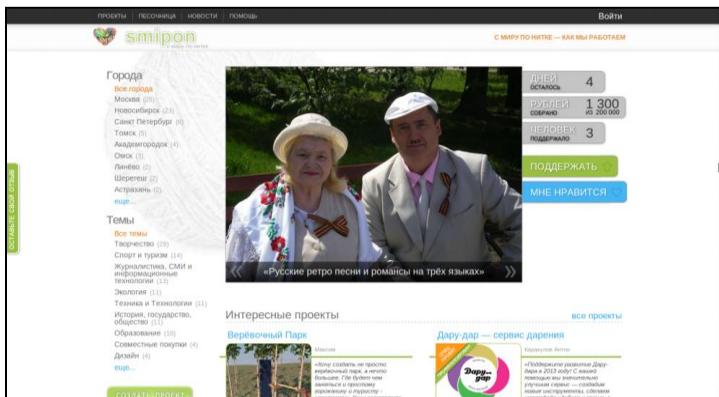


Рис. 5. Платформа С миру по нитке

Однако уже на данные момент некоторые российские предприниматели оценили возможности и преимущества данного финансового инструмента. Так например, Гузель Санжапова, основатель компании Cocco Bello, собрала 455000 рублей на оборудование для пасеки через платформу Boomstarter.ru, а основатели магазина фермерских продуктов LavkaLavka собрали на Planeta.ru почти 700 000 рублей на открытие фермерского магазина в центре Москвы.

Подводя итог, можно сказать, что благодаря развитию информационных технологий современным предпринимателям стал доступен такой инновационный инструмент инвестирования, как краудфандинг. Создание краудфандинговых платформ значительно упростило процесс инвестирования капитала, и это дает толчок для прогрессирования бизнеса в России, повышает предпринимательские инициативы, что немаловажно, ведь, как мы знаем, инвестиции оживляют экономику, способствуют повышению экономического роста страны.

Список литературы:

1. Котенко Д.А. Краудфандинг – инновационный инструмент инвестирования // Закон. – 2014. – № 5.
2. <http://constructorus.ru/uspex/kraudfanding.html>.
3. <http://ibusiness.ru/blogs/19616>.
4. <http://planeta.ru>.
5. <http://boomstarter.ru>.
6. <http://rusini.org>.
7. <http://smipon.ru>.

Секция 14

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИЕЙ

© Аль-Нсур Д.А.*

Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (институт),
г. Москва

Статья посвящена исследованию специфических особенностей функционирования консалтинговых компаний. В качестве методической и инструментальной базы по совершенствованию управления предлагается создание системы контроллинга. Рассмотрены задачи контроллинга и пути его моделирования в условиях неопределенности консалтингового сектора.

Ключевые слова: консалтинг, система управления, управленческий системно-ориентированный контроллинг.

Предметом консалтинговой деятельности, является услуга оказанная клиенту. В свою очередь, понятие «консалтинг» может определяться как профессиональная помощь со стороны специалистов по управлению руководителям и управленческому персоналу различных организаций с позиций анализа и решения проблем их функционирования и развития, осуществляемую в форме советов, рекомендаций и совместно вырабатываемых с клиентом решений и, как подфункция управления, когда руководитель управляет самостоятельными сотрудниками через консультирование последних (советы, помощь).

Существует довольно много различных классификаторов консалтинговых услуг. Так, Европейская федерация ассоциаций консультантов по управлению (FEACO) консультационные услуги делит на восемь групп: общее управление, администрирование, финансовое управление, управление персоналом, маркетинг, производство, информационные технологии, специализированные услуги. Российское рейтинговое агентство Эксперт РА определяет консалтинговую деятельность как «деловые услуги по предоставлению независимых советов и рекомендаций по развитию / изменению бизнеса клиента» [7].

Уровень развития консультирования измеряется темпами роста рынка консалтинговых услуг и долей консалтингового сектора в ВВП страны. Независимо от цикличности, присущую данной отрасли, с 2010 года и по настоящее время консалтинг становится все более востребованным. По оценке Plunkett Research глобальные доходы консалтинга (в том числе в области HR, IT, управления и деловых консультационных услуг) по итогам 2014 года будут составлять около 431 млрд.дол. США, что иллюстрирует динамику роста по сравнению с 2013 годом с доходом в 415 млрд. дол. США.

* Аспирант.

Членами Ассоциации FEASO в настоящее время являются более 3000 компаний, представляющих услуги управленческого консалтинга. По статистике объемов консалтингового сектора лидирует Германия, за ней следуют Великобритания, Испания и Франция. В свою очередь, на долю США приходится около 49 % всего мирового рынка управленческих консалтинговых услуг.

Направления развития общества, происходящие в настоящее время, позволяют прогнозировать положительные факторы для консалтинговой индустрии в среднесрочной перспективе:

1. Существенные новации в области информационных технологий, здравоохранения, защиты окружающей среды.
2. Нацеленность бизнес-структур на проекты, в которых превалируют задачи по уменьшению расходов на бизнес, повышению операционной прибыли в разумно короткий период времени.
3. Развитие государственного регулирования, государственного надзора.
4. Поиск путей корпоративного расширения на новые рынки, процессы слияния и поглощения.

Эти направления будут генерировать широкие возможности для различного спектра консалтинговых компаний.

К основным тенденциям консалтингового рынка стоит отнести и то, что компании, специализирующиеся на классическом управленческом консалтинге, получают все более технически сложные заказы. Клиенты требуют от консультантов, чтобы они не ограничивались представлением найденных ими недостатков в работе фирм, но и предлагали свои пути решения проблемы, зачастую совместно с заказчиком разрабатывали новую производственную концепцию [3].

Рынок становится все более глобальным, и в области управления бизнесом на первое место выходит поиск нетрадиционных решений в сочетании с высоким уровнем креативности и профессионализма. Развитие инвестиционных процессов, спрос на их сопровождение, сделки с активами, отложенные потребности предприятий различных секторов экономики в повышении эффективности деятельности способствуют востребованности консалтинговых услуг и в России.

Структура российского рынка консалтинга все больше приближается к западной, где основными видами услуг являются IT-консалтинг, а также стратегический и финансовый консалтинг. Так, по данным Эксперт РА выручка консалтинговых компаний в области IT-разработки и системной интеграции составляет порядка 32 % доходов рынка консалтинга, за ним следует IT – управленческий консалтинг (19 %), финансовый (8 %), оценочный (8 %), налоговый (7 %), стратегический (4 %) и далее иные.

Компании, предоставляющие консалтинговые услуги в области организационных и технологических консультаций, а также планирования и внедрения сверхсложных технических IT-приложений, специализируются на реализации достаточно емких, трудозатратных проектах. Высокий спрос на услуги IT-консалтинга предъявляют финансовый сектор, «телеком», цветная и черная металлургия, а также предприятия химии и нефтехимии.

Но необходимо отметить, что в настоящее время на российском рынке консалтинговых услуг действует множество российских малых и средних компаний, конкурирующие с филиалами западных компаний, которые изначально чувствуют себя лучше в этом секторе.

К специфическим особенностям функционирования консалтинговых компаний следует отнести:

- востребованность, чаще всего, в условиях роста компании-заказчика;
- зависимость от известности бренда консультанта;
- выбор заказчика в большей степени основанный на советах партнеров и контрагентов;
- длительный подготовительный период продажи услуг;
- уникальность услуг консалтинга, что затрудняет ценовую оценку услуги;
- особые требования по конфиденциальности информации;
- создание консалтингового продукта носит креативный и рефлексивный характер, и результатом часто становится производство нового знания;
- предпосылкой успеха является высокий уровень компетентности при решении проблем в условиях повышенной сложности.

Кроме того, можно выделить два наиболее существенных фактора, влияющих на степень неопределенности в консалтинговом секторе:

- институциональная неопределенность, которая вытекает из отсутствия формальных институциональных стандартов, например, стандарта на услуги (продукт) консалтинговой организации;
- транзакционная неопределенность, которая вытекает от конфиденциальности информации, неосвязаемости услуг (продукта), взаимосвязи и взаимодействия консультантов и клиентов [4].

Стандартная теория предлагает два способа конкуренции: качество и цена. На рынке о вещественных товаров этой информации достаточно, чтобы принять решение и осуществлять сделки. Однако эти стратегии оказываются неадекватными на рынке управленческого консалтинга, поскольку качество обслуживания чрезвычайно трудно измерить. Т.е. конкуренция на рынке консалтинговых услуг происходит на совершенно иных основаниях, чем в других отраслях бизнеса. В большей степени, основными движущими силами конкурентоспособности является ни цена, ни уровень качества, а

доверие, основанное на опыте. На этом фоне, к системе управления консалтинговой компанией предъявляются особенно высокие требования:

- эффективное управление сотрудниками высокой квалификации;
- эффективная организация производственного процесса (процесса оказания услуги), т.к. продается время специалиста;
- постоянные изменения предлагаемых услуг и повышение их качества;
- организация процесса оказания услуг, т.е. процесс поиска уникальных решений, реализация идей консультанта в деятельности заказчика.

Общей тенденцией современного консультирования является участие консультанта в процессе внедрения. Планирование процесса изменений, создание новых механизмов и процедур, обучение и развитие персонала клиента, закрепление изменений – это лишь некоторые задачи, которые приходится решать консультанту и заказчику [2].

В условиях таких особенностей бизнеса совершенствование системы управления самой консалтинговой компании является одной из ее важнейших внутренних задач, от качества решения которой зависит успешность и, соответственно, получение прибыли. Ввиду высокой скорости изменений и использования специфического ресурса (времени и знаний профессионалов высокой квалификации) система управления в консалтинговой компании требует особых инструментов, форм и технологий. Одновременно с этим, процессы глобализации, интернационализации бизнеса, взаимозависимости участников рынка, быстрой смены условий и факторов рынка заставляют постоянно изменять и адаптировать модель управления в соответствии с внешними условиями.

Одним из направлений совершенствования управления в консалтинговой компании представляется создание системы контроллинга, так как, находясь на пересечении учета, информационного обеспечения, контроля и планирования, контроллинг связывает воедино все функции управления, интегрирует и координирует их. Благодаря контроллингу формируется методическая и инструментальная база для поддержки основных функций менеджмента: планирования, контроля, учета и анализа, а также оценки ситуации при принятии управленческих решений.

На практике организация контроллинга зависит от того, какая модель контроллинга (немецкая или англо-американская) берется за основу. В немецкой модели функция контроллинга понимается как функция управленческого сервиса – т.е. поддержки менеджмента в области стратегического и оперативного управления компанией. В то время, как основой англо-американской модели является подготовка оперативной управленческой информации. Для консалтинговой компании перспективным представляется симбиоз данных моделей с учетом особенностей проведения работ в консалтинге.

В качестве инструментов контроллинга необходимо использовать сочетание стратегического и оперативного контроллинга, т.к. совпадает главная

цель этих инструментов, заключающаяся в повышении качества принимаемых решений, а точнее координация системы управления для достижения текущих целей организации, принятие своевременных решений по оптимизации соотношения «затраты на управление организацией – прибыль» в сочетании с обеспечением конкурентоспособности и контролем развития.

Для консалтинговой компании, оказывающей услуги во многих секторах экономики, в силу особенностей каждого сектора разрабатываемые проекты отличаются персонифицированным характером. Однако можно выделить и общие параметры. Так, особенность бизнеса большинства консалтинговых организаций в области управленческих решений заключается в том, что организация получает основную прибыль нерегулярно, а после окончания разработки, изготовления или внедрения предлагаемых решений (в зависимости от области работы). Это не может не сказаться и на специфике контролируемых параметров. Тем самым, главным параметром для контроллинга становится не прибыль в определенный промежуток времени конкретного подразделения или проекта, а выполнение плановых сроков, которые делятся на следующие типы соответственно задачам консалтинга:

- техническое задание;
- разработка документации;
- отработка документации;
- изготовление и поставка заказчику продукта (внедрение).

Основным положительным моментом является выполнение в срок заключаемых контрактов и, следовательно, повышение статуса и престижа, что позволяет заключать новые контракты и развиваться в будущем.

Моделирование контроллинга как обеспечивающей подсистемы управления должно осуществляться на основе проблемных зон, которые имеются в системе управления консалтинговой организации. Поэтому подход к оценке должен быть опосредованным через структурные составляющие системы управления. Ключевыми проблемными зонами для консалтинговой организации, особенно реализующей проекты в области IT-решений, являются сроки выполнения проектов в силу их сложности и специфики, а также организация системы расчетов, зачастую приводящая к появлению длительной необоснованной дебиторской задолженности. Также, при необходимости поддержки заказчика после завершения проекта, могут возникать обстоятельства отсутствия времени в расписании отдельных консультантов в связи с их деятельностью на других проектах. Данные ситуации сказываются на деловом имидже консалтинговой организации.

Контроллинг в деятельности консалтинговой компании должен включать два функционально и организационно связанных между собой уровня. Первый уровень должен охватывать вопросы обеспечения и контроля качества всей деятельности, второй уровень – обеспечивать и контролировать качество выполнения конкретных консалтинговых проектов.

На первом уровне контроллинг представляется как широкий комплекс мероприятий, включающий, в том числе кадровую политику консалтинговой компании, методическое и техническое обеспечение деятельности, а также контрольные процедуры по выполнению этих мероприятий и систему санкций персональной ответственности.

На втором уровне важное значение имеют: регламентация порядка формирования рабочих групп по проектам и распределение персонала по участкам проекта, исходя из их опыта и квалификации; обеспечение надлежащего текущего мониторинга действий участников проекта; наличие специализированных внутренних стандартов, регламентирующих порядок исполнения конкретных задач по проекту; отслеживание сроков подготовки и качества рабочей документации по проекту; обзор качества выполнения участка проекта конкретным специалистом; проведение контрольных мероприятий в процессе реализации всего проекта.

Благодаря такому сочетанию может быть сформирован управленческий системно-ориентированный контроллинг в консалтинговой организации.

Структурной составляющей системы управления являются процедуры управления. Первый элемент – это организационная структура. При создании системы контроллинга необходимо оценить, во-первых, функциональную структуру консалтинговой организации, так как это позволит оценить оптимальную информационную структуру, во-вторых, проанализировать место и роль контроллинга в данной, конкретной организационной структуре. Основная задача контроллинга – выбрать наиболее эффективную структуру системы управления. Второй элемент – это коммуникации. Одной из главных целей управления является создание системы коммуникации, ее запуск и контроль за нормальным функционированием [1].

В связи с этим, необходимо выделить содержание контроллинга в рамках процедур управления:

- координация создания или изменения организационной структуры в соответствии с целями;
- оценка показателей дифференциации и интеграции организационной структуры и применение необходимых методов для поддержки оптимальной организационной структуры;
- обеспечение качественных характеристик обмена информацией: полезности, существенности, достоверности, понятности;
- обеспечение рационального направления и обмена информационными потоками.

Аналитическая часть занимает доминирующее место в системе контроллинга и должна осуществляться по технологии встречных потоков. Т.е. сначала проводится планирование сверху вниз – создание централизованных планов. Затем – встречный поток снизу вверх – корректировка плановых заданий на отдельных участках работы и общая корректировка плана, тактики

и стратегии управления. При этом важно определиться с аналитическим инструментарием и его адаптацией в компании.

Для оперативного планирования деятельности предлагается создать статистическую модель, в формате структурного описания объемов работ подразделений или проектов, что позволит:

- организовать систему планирования и бюджетирования;
- разработать методы расчета затрат по видам, местам возникновения и продуктам;
- создать систему отчетности, ориентированную на конкретных пользователей внутри консалтинговой компании;
- подготовить методики расчета эффективности деятельности;
- разработать методики анализа отклонений плановых и фактических показателей и т.п.

Конкретная специфика внутренних и внешних условий, в которой работает каждая консалтинговая компания, накладывает отпечаток на выбор тех альтернатив, которые наилучшим образом позволяют достичь целей.

В рамках разработки системы контроллинга необходимо определить, насколько существующая в настоящее время информационная система обеспечивает информацией лиц, принимающих решение о проблемной ситуации. Информационная модель контроллинга должна быть настроена таким образом, чтобы механизм сбора, классификации и агрегации информации позволял сравнивать с установленными нормами консалтинговой компании. Среди основных данных можно выделить: планирование и учет затрат в разрезе структурных единиц или проектов и перерасчет косвенных затрат между ними; оценка доходности отдельных структурных единиц или проектов; формирование фактической себестоимости, составление управленческой отчетности. Задачей при формировании системы контроллинга является взаимосвязь представляемых данных с задачами информации для принятия решений.

Систему финансовых показателей на начальном этапе предлагается базировать на показателе свободного денежного потока (Free Cash Flow) (конечный показатель в системе управления, ориентированного на рост стоимости). В отличие от балансовой прибыли на него не влияют нюансы учетной политики. Если плановые значения свободного денежного потока дисконтировать по ставке средневзвешенных затрат на капитал (weighted average cost of capital), то можно выявить насколько реализуется разработанная компанией стратегия увеличения стоимости бизнеса. Наряду с показателем свободного денежного потока, в систему контроллинга могут быть включены и другие показатели, например, показатели удовлетворенности персонала, доли рынка, качества процессов, мотивации сотрудников и т.д.

В перспективе создание системы контроллинга в структуре управления консалтинговой компанией позволит повысить результативность деятельности, и будет способствовать снижению рисков деятельности с учетом особенностей бизнеса.

Список литературы:

1. Карминский А.М., Фалько С.Г., Жевага А.А., Иванова Н.Ю. Контроллинг. – 3-е изд. – М.: Инфра-М, 2013. – 336 с.
2. Управленческое консультирование: введение в профессию / Под ред. Милана Кубра. – 4-е изд. – М.: Планум, 2004. – 976 с.
3. Alvesson M., Kärreman D. Interfaces of control. Technocratic and socio-ideological control in a global management consultancy firm. Department of Business Administration, Lund University, PO Box 7080, S 220 07 Lund, Sweden.
4. Glückler J., Armbrüster T. Bridging Uncertainty in Management. Consulting: The Mechanisms of Trust and Networked Reputation. Organization Studies 24(2): 269-297. Copyright © 2003. SAGE Publications (London, Thousand Oaks, CA & New Delhi).
5. Nolan R, Bennis L. The Future of IT Consulting. Harvard Business School. Research & Ideas [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hbswk.hbs.edu>.
6. European Federation of Management Consultancies Associations [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.feaco.org>.
7. Эксперт РА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/consulting/>.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОСНОВНЫМ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМ

© **Бараусова Е.А.***, **Амбарнова О.Ю.♦**, **Косолапкина А.И.♥**

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

Целью исследования является анализ и разработка ключевых показателей деятельности предприятия по основным бизнес-процессам. Объектом исследования являются основные бизнес-процессы ООО «ВЛ Лоджистик», предметом исследования – методика разработки КРП для основных бизнес-процессов транспортного предприятия. Данное исследование проводилось с помощью методов анализа, сравнения, наблюдения и сбора фактов. Для исследуемого предприятия была разработана система ключевых показателей деятельности по основным бизнес-процессам. Данная система повысит мотивацию сотрудников, остановит текучесть кадров и повысит эффективность деятельности компании.

Ключевые слова: бизнес-процессы, заинтересованные лица, ключевые показатели деятельности, мотивация, эффективность, транспортные услуги.

* Доцент кафедры Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук.

♦ Студент.

♥ Студент.

Для успешного функционирования каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к увеличению эффективности своей деятельности на основе рационального использования имеющегося ресурсного потенциала, увеличения прибыльности производства, качества реализуемой продукции. Это дает им существенное конкурентное преимущество, как в части снижения затрат, так и в улучшении качества продукции (услуги), а также в усилении мотивации сотрудников. Повышение эффективности достигается за счет оптимизации, регламентации основных бизнес-процессов, а также за счет управления показателями эффективности.

Для того чтобы оценить успешность функционирования бизнес-процессов, проследить изменения деловой активности сотрудников, подразделений и компании в целом, руководству предприятия необходимо разработать оптимальную систему показателей деятельности [4].

ООО «ВЛ Лоджистик» является одним из лидеров отрасли грузоперевозок на Дальнем востоке. Уже более 14 лет компания оказывает логистические услуги полного цикла и пользуется репутацией надежного и профессионального партнера. К числу несомненных конкурентных преимуществ данной компании можно отнести многопрофильность оказываемых услуг, наличие филиалов по всей территории России, достаточное количество активов, позволяющих минимизировать затраты на перевозку и хранения грузов, а также расширенную клиентскую и партнерскую базы.

Несмотря на явные преимущества, в настоящее время компания столкнулась с рядом проблем. Анализ эффективности ее деятельности и опрос сотрудников и показал, что в компании нет технологий описания бизнес-процессов, не внедрена система показателей результатов работы сотрудников, не разработаны стандарты деятельности. Все это зачастую приводит к снижению эффективности работы, потере клиентов, неудовлетворенности сотрудников своей заработной платой и впоследствии к их увольнению.

Исследование деятельности транспортно-логистического предприятия ООО «ВЛ Лоджистик» позволило выделить несколько основных бизнес-процессов. В зависимости от требований заказчика и условий перевозок схемы работы с клиентами будут отличаться, но в основном наличием или отсутствием дополнительных услуг по перевозке.

Стандартная схема работы с клиентами выглядит следующим образом (рис. 1).

Анализируя данную схему, можно заметить, что при переходе с первого этапа («встреча с клиентом») на второй («передача заявки логисту») меняется ответственный за исполнение всего процесса, т.е. вся ответственность и риски переходят с менеджера по продажам на логиста. Следовательно, имея различные интересы и разную степень информированности относительно индивидуальных пожеланий и требований клиента, менеджер и логист находятся в неравных условиях. Именно на этом переходе очень велика сте-

пень возникновения «пропасти» – переданная информации следующему исполнителю является неточной и искаженной. А показатели, отражающие результат от выполненного заказа, размыты: участники процесса не могут четко отслеживать и разграничивать индивидуальные и коллективные показатели их совместной деятельности.



Рис. 1. Бизнес-процесс заключения и выполнения сделки

Так же, в данной ситуации огромное влияние оказывает и степень мотивации исполнителя. Менеджер по продажам испытывает более сильную мотивацию в заключении данной сделки, а так же минимизации издержек, следующих за выполнением данного заказа, чем логист. От действий логиста также зависит и качество выполнения заказа, его стоимость, длительность отправки и т.д. Если клиент будет не доволен выполнением своего заказа, то именно менеджер по продажам рискует потерять клиента.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что именно переход от первого этапа ко второму нуждается в контроле и оптимизации. Необходимо выстроить систему показателей таким образом, чтобы каждый из участников данного бизнес-процесса четко знал и понимал границу своих обязанностей и был мотивирован в том, чтобы данный процесс закончился выгодой для обеих сторон (клиента и фирмы).

Действенным способом повысить эффективность деятельности исследуемой организации могло бы стать совершенствование системы мотивации персонала [1]. Поэтому нами проведен углубленный анализ системы мотивации в компании.

В ООО «ВЛ Лоджистик» используется материальная и нематериальная формы мотивации персонала (рис. 2).

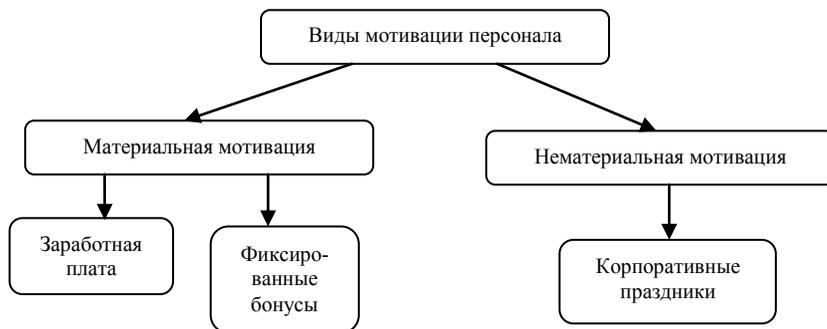


Рис. 2. Виды мотивации персонала в ООО «ВЛ Лоджистик»

Для оценки действующей в компании системы мотивации был использован экспертный метод. Экспертами выступили руководители отделов и сотрудники отделов. Оценке мотивации труда подверглись 35 работников ООО «ВЛ Лоджистик». Инструментом, с помощью которого эксперты оценивали мотивацию работников, являлась анкета (табл. 1).

Таблица 1

Анкета для экспертов

1. Стремление добиться рабочих достижений, не уступающих достижениям коллег по работе	1	2	3	4	5
2. Желание получить признание заслуг и уважение со стороны руководства	1	2	3	4	5
3. Стремление работать так, чтобы заслужить высокий авторитет и уважение со стороны коллег по работе	1	2	3	4	5
4. Желание получить больше самостоятельности в работе	1	2	3	4	5
5. Стремление к установлению хороших отношений с коллегами по работе	1	2	3	4	5
6. Стремление внести свой вклад в результаты работы организации	1	2	3	4	5
7. Стремление лучше проявить себя в работе	1	2	3	4	5
8. Стремление к продвижению по службе	1	2	3	4	5
9. Желание проявлять инициативу и творчество в работе	1	2	3	4	5

Шкала: 5 – данное качество развито в полной мере; 4 – в достаточной степени; 3 – умеренно; 2 – слабо; 1 – данное качество отсутствует.

В результате проведения экспертной оценки мы видим, что стремление добиться рабочих достижений у большей части оцениваемых работников развито умеренно. Такое качество как желание получить признание заслуг и уважение со стороны руководства в большинстве случаев развито слабо или умеренно. Стремление работать, чтобы заслужить высокий авторитет и уважение со стороны коллег по работе, развито в достаточной степени у большего числа оцениваемых сотрудников. Желание получить больше самостоятельности в работе развито слабо или умеренно. У большего числа оцениваемого персонала такое качество как стремление к установлению хороших

отношений с коллегами по работе развито в достаточной степени. Стремление внести свой вклад в результаты работы организации развито у основной массы оцениваемых умеренно. Стремление лучше проявить себя в работе и стремление к продвижению по службе, развито в достаточной степени у большей части оцениваемых работников. Желание проявлять инициативу и творчество в работе у оцениваемых работников выражается по-разному, от отсутствия такового до развития этого качества в полной мере.

Указанные результаты свидетельствуют о том, что работники хотят проявить лучшие свои качества, но не стремятся этого делать. Возможно, им не хватает внешних стимулов для проявления своих профессиональных и личностных качеств в работе.

Кроме того нами было проведено анкетирование сотрудников с целью исследования степени удовлетворенности условиями труда и материальной мотивацией.

По результатам анкетирования было выявлено, что почти для 47 % опрошенных мотивация способствует повышению эффективности работы. Для 70 % респондентов материальное стимулирование повышает трудовую активность, а вот моральное стимулирование повышает трудовую активность уже у меньшего числа опрошенных – 60 %. Трудовой настрой коллектива для эффективной работы важен для 76 % работающих. Нововведения в компании неоднозначно влияют на мотивацию сотрудников, для некоторых они повышают активность на работе, для других – не действуют.

При проведении опроса сотрудникам ООО «ВЛ Лоджистик» был предоставлен выбор видов мотиваций, которые представляют для них наибольшую значимость. В первую очередь работники выбрали материальные доплаты, это говорит о том, что заработная плата воспринимается сотрудниками как должное, как оплата за свой труд, для более же эффективной работы сотрудникам необходимы определенные стимулы.

Так же при опросе выяснилось, что большая часть опрошенных сотрудников в ближайшие 1-2 года планирует перейти на следующую должность, меньшая часть сотрудников планирует продолжать работать в прежней должности. Необходимо чтобы планы работников совпадали с возможностями и планами компании, дабы не допустить текучки кадров, поскольку неоправданные надежды сотрудников могут привести к поиском более выгодных вакансий.

Полученные результаты также свидетельствуют о неэффективной организации труда в ООО «ВЛ Лоджистик», неэффективной системе морального стимулирования и мотивирования труда и необходимости ее совершенствовать. Персонал компании не готов брать на себя ответственность в ходе выполнения трудовых обязанностей, если эта ответственность не будет подкреплена лояльностью организации. Работники исследуемой организации не отождествляют себя с компанией, не осознают необходимости совпадения

своих личных интересов с интересами фирмы, не видят заинтересованности компании в их стараниях.

Существующая система мотивации негативно сказывается на общей стратегии компании, так как для успешного продвижения на рынке логистических услуг необходима сложившаяся команда профессионалов. Для создания такой команды необходимо создание соответствующей атмосферы в коллективе и компании. Материальные доходы сотрудников должны напрямую зависеть от материальных доходов предприятия. Это реализуется через механизм оплаты по результатам работы на основе КРІ.

Для того чтобы разработать и внедрить систему показателей, предлагаем использовать метод, основанные на анализе требований заинтересованных лиц (ЗЛ) [3]. В данном случае, мы будем использовать анализ ЗЛ по бизнес-процессам. Предлагаемый алгоритм состоит из следующих шагов:

1. определение внешних по отношению к объекту заинтересованных лиц;
2. оценка степени влияния заинтересованных лиц на объект, от максимальной степени влияния (10 баллов) до слабой степени (1 балл);
3. определение перечня требований заинтересованных лиц к объекту. У каждого заинтересованного лица может быть несколько требований разного характера, например, к качеству, скорости, цене. Степень влияния заинтересованного лица распространяется на все его требования;
4. согласование требований с учетом влияния позволяет устранить взаимоисключающие требования, например руководство со степенью влияния +10 и требованием «повысить прибыль компании» перекроет требование клиента со степенью влияния +8 о снижении цены. Требованиями заинтересованных лиц со степенью влияния менее 3-х можно пренебречь;
5. перевод требований заинтересованных лиц в цели объекта, с учетом возможностей и интересов объекта. Это наиболее сложный этап. Здесь нужно обратить внимание на внутреннюю среду, интересы самого объекта и его возможности по реализации требований заинтересованных лиц;
6. определение показателей достижения цели. Показателей может быть несколько, но все они должны быть измеримыми, и за их достижение должны отвечать конкретные участники объекта;
7. определение во внутренней среде объекта, субъекта, оказывающего прямое влияние на показатель.

За счет степени влияния и требований заинтересованных лиц будут формироваться цели для компании и соответственно показатели, характеризующие достижение этих целей, и ответственные за их выполнение. Так для нашей компании заинтересованные лица подразделяются на внешних и внут-

ренных. Внешние в лице собственника компании, клиентов, жителей города. Внутренними заинтересованными лицами являются: генеральный директор, менеджер по продажам, логист и т.д.

Внутренние ЗЛ определяют цели и показатели вспомогательных подразделений (например, директор предъявляет требования к менеджеру по продажам, логисту и т.д.), а в свою очередь внешние ЗЛ определяют цели и показатели подразделений и сотрудников основной деятельности (например, клиент-логист). Требования внешних заинтересованных лиц для компании учитываются в первую очередь.

В табл. 2 представлен фрагмент системы показателей KPI, с учетом анализа требований заинтересованных лиц. Таким образом, мы получаем список ключевых показателей деятельности, привязанных к исполнителям, ответственным за выполнение определенного этапа бизнес-процесса. С помощью этих данных можно достаточно просто оценить как работу конкретного сотрудника, так и работу самого бизнес процесса, что позволит руководству компании «ВЛ Лоджистик» значительно упростить координацию и контроль за деятельностью всей организации.

Таблица 2

Фрагмент системы показателей KPI, с учетом анализа требований заинтересованных лиц

Заинтересованное лицо	Степень влияния	Требование	Цели	Показатель	Ответственный
Ген. директор	+10	1. Разработка плана работы организации, обеспечение эффективного использования всех ресурсов. 2. Разработка стратегий, поиск новых возможностей для успешного развития компании на рынке. 3. Руководство отделом продаж, выбор каналов сбыта, управление дилерской сетью. 4. Организация логистики – упаковка, склады, доставка и так далее. Планирование и прогнозирование будущих потребностей, создание структуры для эффективной доставки товаров, поиск поставщиков складских и транспортных услуг.	Увеличение прибыли; снижение затрат по основной деятельности	1. Средняя отпускная цена единицы продукции компании, руб./за ед. прод. 2. Абсолютный / относительный прирост прибыли; 3. Доля рынка; 4. Выполнение плана продаж по номенклатуре и по клиентам, шт. 5. Темп роста продаж, %.	Коммерческий директор
Коммерческий директор	+9	1. Поиск новых клиентов. 2. Работа с уже имеющейся клиентской базой. 3. Обеспечение необходимой информацией клиентов для заключения сделок.	Сохранение клиентской базы; поиск новых клиентов	1. Объем продаж. 2. Количество потенциальных клиентов. 3. Количество постоянных клиентов. 4. Конверсия потенциальных клиентов в покупателей. 5. Количество закрытых сделок. 6. Средняя прибыль на одного клиента.	Менеджер по продажам

Разработанная система показателей деятельности может быть легко применима к сложившейся организационной структуре предприятия ООО «ВЛ

Лоджистик». Во-первых, показатели достаточно просты и алгоритм их разработки можно применить ко всем процессам (основным и вспомогательным), осуществляемым на предприятии. Во-вторых, все показатели измеримы, благодаря чему ответственные за определенные бизнес-процессы могут самостоятельно контролировать конечные результаты своей деятельности.

Таким образом, персонал будет точно знать свои обязанности и цели, к которым им следует стремиться, а работодатель сможет не только оценить, но объединить и сонаправить усилия всех сотрудников, а соответственно, повысить эффективность работы каждого сотрудника, отдела, подразделения и компании в целом.

Список литературы:

1. Бараусова Е.А. Анализ мотивации работника как основа выбора управляющих воздействий / Е.А. Бараусова // Инновационный потенциал психологии в развитии современного человека. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2009.
2. Бараусова Е.А. Цикличность изменения методов управления персоналом / Е.А. Бараусова // Современная модель эффективного бизнеса: монография / Под ред. С.С. Чернова. – Книга 6. – Новосибирск: ЦНПС, 2009. – 214 с.
3. Малышева Л.А. Технология разработки систем показателей на основе анализа заинтересованных сторон // Контроллинг. – 2008. – № 5. – С. 24-33.
4. Панов М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРП / М.М. Панов. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 255 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ

© Каримова Г.В.*

Поволжский государственный технологический университет,
г. Йошкар-Ола

Строительная отрасль имеет большое значение в развитии не только строительного комплекса региона, но и влияет на экономическую эффективность других отраслей экономики.

Ключевые слова: характеристика строительной отрасли региона, экономика строительной отрасли, строительная отрасль Республики Марий Эл.

* Студент.

Обеспечение устойчивого развития строительной отрасли региона возможно за счет совершенствования управления, основывающегося на закономерностях регионального развития, проявляющихся в содержании форм их использования для качественного изменения параметров региона. Следовательно, исследование вопросов управления устойчивым развитием строительной деятельности как региона, так и его отдельного хозяйствующего субъекта в условиях влияния факторов, определяющих достижение целей, становится актуальной задачей современной региональной экономики [1].

Цель – провести характеристику строительной отрасли Республики Марий Эл.

Республика Марий Эл располагается на востоке европейской части России, входит в состав Приволжского федерального округа. Общая территория составляет 23,4 тыс. км². Численность населения на 1 января 2014 г. – 688,7 тыс. человек [2].

Строительный комплекс Республики Марий Эл, как и любого другого региона, охватывает все организации и предприятия, участвующие в выпуске строительной продукции или процессе строительства и, конечно, имеет определенную структуру (рис. 1).

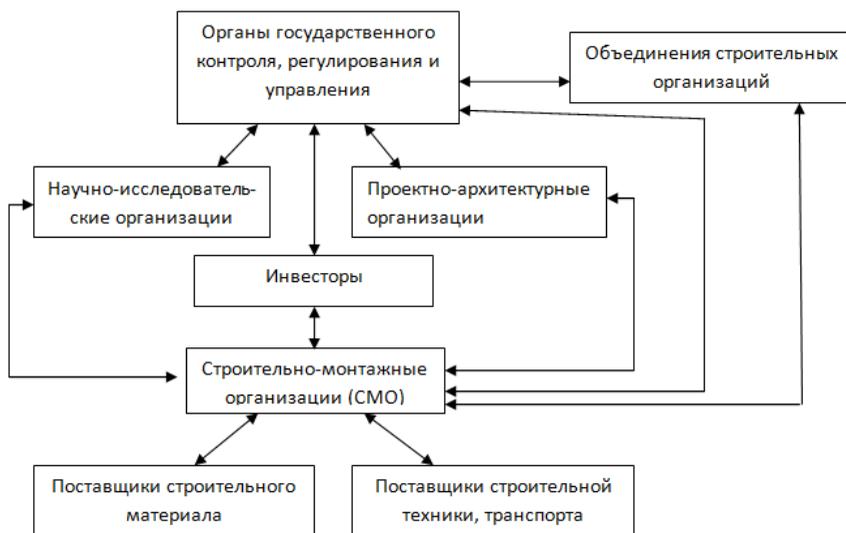


Рис. 1. Структура строительного комплекса

Согласно данным, представленным на рис. 2, строительные организации оценивают экономическую ситуацию в строительстве преимущественно как нормальную, за исключением 2009 г., вследствие кризиса экономики.

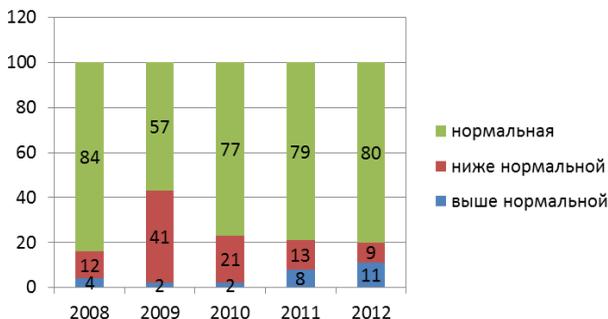


Рис. 2. Динамика оценок экономической ситуации в строительстве в республике, % от общего числа строительных организаций

Число строительных организаций за период с 2010-2012 гг. увеличилось на 48 единиц. По итогам 2012 г. в республике Марий Эл 461 строительная организация. Следует отметить, что наибольшую долю в структуре организаций по формам собственности имеют частные предприятия (рис. 3). Увеличение числа строительных предприятий ведет к росту конкуренции на строительном рынке.

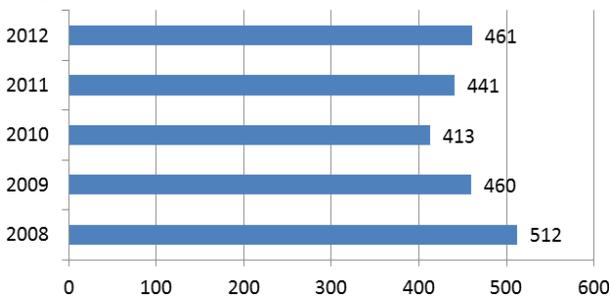


Рис. 3. Число строительных организаций в Марий Эл, ед.

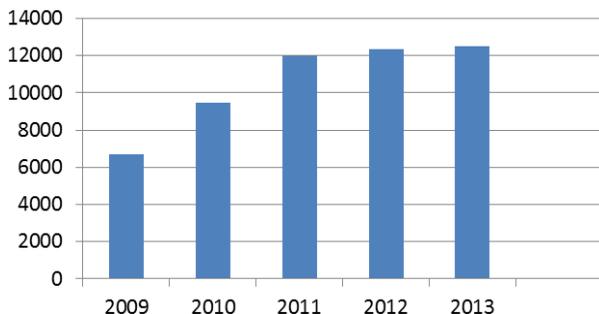


Рис. 4. Объем работ, выполненных по виду деятельности строительство в Марий Эл, млн. руб.

Объем работ по виду деятельности строительство с каждым годом увеличивается (рис. 4).

Наибольшую долю среди всех построенных объектов занимают здания жилого назначения, как в 2012, так и в 2013 гг. (рис. 5).

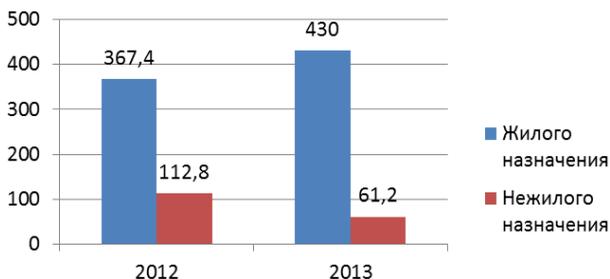


Рис. 5. Площадь построенных зданий в Марий Эл, тыс. кв. м.

Износ оборудования и его моральное старение влекут за собой необходимость использования новейших технологий производства в строительстве, переход на безотходное производство.

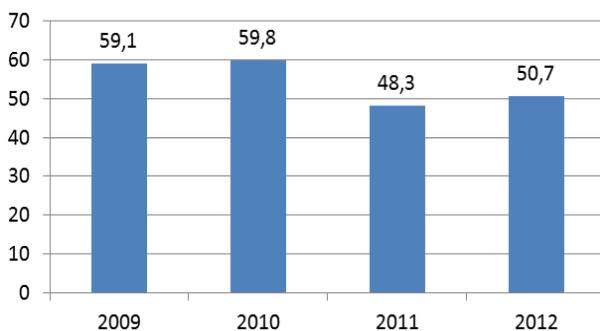


Рис. 6. Степень износа основных фондов строительных организаций республики, %

Динамика, представленная на рис. 6 свидетельствует о том, что основные фонды строительных организаций подверглись моральному и физическому износу. По итогам 2012 г. основные фонды строительных организаций изношены на 50 % (нормативное значение до 45 %).

Список литературы:

1. Тенденции развития регионов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zrns.ru/2mongr_solotaya_arhiv_km2.html.
2. Республика Марий Эл [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ru.wikipedia.org/wiki/Марий_Эл.

3. Республика Марий Эл в цифрах: Краткий статистический сборник / Маристат. – Йошкар-Ола, 2014. – 393 с.

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.

АНАЛИЗ РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА ИЗРАИЛЯ

© Ковалева И.П.*

г. Новороссийск

Мировой рынок медицинского туризма интенсивно развивается в современных социально-экономических условиях. Медицинские услуги Израиля занимают оптимальную позицию в аспекте соотношения качества услуги и её цены. Учреждения здравоохранения Израиля на рынке медицинского туризма имеют как государственную, так и частную форму собственности, но с 2014 года доминируют частные медицинские клиники, государственная политика ограничивает участие государственных клиник в этом сегменте услуг. Услуги иностранным пациентам оказываются как напрямую клиниками, так и посредством компаний по организации диагностики и лечения, у каждого варианта есть свои преимущества и недостатки. Медицинские клиники Израиля достаточно популярны у россиян вследствие повышенной комфортабельности медицинских клиник, возможности получения недоступной высокотехнологичной медицинской услуги в России, отсутствия языкового барьера при прохождении лечения между персоналом и пациентом, безвизового пребывания в страну и др.

Ключевые слова: медицинский туризм, медицинские услуги, государственные медицинские учреждения, частные клиники, иностранные пациенты, компании-агенты, больничные кассы.

Медицинские услуги Израиля занимают лидирующие позиции в мире по профессионализму, качеству медицинского обслуживания, а также имеют новейшие разработки и внедрения в области медицинских технологий.

Медицинский туризм в Израиль – очень популярен в мире, интенсивно развивается и предоставляет широкий спектр услуг. Это «золотая середина» между дорогим лечением в развитых странах, в том числе в Европе и недостаточно высококачественным лечением в малоразвитых странах. В 2011 г. 1,5 млн. американцев совершили туры на лечение именно в Израиль [1, 2].

Диапазон цен на некоторые виды диагностики и лечения, в том числе хирургического в медицинских клиниках Израиля приведены в табл. 1 [3].

* Кандидат экономических наук.

Таблица 1

Цены на диагностику и лечение в Израиле

№	Вид диагностики или лечения	Ценовой диапазон, в долларах	
		Минимальная граница	Максимальная граница
1	Диагностика рака желудка	5730	5730
2	Диагностика рака пищевода	14380	18120
3	Диагностика болезни Крона	3560	4120
4	Диагностика рака желудочно-кишечного тракта	4700	6200
5	Диагностика гепатита С	5700	6300
6	Лечение гастроэнтерологических заболеваний	320	66000
7	Лечение рака прямой кишки	66990	75790
8	Лечение рака поджелудочной железы	53890	72590
9	Лечение лейкоза	271400	324000
10	Маммография	100	820
11	Диагностика женского бесплодия	1620	6630
12	Лечение рака шейки матки	12650	26610
13	Лечение рака матки	27550	29110
14	ЭКО	14200	23240
15	Диагностика псориаза	2020	3340
16	Лечение меланомы	32620	57620
17	Лечение варикозного расширения вен	645	645
18	Кардиологическое лечение	600	37000
19	Протезирование митрального клапана	49200	55720
20	Лечение аневризмы грудной части аорты	101279	112279
21	Аортокоронарное шунтирование	48610	48610
22	Нейрохирургия	31000	40000
23	Неврологические исследования	235	1575
24	Лечение болезни Паркинсона	58600	58600
25	Лечение урологических и нефрологических заболеваний	9300	42000
26	Обследование рака щитовидной железы	3850	5740
27	Обследование рака легких	4740	4740
28	Ортопедические процедуры	3500	6000
29	ЛОП-операции	4640	50000
30	Лечение рака гортани	6170	77000
31	Обследование и хирургическое лечение зрения	1200	12000
32	Лечение меланомы глаза	8000	8000
33	Лечение катаракты	8690	8690
34	Пластические операции	5140	15400
35	Стоматологическое лечение	55	54000

Развитию медицинского туризма в Израиле способствует его географическое положение. Страна находится в нескольких климатических поясах и расположена на берегах Средиземного, Красного, Мертвого моря, а также на берегах Галилейского моря (озеро Кинерет) [4].

В медицинском туризме Израиль основным направлением считается оздоровительное – это пребывание на различных курортах, которые организованы при ведущих медицинских центрах. В больницах можно получить кон-

сультации и пройти лечение по направлениям: ортопедия, онкология, кардиология, урология, пластическая хирургия, реабилитация, лечение ожирения и бесплодия и др.

В Израиле расположено около 70 больниц и медицинских центров, из них 12 клиник обладают сертификатом качества JCI (в мире таких больниц чуть более 400) [5].

К наиболее популярным израильским клиникам относят:

1. Медицинский центр имени Ицхака Рабина. Это основной госпиталь крупнейшей израильской больничной кассы «Клалит», в его состав входят: многопрофильный госпиталь «Бейлинсон», ведущая детская больница «Шнайдер», институт генетики «Реканати» и онкологический центр «Давидоф». Медицинский центр ежегодно выполняет более 700 тысяч амбулаторных процедур и обслуживает более 160 тысяч пациентов, в том числе иностранных. В составе центра 37 операционных и более 1300 койко-мест. Среди 4500 работников центра более 1000 врачей и 2000 медсестер. Медицинский центр имени Ицхака Рабина является ведущим в Израиле в сферах трансплантологии, онкологии и генетических исследований [6].
2. Медицинский комплекс «Ихилов» – это главный медицинский центр района Гуш Дан, который вмещает более 3500 сотрудников и 1100 больничных коек. Эта клиника выбрана журналом «Newsweek» в качестве одной из лучших в мире. Клиника обслуживает 380 тысяч жителей Тель-Авива и окрестностей, а также большое количество зарубежных пациентов. Больничный комплекс включает в себя больницу общего профиля, детскую больницу, родильный дом, центр реабилитации и является научной и практической базой Тель-Авивского университета. Годовой бюджет медицинского центра «Ихилов» – более \$ 250 млн. [7, 8].
3. Медицинский Центр «Шиба». Это медицинский город, состоящий из 150 клиник. Центр разделен на два блока – больницу общего профиля и реабилитационный центр, которые принимают более 1 миллиона пациентов в год. Клиника Хаима Шиба является Национальным Израильским Центром по лечению: аутоиммунных заболеваний; ожогов; кистозного фиброза; глаукомы; гемофилии; травм спинного мозга; вирусологии; рака. На базе центра работает национальный Израильский институт эпидемиологии и общественного здравоохранения и национальный банк крови. В больнице находится крупнейший в Европе центр трансплантации костного мозга [9].
4. Университетский медицинский центр «Хадасса» в Иерусалиме – это клиническая база Еврейского университета, которая включает два кампуса с современным медицинским оборудованием, в которых в общей сложности имеется 30 операционных и палаты на 1200 мест.

В медицинском центре трудится 5500 человек персонала (700 – врачи, а 1600 – медсестры). «Хадасса» предлагает лечение по всем основным направлениям современной медицины: общая хирургия, кардиохирургия, ортопедия, нейрохирургия, онкология, радиотерапия, гематология, акушерство и гинекология, гастроэнтерология, дерматология, пластическая хирургия и пр. [10].

5. Тель-Авивская больница «Ассута». Крупнейший медицинский центр состоит из 11 клиник и больниц, находящихся в разных частях Израиля, оказывая медицинские услуги более, чем миллиону пациентов ежегодно. В ее больницах ежегодно проводится около 98 тысяч хирургических операций, более 110 тысяч маммографических проверок, 600 тысяч амбулаторных процедур и 11,5 тысяч ЭКО процедур. Под управлением «Ассуты» находятся четыре больницы (в Хайфе, Тель Авиве, Ришон Ле-Ционе и Беэр Шеве) с отделениями хирургии, онкологии, диализа и другими отделениями. В управлении «Ассуты» также находятся: Диагностический Центр в Ашдоде, Ассута ХаШалом (Центральный Тель Авив) и Медицинский Центр в Раанане. «Ассута» принадлежит Больничной Кассе «Маккаби». В штате клиники нет постоянных врачей, кроме состава среднего медицинского персонала, они привлекаются из ведущих больниц страны для лечения конкретных пациентов [11].
6. Частная клиника «Герцлия Медикал Центр» расположена в одноименном городе, раскинувшемся на побережье Израиля, между престижными пятизвездочными отелями и известным на весь Израиль причалом шикарных яхт. В клинике работают около 500 человек обслуживающего персонала, включая врачей, хирургов и специалистов в разных медицинских отраслях. Центр оснащен новейшей медицинской аппаратурой, которая позволяет выполнять проверки любого уровня сложности и выявлять заболевания на самой ранней стадии. В клинике «Герцлия Медикал Центр» особо развит хирургический отдел, состоящий из 7-и операционных. Также имеются 19 амбулаторных клиник, 4 отделения госпитализации, диагностический центр, отделение ядерной медицины, отделение ЭКО, патологические и другие лаборатории [12].
7. Тель-Авивский медицинский центр имени Сураски в Тель-Авиве. Учреждение имеет сертификат ISO и состоит из комплекса трех больниц: клинической больницы, научно-исследовательского центра и 5-звездочного отеля для зарубежных пациентов [13].

Среди крупных и известных клиник Израиля есть как государственные учреждения, так и частные клиники. Уровень медицины в них одинаково высок. Лечение в государственных клиниках для зарубежных пациентов будет обходиться дороже, чем для израильтян, но дешевле лечения в частных кли-

никах. Дополнительные расходы для иностранных пациентов при лечении в частных клиниках гарантируют индивидуальный подход к каждому пациенту, отсутствие очередей и бюрократических проблем, комфортабельное пребывание на уровне отеля, гибкий процесс лечения и диагностики с выбором лечащего врача, а также возможность сопровождения родственниками и пр.

В начале 2014 года министр здравоохранения Израиля Яэль Герман объявила о широкомасштабной реформе в области общественного здравоохранения. В рамках процесса реформирования была создана специальная комиссия Минздрава, которая занималась изучением проблемы оказания частных медицинских услуг государственными клиниками. Было выявлено, что появились очереди до нескольких месяцев к узким специалистам. Как адекватная мера государственного регулирования – запрет медицинского туризма для государственных клиник.

Согласно отчету по результатам работы комиссии, в 2013 году доходы медицинских центров «ШИБА», «Ихилов», «Рамбам», «Асафа-Рофе» и «Вольфон» от медицинского туризма составили 347 миллионов шекелей. Данный отчет не включает в себя информацию о доходах от медицинского туризма, получаемых частными больницами «Ассута», «Адаса» и «Шаарей Цедек», а также больницами больничной кассы «Клалит». Согласно оценке Минфина, годовой оборот израильского рынка медицинского туризма превышает 600 миллионов шекелей в год [14].

Существует два варианта оказания услуг медицинского туризма в Израиле: обратиться напрямую в отдел медицинского туризма в самой клинике либо в компанию по организации диагностики и лечения. У каждого варианта есть свои плюсы и минусы:

1. Цена клиники одинаковая для туриста и агента. Клиника самостоятельно оплачивает агенту комиссию.
2. Отделы медицинского туризма при клиниках выполняют свои функции добросовестно, но преследуют, прежде всего, интересы этих клиник и не могут в полной мере обеспечить набор услуг, который предлагают компании по организации диагностики и лечения в Израиле. Если и предлагаются варианты, то естественно за отдельную оплату.
3. Цены на лечение рекомендуются Министерством здравоохранения Израиля, но клиники имеют право изменять их в большую или меньшую сторону. Компании по организации могут помочь сэкономить средства, затраченные на лечение за счет своей комиссии и путем экономии времени пациента на ожидание очередей и подбора вариантов [15].

Израиль заключил соглашения с 65 странами о безвизовом въезде и единственным требованием является наличие действующего паспорта. Но это не распространяется на граждан большинства африканских, азиатских и

арабских стран, они обязаны подать заявление на визу в посольстве Израиля в своей стране [13].

Медицинский туризм в Израиль достаточно популярен среди россиян. 45 % туристов из России выбирают Израиль [16].

В 2006 году израильские лечебные заведения приняли на лечение 15 тысяч российских пациентов, а в 2013 уже 30 тысяч человек. В среднем, медицинский турист тратит в Израиле порядка 7 тысяч долларов за визит [5].

Основными преимуществами для российских туристов является то, что:

1. отсутствует проблема языкового барьера, так как в любой медицинской клинике есть сотрудники, говорящие на русском языке;
2. отменен визовый режим в Израиль из России, т.е. отсутствуют бюрократические оформления и проволочки;
3. израильские врачи берут на себя полную ответственность за здоровье пациента.

Множество компаний в России занимаются медицинским туризмом в Израиле, представляя интересы ведущих клиник и медицинских центров Израиля. Одной из известных фирм-представителей организующих медицинский туризм в Израиле является компания Medical Israel Group [4].

В настоящее время медицинский туризм в Израиле динамично развивается и охватывает практически все виды диагностики, терапевтического и хирургического лечения, реабилитации, которые предлагает современная медицина [17].

Список литературы:

1. Власова Н.Ю., Фечина А.О. Этапы становления мирового рынка медицинских услуг // Управленец. – 2012. – № 7-8 (35-36). – С. 64-69.
2. Медицинский туризм в Израиле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tourgenius/posts/1376/> (дата обращения: 02.12.2014).
3. Стоимость лечения в Израиле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doktorisrael.ru/category/prices/> (дата обращения: 04.12.2014).
4. Медицинский туризм в Израиле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pro-israel.ru/medicinskiy-turizm-v-israele.html> (дата обращения: 01.12.2014).
5. Медицинский туризм в Израиле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://medizrail.ru/israelskaya-medicina-mneniya/samoe-interesnoe-omedicinskom-turizme-v-izraile.html> (дата обращения: 01.12.2014).
6. Медицинский центр «Рабин» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://medinex.ru/clinics-israel/rabin-medical-center.html?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=7740384_medcenter&utm_content=250039869_1768423784 (дата обращения: 05.12.2014).
7. Больница Ихиллов. Критический обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://manormedicalgroup.com/ichilov/> (дата обращения: 04.12.2014).

8. Медицинские клиники Израиля. Ихиллов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doktorisrael.ru/hospitals/ихиллов> (дата обращения: 05.12.2014).

9. Медицинские клиники Израиля. Шиба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doktorisrael.ru/hospitals/шиба> (дата обращения: 05.12.2014).

10. Медицинские клиники Израиля. Хадасса эйн Керем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.doktorisrael.ru/hospitals/хадаса_эйн_керем (дата обращения: 07.12.2014).

11. Медицинские клиники Израиля. Ассута [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doktorisrael.ru/hospitals/ассута> (дата обращения: 08.12.2014).

12. Медицинские клиники Израиля. Герцлия Медикал Центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.doktorisrael.ru/hospitals/герцлия_медикал_центр (дата обращения: 07.12.2014).

13. Лечение в Израиле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.health-tourism.com/medical-tourism-israel/> (дата обращения: 02.12.2014).

14. Минздрав приостановил медицинский туризм в Израиле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forum.awd.ru/viewtopic.php?f=978&t=231183> (дата обращения: 10.12.2014).

15. Медицинский туризм в Израиле. Правда и мифы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://qmedical.co.il/news/medicinskiy_turizm_v_izraile_pravda_i_mify (дата обращения: 02.12.2014).

16. Марченко О.Г. Мировой медицинский туризм смещается в страны АТР. Аналитический обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/113-11205> (дата обращения: 20.11.2014).

17. Медицинский туризм в Израиле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.medicaltourisrael.com/?p=502 (дата обращения: 01.12.2014).

ТИПОЛОГИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИМОРСКОГО КРАЯ¹

© Коврижко П.С.*

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В статье выявлены и проанализированы региональные факторы, влияющие на развитие малого предпринимательства Приморского края. Оп-

¹ Исследование подготовлено в рамках задания № 2014/292 на проведение НИР «Социально-экономические факторы и инновационные механизмы реализации политики динамичного развития Дальнего Востока».

* Студент.

ределены направления дальнейших исследований, включающие в себя разработку методики оценки развития малого предпринимательства, учитывающей влияние выявленных региональных факторов.

Ключевые слова: предпринимательство, факторы, региональное развитие, экспертные оценки.

Региональное развитие является основой для социально-экономического благополучия страны. Одним из существенных условий социально-экономического роста региона выступает эффективное функционирование малого предпринимательства.

В то же время на развитие малого предпринимательства (МП) существенное влияние оказывает совокупность экономических, организационных и социальных факторов. Для территорий с узкой специализацией экономики и удаленных от основного экономического потенциала России, присущи свои характерные региональные факторы развития малого предпринимательства, определяющие соответствующую количественную и качественную динамику его развития.

Принципиальное значение в развитии предпринимательской деятельности играет поддержка государства в виде создания благоприятного предпринимательского климата. Согласно результатам исследования проводимой Общественной Организации Малого и Среднего ОПОРЫ РОССИИ по индексу условий для развития малого и среднего бизнеса Приморский край занимает 29 место (из 39 мест), и входит в группу самых отстающих регионов [1].

По данным государственной статистики по Приморскому краю по состоянию на 2013 год функционируют 31146 ед. малых предприятий, что составляет 46 % от всех действующих предприятий, на них занято 147 тыс. чел, удельный вес работников малых предприятий в общей среднегодовой численности занятых в экономике достиг 15 % [2].

Инвестиции в основной капитал малого предпринимательства составили 1454 млн. руб., что составляет 2 % от общего объема инвестиций в основной капитал всех предприятий.

Общая величина оборота малых предприятий (включая микропредприятия) за 2013 г. составил 394966 млн. руб., увеличившись по сравнению с предыдущем периодом лишь на 12 % [3].

При этом удельный вес данных показателей малых предприятий имеет тенденцию к снижению, так доля предприятий снизилась на 1 %, доля оборота на 3 %, доля работников на 1,8 %, доля инвестиций на 0,12 %.

Во многом причина снижения данных показателей обусловлено

Таким образом, сохранение данной тенденции может привести к замедлению развития малых предприятий, снизить поступления в бюджет, и как следствие ухудшить эффективность функционирования экономики Приморского края.

В связи с этим возрастает значимость статистического анализа развития данного сектора экономики, основных факторов, определяющих формирование малого бизнеса, в целях получения аналитической и предупреждающей информации для возможного использования при оказании поддержки данным субъектам хозяйствования [4].

В первую очередь необходимо выделить факторы, отражающие общий уровень экономического развития региона – валовой региональный продукт, отраслевая направленность региона, ресурсно-сырьевая обеспеченность предприятий, инвестиционная активность. Данные факторы также выступают в роли показателей регионального производственного потенциала.

Важную роль при формировании условий развития малого предпринимательства региона играет региональный бизнес-климат, который характеризуется наличием развитой системы инфраструктурной поддержки МП, расходами бюджета на финансирования региональных программ, налоговой политика региона, затратами на устранение административных барьеров.

Социально-демографические факторы, такие как численность экономически активного населения, уровень безработицы, среднемесячная заработная плата в экономике, возрастно-половая структура населения также непосредственно оказывают влияние на развитие малого предпринимательства.

Для получения количественных оценок были систематизированы региональные факторы, способные оказать влияние на динамику развития малых предприятий (табл. 1).

Представленная типология факторов комплексно отражает социально-экономическое состояние региона как основу для развития малого предпринимательства.

Таблица 1

Типология региональных факторов, оказывающих влияние на развитие малого предпринимательства

Группа факторов	Факторы внутри группы
Природно-ресурсный	природно-климатические условия в регионе уровень загрязнения окружающей среды ресурсно-сырьевая обеспеченность
Демографический	численность экономически активного населения уровень смертности уровень безработицы миграция
Инвестиционный	инвестиции в основной капитал малого предпринимательства инвестиционная активность инвестиционная привлекательность
Институциональный	расходы бюджета на финансирования региональных программ по поддержке малого предпринимательства затраты на устранение административных барьеров наличие заемных источников финансирования степень развития нормативно-правовой базы помощь государственных или муниципальных фондов налоговая политика региона

Продолжение табл. 1

Группа факторов	Факторы внутри группы
Инфраструктурный	экономико-географическое положение региона наличие развитой финансовой инфраструктуры наличие развитой системы инфраструктурной поддержки малого предпринимательства
Социальный	среднедушевые денежные доходы населения среднемесячная заработная плата работников малых предприятий среднесписочная численность работников малых предприятий среднемесячная заработная плата в экономике
Производственный	затраты на производимые товары, продукцию, работы, услуги материальные ресурсы топливно-энергетические ресурсы средства труда выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг отраслевая специализация валовый региональный продукт

В условиях повышения потенциала развития малых предприятий, необходимо учитывать значимость влияния выше представленных факторов.

Для определения значимости влияния на развитие малого предпринимательства каждого фактора в данной работе будет использован метод экспертных оценок.

Экспертные оценки представляют собой точки зрения (мнения, суждения) высококвалифицированных специалистов в определенных экспертных областях, сформулированные в виде оценок объекта в содержательной, качественной или количественной форме [5].

Существуют множество форм организации проведения экспертных оценок. В данном исследовании за основу проведение экспертных оценок был взят подход таких авторов, как В.В. Мыльник, Б.П. Титаренко, В.А. Волочиенко [6].

Обработка экспертных оценок осуществлялась с использованием методов статистики. В данном случае расчет предполагается производить в несколько действий: [7]

1 этап. расчет среднего ранга и вариации по данным матрицы рангов:

$$a = \frac{1}{2} * m * (n + 1)$$

где a – средний ранг матрицы;

n – максимальная оценка эксперта;

m – количество экспертов.

$$S = \sum_{i=1}^m * \left(\sum_{i=1}^n x_{ij} - \frac{n * (m + 1)}{2} \right)^2$$

где S – сумма квадратов отклонений всех оценок рангов каждого объекта экспертизы от среднего мнения, которое равно:

x_{ij} – ранг данный i -м экспертом j -му объекту

n – максимальная оценка эксперта

m – количество экспертов

Таким образом, анализ проведенного анкетирования, выполненный с помощью приведенных формул, позволил выделить из выше представленных, наиболее важные региональные факторы, влияющие на развитие малого предпринимательства.

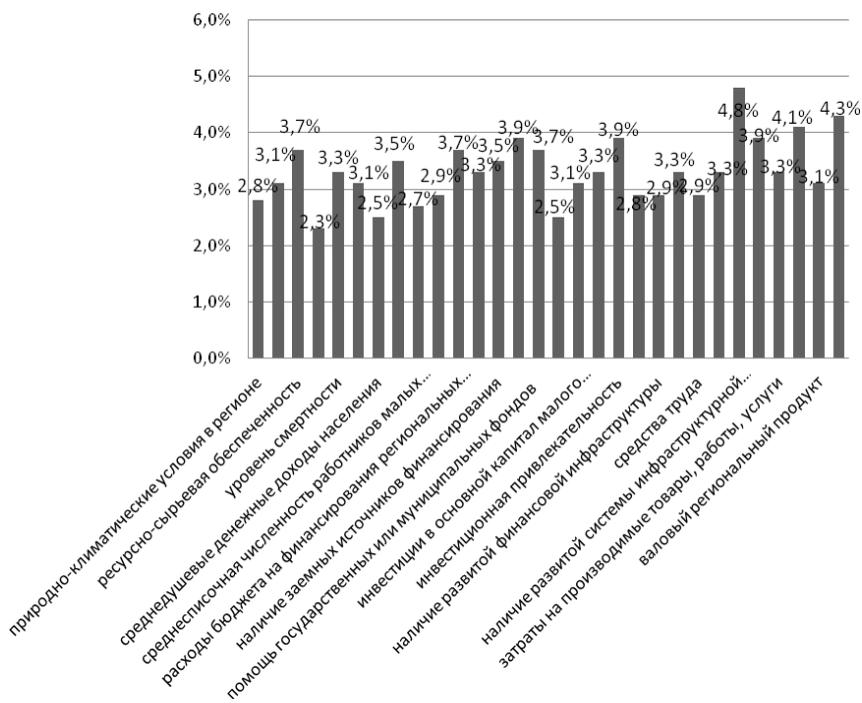


Рис. 1. Региональные факторы, влияющие на развитие малого предпринимательства, по оценке респондентов

В результате проведенных расчетов каждому фактору была присвоена степень влияния по оценке респондентов (рис. 1).

2 этап. Далее был произведен отбор факторов с учетом формулы весового коэффициента. Все факторы, имеющие весовой коэффициент выше весового коэффициента среднего ранга являются наиболее значимыми, они и будут использоваться в целях настоящего исследования.

$$\text{Весовой коэффициент} = \frac{a}{\sum \text{сумма рангов}} * 100 = 3,6\%$$

3 этап. Следующий этап предполагает оценить согласованность экспертов. Для определения согласованности экспертов, автором был рассчитан коэффициент конкордации М. Кендалла, который определяется по формуле:

$$W = \frac{12S}{n^2(m^3 - m)}$$

где n – количество экспертов;
 m – количество факторов.

Коэффициент W изменяется в диапазоне от 0 до 1. Его равенство единице означает, что все эксперты присвоили объектам одинаковые ранги. Чем ближе значение коэффициента к нулю, тем менее согласованными являются оценки экспертов.

Расчет согласно приведенным выше формулам показал, что $W = 0,93$.

То есть степень согласованности экспертов составляет 93 %, следовательно, мнения экспертов достаточно согласованны и могут использоваться при проведении дальнейших исследований.

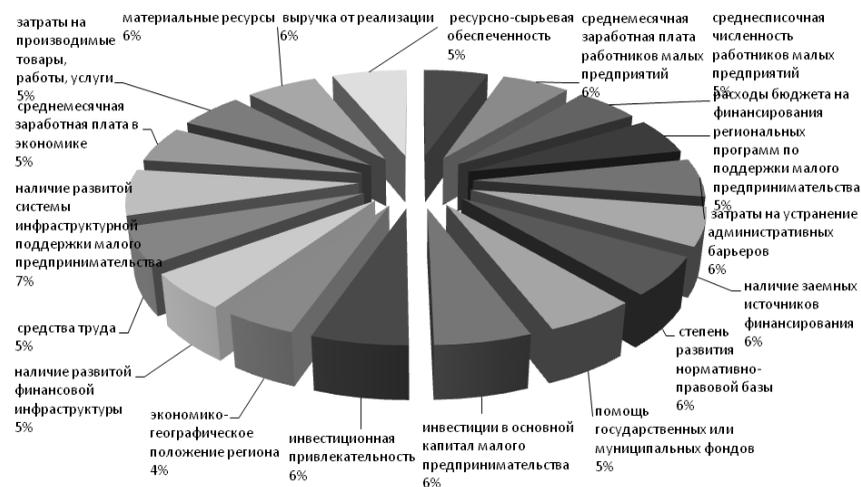


Рис. 2. Степень влияния региональных факторов на развитие малого предпринимательства

Таким образом, в результате проведенного исследования, была определена (оценена) степень влияния региональных факторов на развитие малого предпринимательства (рис. 2).

Как следует из представленного рисунка, наибольшее влияние оказывают такие факторы, как выручка от реализации, материальные ресурсы, наличие развитой системы инфраструктурной поддержки малого предпринимательства, инвестиционная привлекательность малых предприятий, среднемесячная заработная плата работников малых предприятий, ресурсно-сырьевая обеспеченность и т.д.

По результатам исследования, можно сделать следующие выводы:

1. На уровень развития малого предпринимательства в регионах и по стране в целом влияет множество социально-экономических факторов.

Для определения значимости влияния на развитие малого предпринимательства каждого фактора был использован метод экспертных оценок, его цель – получение групповой оценки по результатам ранжирования экспертами факторов по степени их влияния. В результате получен высокий уровень согласованности мнений экспертов (коэффициент конкордации Кендалла = 0,93). Так наибольшее влияние на уровень развития малого предпринимательства оказывают выручка от реализации, материальные ресурсы, наличие развитой системы инфраструктурной поддержки малого предпринимательства, инвестиционная привлекательность малых предприятий, среднемесячная заработная плата работников малых предприятий, ресурсно-сырьевая обеспеченность

2. Направления дальнейших исследований – разработка методики оценки развития малого предпринимательства, учитывающей влияние выявленных региональных факторов [8].

Список литературы:

1. Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ 2012-2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.scribd.com/doc/137529130/Предпринимательский-климат-в-России-Индекс-ОПОРЫ-2012-2013>.

2. Статистические ежегодники. Территориальный орган Федеральной службы Государственной статистики по Приморскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://primstat.gks.ru>.

3. Статистические сборники: «Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stat.ebiblioteka.ru/catalog/edition.jsp?id=2920&uid=22>.

4. Манухина А.В. Анализ влияния социально-экономических факторов на формирование малого бизнеса в регионах Российской Федерации // Вестник университета. – 2012. – № 3. – С. 172-177.

5. Экономико-математические методы [Электронный ресурс] / Кафедра «Информационные системы». – Режим доступа: <http://emm.ostu.ru/lect/lect7.html>. – 23.06.2011.

6. Мыльник В.В., Титаренко Б.П., Волочиенко В.А. Исследование систем управления: учебное пособие для вузов. – М.: Академический Проект, 2003. – С. 352.

7. Совершенствование организации и методов оценки рисков стратегии развития судоремонтных предприятий: на примере Приморского края: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05. Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами / И. С. Астафурова. – Владивосток, 2006. – С. 21.

8. Оценка влияния факторов на эффективность деятельности предприятий стройиндустрии / К.В. Смицких, Т.В. Терентьева // Журнал ВАК Вестник Адыгейского государственного университета. – 2013. – № 2.

РЕСУРСОБЕРЕГАЮЩИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МЕХАНИЗМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

© Краснобокая И.А.*

Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс,
г. Орел

В статье рассмотрены актуальные вопросы формирования целевой себестоимости строительного производства на основе использования инновационных технологий ресурсосбережения.

Ключевые слова: себестоимость, затраты, ресурсосбережение, инновационные технологии, экономико-математическое моделирование.

В современных условиях одним из наиболее важных направлений развития экономики регионов и страны в целом является строительная отрасль. Данная отрасль преодолела кризис и в настоящее время характеризуется динамичным развитием. Однако эффективное управление развитием строительного производства в регионе требует от менеджмента систематического мониторинга производственно-финансовых показателей и оптимизации их уровней на основе реализации ресурсосберегающих технологий [1]. В этой связи в исследовании предлагается формировать необходимую информационную базу процесса управления ресурсным потенциалом строительного производства в регионе на основе оптимизационного экономико-математического моделирования финансовых результатов строительной деятельности и достижения оптимальных целевых показателей затрат и себестоимости строительства с использованием инновационных ресурсосберегающих технологий.

В ходе исследования была сформирована экономико-математическая модель, которая основана на определении резервов роста доходов предприятий через анализ предельных величин основных финансовых показателей.

В предлагаемой модели основное внимание уделяется исследованию поведения затрат ресурсов в зависимости от изменения объемов строитель-

* Доцент кафедры Мировой экономики и статистики, кандидат экономических наук, доцент.

ного производства. Как показали исследования, при разработке мероприятий, цель которых заключается в увеличении прибыли на основе снижения себестоимости до целевых оптимальных значений, необходимо учитывать предполагаемые величины предельного дохода и предельных издержек. При этом под предельным доходом понимается прирост выручки от реализации в расчете на единицу прироста количества производимого продукта. Для того чтобы прибыль была максимальной необходимо равенство предельных издержек и предельного дохода [2]. В результате экономико-математическая модель оптимизации издержек и объема строительного производства может быть представлена следующей функцией:

$$R = (P \cdot Q) - C \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$\text{при условии } \frac{d(P \cdot Q)}{dQ} = \frac{dC}{dQ}, \quad (2)$$

где R – прибыль от реализации продукции строительства; Q – объем строительного производства; P – цена 1 кв. метра жилья; C – затраты на производство; PQ – выручка от реализации продукции строительства; $\frac{dC}{dQ}$ – предельные издержки; $\frac{d(P \cdot Q)}{dQ}$ – предельный доход.

Апробация предложенной модели была проведена на основе ряда данных о себестоимости и прибыли строительного производства ДООО «СМУ-10» ЗАО «Жилстрой» (г. Орел) за 2010-2013 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Результаты прогнозной оптимизации затрат строительства

Период	Объем СМР, кв. м	Затраты, тыс. руб.	Цена, тыс. руб.	Выручка, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.
1 квартал 2010 года	13369	157673	13,14	175735	18062
2 квартал 2010 года	17556	212854	13,84	243027	30173
3 квартал 2010 года	18136	216545	14,96	271334	54789
4 квартал 2010 года	14662	198462	15,19	222818	24356
1 квартал 2011 года	2965	62652	21,74	644743	1821
2 квартал 2011 года	2356	45415	18,31	43143	-2271
3 квартал 2011 года	2796	50259	17,65	49352	-907
4 квартал 2011 года	3042	56491	16,94	51546	-4944
1 квартал 2012 года	2965	47436	17,36	51475	4039
2 квартал 2012 года	4598	82185	18,12	83329	1145
3 квартал 2012 года	4273	79205	18,96	81050	1845
4 квартал 2012 года	2799	54263	19,65	55011	749
1 квартал 2013 года	3954	63205	20,12	65208	2004
2 квартал 2013 года с учетом роста цен	3954	64489	21,21	68754	4264
Оптимизационное целевое значение 2 квартала 2013 года	4415	83182	20,75	88959	5777

В ходе апробации, используя инструменты *Microsoft Excel* [3], сначала были получены производственные функции для цены единицы продукции (P) и затрат на производство (C):

$$P = 17,087 - 0,012 \cdot Q, \quad (3)$$

$$C = 213796,451 - 29,582 \cdot Q. \quad (4)$$

Значимость коэффициентов производственных функций (3) и (4) оценивалась с использованием t -критерия Стьюдента, расчетные значения которого оказались выше критического значения при 5 %-ом уровне значимости и 5-ти степенях свободы, что позволяет сделать вывод о существенности параметров функций и значимости фактора объема строительства (Q), включенного в уравнения производственных функций.

Дальнейшие оптимизационные расчеты проводились на основании определения произведения цены и объема строительного производства, вычисления предельного дохода и предельных издержек с целью уравнивания их значений.

Результаты прогнозной оптимизации, представленные в табл. 1, показали, что вывести предприятия из кризисной ситуации и избежать убыточности во 2 квартале 2013 г. возможно при оптимальном объеме строительства, равном 4415 кв. метра, оптимальных затратах в размере 83182 тыс. рублей и оптимальной цене реализации 20,75 тыс. рублей за 1 кв. метр жилья. При этом цена 1 кв. метра вырастет на 12 %, объем строительного производства – на 4 %, а затраты предприятия увеличатся на 13 %. Учитывая полученные оптимальные значения, менеджменту ДООО «СМУ-10» в перспективе целесообразно придерживаться стратегии, направленной на рост объемов строительного производства при жестком контроле за величиной суммарных затрат и ценой 1 кв. метра жилья, не допуская неоправданное ее завышение.

Исследованиями было установлено, что эффективная реализация данной стратегии в части контроля за величиной суммарных затрат и обеспечения целевой себестоимости строительства в современных условиях развития экономики региона прежде всего основывается на использовании в строительстве производстве ресурсосберегающих технологий.

Как показывает статистика, традиционное монолитное строительство, преобладающее в регионе является материалоемким и трудоемким производством. Для монолитного строительства характерен рост издержек и себестоимости из-за перерасхода материальных ресурсов, повышение трудоёмкости процессов и спад темпов строительства. Эти негативные факторы являются следствием применения необоснованных, зачастую морально устаревших технологических способов возведения зданий, неудачных конструктивных решений, отсутствия точности в проектировании, грамотной организации производственного цикла и необходимой подготовки строителей.

Реализация проектов с использованием прогрессивных конструктивно-технологических схем возведения зданий, предполагающих применение инновационной технологии преднапряженного железобетона (проекты серии «БПК»), позволяет преодолеть основные недостатки монолитного строительства: высокий уровень себестоимости, трудоёмкости и длительности строительного-монтажных работ.

Основные преимущества проектов серии «БПК» заключаются в обеспечении следующих показателей строительного производства в регионе:

- экономичность (высокий уровень экономической эффективности, предполагающий снижение себестоимости строительства до 30 %);
- надёжность (высокие качественные характеристики зданий при минимальных сроках строительства);
- современность (большепролётность, позволяющая широко варьировать архитектурно-планировочными решениями с повышением функциональности, комфортабельности и удобства эксплуатации зданий).

Область применения проектов «БПК» достаточно широка: в первую очередь, это строительство жилых зданий и объектов общественного назначения различной этажности – жилых домов, многоэтажных паркингов, коттеджей, таунхаусов, объектов инфраструктуры, пристроек к существующим зданиям. Опытным путем доказана рациональность применения рассматриваемых проектов при реконструкции зданий и сооружений с возможностью увеличения объёма застройки.

Оценка технико-экономических показателей строительства с применением проектов серии БПК выявляет исключительно положительные результаты использования в несущих конструкциях здания преднапряженного железобетона. Благодаря существенному ресурсосбережению, в некоторых случаях удается сократить расход товарного бетона, арматуры в каркасе здания и снизить общий вес здания до 40 %, что логически приводит к сокращению затрат и себестоимости возведения монолитного каркаса здания до 35 % (табл. 2).

Таблица 2

Экономическая эффективность проектов серии БПК относительно традиционных систем монолитного строительства [4]

Показатели затрат	Процент экономии при применении инновационной технологии проектов серии БПК		
	Жилое здание	Бизнес-центр	Торгово-развлекательный центр
Материалоемкость	22	28	35
Трудоёмкость	22	26	36
Энергоемкость	24	27	34
Прочие затраты	23	26	35
Себестоимость	23	27	35

При применении инновационной технологии проектов серии БПК относительно традиционных систем монолитного строительства экономический эффект достигает 35 %. Снижаются основные показатели затрат, такие как материалоемкость и трудоемкость. Экономический эффект достигнутый при строительстве жилого здания общей площадью 13650 кв. м, бизнес-центра площадью 36500 кв.м и торгово-развлекательного центра общей площадью 38200 кв. м представлен на рис. 1.

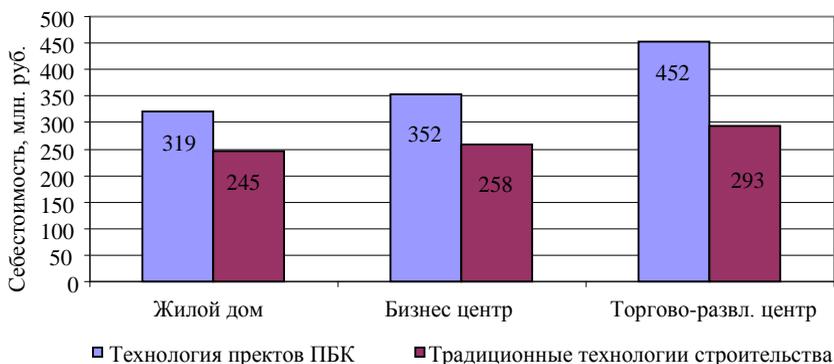


Рис. 1. Себестоимость возведения монолитного каркаса в результате применения ресурсосберегающих инновационных технологий

Экономический эффект от применения инновационных технологий при строительстве жилого дома составил 23 %, при строительстве бизнес-центра 27 % и 35 % при строительстве торгово-развлекательного центра. Увеличение эффективности связано с увеличением площадей построенных зданий. Себестоимость снижается при возведении зданий с большей площадью более интенсивно.

Технология предварительного напряжения железобетона – новая веха в истории развития монолитного строительства. Она определяет перспективу развития железобетона в качестве основного материала для возведения современных зданий и сооружений.

Список литературы:

1. Краснобокая И.А. Многомерная оценка резервообразующих факторов снижения себестоимости промышленной продукции // Управленческий учет. – 2010. – № 5. – С. 39-45.
2. Краснобокая И.А. Анализ формирования себестоимости продукции производственного предприятия с использованием многофакторных эконометрических моделей // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 5. – С. 38-47.

3. Макарова Н.В., Трофимец В.Я. Статистика в Excel: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.

4. Асатрян Л.В. Инновационные технологии как главный фактор снижения себестоимости и повышения качества строительства // Строительные материалы, оборудование, технологии XXI века. – 2009. – № 4. – С. 100-102.

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

© Куприянчик С.Ю.*

Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск

В данной статье рассматриваются эффективность и возможность проведения инновационной политики на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. Статья касается основных принципов проведения инновационной политики на предприятиях, обсуждается роль государства во взаимоотношениях с предприятиями, анализ проблем предприятий оборонно-промышленного комплекса. На основании исследования выявлено, что инновационная политика поможет повысить эффективность производства на предприятиях оборонно-промышленного комплекса.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, инновационная политика.

Оборонно-промышленный комплекс РФ издавна сосредотачивает в себе высокотехнологичные производства, поэтому для обеспечения перехода страны к инновационной экономике нужно создать условия, которые бы способствовали максимальной активности деятельности оборонно-промышленного комплекса, что позволит обеспечить его роль как источника инноваций не только в оборонном, но и гражданском секторах экономики Российской Федерации. Анализ современного состояния оборонно-промышленного комплекса, а также тенденций его развития позволяет выявить следующие проблемы:

- качество элементной базы от которой зависит точность и безопасность устройств резко понизилось;
- сокращение работы предприятий изготавливающих радиодетали;
- рост итоговой стоимости изделия;
- отток грамотных специалистов за рубеж;
- нестабильное выделение необходимых финансовых средств;
- неимение эффективных методик внедрения инноваций.

* Аспирант кафедры Менеджмента.

За последнее время около 30 % оборонных предприятий готовы к научно-исследовательским работам, осуществлять проектную, конструкторскую и технологическую деятельность. Что же касается остальных приблизительно 70 %, то они находятся за границей низкой инновационной активности.

Поскольку инновационная точка зрения принадлежит фактически всем видам деятельности предприятия ОПК, то при решении вопросов, относящихся к стратегическому управлению инновационная политика позволяет регулировать и согласовывать все функциональные политики организации. Таким образом инновационная политика способна в полной мере отражать важные функции каждого её элемента.

При осуществлении инновационной политики необходимо произвести анализ следующих аспектов:

- состояние финансового рынка и его звеньев;
- объем реализации выпускаемой продукции, а также оказание специализированных услуг;
- цена, качество продукции и услуг;
- рейтинг предприятия на рынке;
- деятельность конкурентов;
- экономическое состояние предприятия;
- ресурсы организации (кредит, авансы, займы и др.);
- поддержка инновационного развития предприятия со стороны государства.

При разработке политики внедрения инноваций затрагиваются основные области деятельности, относящиеся к исследованию и разработкам, к техническому перевооружению, повышению качества продукции. А также сферы деятельности полагающиеся на создание и развитие научно-технологического потенциала предприятия и разработку мероприятий, связанных с маркетинговой политикой.

Для того чтобы инновационная политика предприятия ОПК была максимальной эффективна при её проведении должны быть соблюдены следующие принципы:

- целенаправленность, то есть ориентир направленный на достижение тактико-стратегических целей организации;
- приоритетность – выбор необходимых и особо важных направлений деятельности в настоящее время с учетом всех возможностей организации;
- альтернативность – разработка всевозможных вариантов проектных решений и выбор наиболее подходящего из них;
- комплексность – охват смежных сфер деятельности;
- обоснованность – обоснование научного, технического, социального, экологического, экономического влияния с учетом факторов внешней среды;

- адаптивность – корректировка плана проведения и отдельных проектов инновационной политики, обусловленные изменениями факторов внешней среды.

Как следствие всего, инновационное развитие предприятий оборонно-промышленного комплекса невозможно без проведения эффективной инновационной политики, которая бы могла способствовать стимуляции инновационной восприимчивости организации. Под инновационной восприимчивостью принято считать возможность и заинтересованность предприятий оборонно-промышленного комплекса осуществлять стабильное обновление факторов производства и выпускаемой продукции с умеренно высокой интенсивностью [1].

Соответственно эффективное инновационно-восприимчивое предприятие представляет собой организацию, осуществляющую специфическую процедуру координации между внешней и внутренней средой предприятия для использования изменений к своей выгоде в качестве фактора новых возможностей [2].

Инновационная политика предприятия оборонно-промышленного комплекса определяется на основе имеющихся проблем и реализуется как система формирования портфеля инновационных программ и проектов с возможностью выбора наиболее подходящего и эффективного варианта из многообразия имеющихся альтернатив. Таким образом реализовать инновационную политику можно путем создания конкретных инновационных проектов предприятия оборонно-промышленного комплекса.

Важным вопросом остается роль государства во взаимоотношениях с предприятиями оборонно-промышленного комплекса при определении приоритетов их развития. Государство должно обладать инструментами доминирующего влияния на инновационное развитие ОПК и эффективно их использовать. В посткризисный период государство не в силах обеспечивать необходимыми ресурсами всевозможные исследования и разработки, предназначенные для внедрения инноваций. Задача государственной инновационной политики направлена не столько на составление и утверждение перечней приоритетов в области высоких технологий, сколько на создание эффективной системы регулирования и самоорганизации деятельности высокотехнологичных предприятий, входящих в ОПК. Располагая необходимыми ресурсами, государство в праве регулировать приток и использование инвестиций, способно формировать механизмы многоканального финансирования инновационного развития оборонно-промышленного комплекса. Государственная поддержка данного вида направления должна осуществляться непосредственно только в рамках реализации федеральных целевых программ. Поддержка же предприятий оборонно-промышленного комплекса, преследующая цели максимального стимулирования их инновационной деятельности, может производиться посредством различных мер и их сочетаний:

- определенные льготы, касаемые налогообложения и кредитования;
- бюджетное дотирование;
- таможенное регулирование;
- совершенствование системы ценообразования на продукцию, создаваемую предприятиями оборонно-промышленного комплекса;
- законодательная защита предприятий оборонно-промышленного комплекса;
- нормативно-правовое регулирование и администрирование;
- патентно-лицензионная деятельность;
- увеличение числа инновационных проектов, которые могут быть полезны как в оборонно-промышленном комплексе, так и в гражданском производстве;
- страхование рисков инновационной деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Таким образом при разработке инновационной политики предприятиям оборонно-промышленного комплекса необходимо сделать следующее:

- проверить на соответствие законодательным и нормативно-правовым вопросам регулирования инновационной деятельности в Российской Федерации все запланированные мероприятия выбранной инновационной политики;
- просчитать возможность достижения экономической, научно-технической, экологической и социальной эффективности рассматриваемые специалистом инвестиции в данный проект;
- рассчитать возможную прибыль;
- стараться использовать поддержку со стороны государства с целью повышения эффективности инвестиций в инновации;
- стараться привлекать гранты, кредиты банков, фондов, международных и иностранных организаций.

Помимо всего прочего в политике внедрения инновационных идей большое значение необходимо уделять инфраструктуре. Данная инфраструктура представляет из себя нечто иное, как комплекс организаций и учреждений различных форм собственности, способствующих осуществлению инновационной деятельности предприятий. Крупные предприятия оборонно-промышленного комплекса обладают подразделениями, занимающиеся инновационными разработками. Мелкие предприятия могут создавать совместные исследовательские базы на основе долевой собственности.

Результативность инновационной политики предприятия оборонно-промышленного комплекса и её эффективность определяется успешным осуществлением инновационных проектов прорывного характера.

На основании результатов исследования можно прийти к выводу, что формирование и реализация инновационной политики позволит добиться значительно большей эффективности производства и за счет этого сделать

серьезный шаг к повышению конкурентоспособности предприятий оборонно-промышленного комплекса. При этом одной из основных задач, формируемых перед руководителями данных предприятий остается создание необходимых условий для внедрения новшеств.

Список литературы:

1. Влчек Р. Функционально-стоимостный анализ в управлении: сокр. пер.с чеш. / Р. Влчек. – М.: Экономика, 1986.
2. Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Махмудов Р.С.*, Тищенко М.В.♦

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В статье рассмотрены стратегические вопросы формирования рыбного кластера и эффективность производственной деятельности рыбоперерабатывающего предприятия.

Ключевые слова: кластер, эффективность, инвестиции, рентабельность, прибыль.

В современных условиях рыночной экономики одним из основных факторов повышения экономической эффективности общественного производства, получения максимума возможных благ от имеющихся ресурсов, наиболее полного удовлетворения потребностей населения является оптимальное использование факторов производства. Вопросы эффективного использования производственных ресурсов всегда были и есть объектов исследования ученых-экономистов [5].

Экономическая эффективность устойчивости развития предприятий рыбоперерабатывающей отрасли должна основываться на учете комплекса ресурсных, экономических, организационных, политических, правовых факторов, воздействующих на функционирование производительных сил и производственных отношений. Эффективность должна отражать результативность функционирования средств труда, предметов труда и рабочей силы.

* Студент.

♦ Студент.

Сложность и многогранность категорий экономической эффективности не позволяет в полной мере использовать один показатель ее измерения [3].

Экономическую эффективность устойчивости развития рыбохозяйственного комплекса следует рассматривать с позиций роста объема производства и улучшения качества рыбной продукции, преодоления колебаний в ее производстве в необходимом ассортименте по годам во взаимной связи с развитием материально-технической базы, способствующему формированию и рациональному использованию сырьевых ресурсов [1].

Исходя из принципов системного подхода, показатели экономической эффективности должны отражать содержание процесса воспроизводства и, соответственно, кругооборот капитала и состоять из групп, характеризующих наличие и использование производственных ресурсов, получаемую продукцию, ее распределение, обмен и потребление. Такой комплексный подход обеспечит целостность системы показателей, учитывающий взаимосвязь факторов, воздействующих на производство и реализацию рыбной продукции. Эффективность стратегии развития рыбохозяйственного комплекса при освоении достижений научно-технического прогресса целесообразно определить с учётом воздействия факторов, влияющих на конечные результаты производства. При этом на первом этапе следует определить меры по повышению эффективности использования производительных мощностей, на втором – себестоимость, на третьем – прямой экономический эффект: производство продукции, рентабельность, окупаемость инвестиции, приведенные затраты [4].

В Приморье формируется рыбоперерабатывающий кластер [7], проект которого предполагает полный цикл переработки рыбопродукции для внутреннего и внешнего рынка. На дальнем востоке вылавливается около 70 % всей российской рыбы и морепродуктов. Стоимость рыбного кластера в Приморье оценивается в 39 млрд. рублей, в том числе на долю бизнеса планируется 28 млрд. рублей. Строительство будет осуществляться в три очереди, что позволит стимулировать весь оборот рыбопродукции Дальнего Востока: переработка составит от 80 до 200 тыс. тонн, перевалка, логистика, хранение – от 320-800 тыс. тонн, торговля без перевалки на комплекс около 1 млн. тонн. Для обслуживания рыбного кластера потребуется 2 тыс. человек. Экспертный срок окупаемости – 12 лет. В развитии рыбного кластера существенная роль отводится уже созданной транспортной инфраструктуре: железные дороги, незамерзающим портам. Кластерный подход в рыбной отрасли позволит увеличить объем дальневосточной рыбы на прилавках магазинов, сократив импорт, к качеству которого возникает все больше претензий со стороны Роспотребсоюза. Морская продукция из России в азиатских странах считается самой экологически чистой. Прогнозы экспертов показывают, что входящие в рыбный кластер организации смогли бы производить и реализовывать продукцию с высокой добавленной стоимостью на сумму около 500-800 млн. рублей в год. Это в 10 раз больше, чем в настоящее время.

Одним из предприятий, входящих в рыбоперерабатывающий кластер может стать находкинский завод по производству крабовых палочек «КВЭН», созданный в 1991 году. А с 1999 года действующий как открытое акционерное общество управляющей компании «Синэргия».

В ассортименте «КВЭН» сейчас 8 видов колбас, 2 вида котлет, крабовые палочки и новый вид – аналог крабового мяса «Снежный краб» и «Супер снежный краб». Вся продукция производится на натуральном сырье, основой которого является японский фарш «Суrimi». В секторе замороженных рыбных полуфабрикатов крабовые палочки долгое время остаются наиболее популярным продуктом в регионе.

ОАО «КВЭН» одно из немногих предприятий пищевой промышленности Дальнего Востока, сертифицированное по международному стандарту ИСО 9001. Также вся продукция проходит экологическую сертификацию.

С мая 2000 года ОАО «КВЭН» является членом Ассоциации автоматической идентификации ЮНИСКАН и использует на своей продукции номер в международной системе GS1/ЮНИСКАН – 460700405.

«КВЭН» не раз выставлял свою продукцию на различные международные, российские и региональные выставки и конкурсы, где награждался золотыми, серебряными медалями и почетными дипломами.

Технико-экономический анализ предприятия за 2011-2013 годы показал, что в ОАО «КВЭН» увеличился рост объемов производства и реализации продукции, расширился ассортимент продукции, повысилась рентабельность продукции и продаж.

Таблица 1

Структура товарной продукции ОАО «КВЭН»

Вид деятельности	2011	2012	2013
	уд. вес, %	уд. вес, %	уд. вес, %
Крабовые палочки	89,0	93,9	94,2
Колбасы рыбные	9,1	5,2	4,6
Полуфабрикаты	1,9	0,9	1,2
Всего	100	100	100

Согласно данным таблицы наибольший удельный вес приходится на производство крабовых палочек, что определяет увеличение выручки от реализации в 2013 году относительно базового года на 72,36 %; стоимость основных производственных фондов увеличилась на 79,58; Затраты на 1 рубль реализованной продукции снизились на 0,11 рубля, прибыль увеличилась на 24,9 %.

Анализ финансовых показателей характеризует предприятие как финансово-устойчивое, активы достаточно ликвидные.

В настоящее время стратегия развития предприятия направлена на сохранение и усиление позиций на рынке пищевой продукции. Общество намерено завоевывать все более лидирующие позиции на рынке, постоянно

совершенствуя ассортиментный ряд реализуемой продукции и повышая ее качество. Планируется на ближайшие годы наращивать прирост объема продаж.

Для реализации стратегии развития ОАО «КВЭН» и повышения эффективности деятельности, предлагается инвестиционные мероприятия: установка оборудования для дефростации сырья (рыбного фарша) – автоматический дефростер JUGEMA (Югема) стоимостью 9240 тыс. рублей. По экспертной оценке.

По экспертной оценке специалистов предприятия (главного технолога и главного инженера) использование описанного выше оборудования позволит увеличить объем производства крабовых палочек на 15 %. Дополнительный объем продукции планируется реализовать на территории Дальневосточного федерального округа по имеющимся каналам сбыта.

Расчёты показали, что в результате роста объема производства на 15 % предприятие получит дополнительную прибыль от реализации продукции 16646,25 тыс. руб., уровень рентабельности производства повысится на 3 % (с 42,86 % до 45,85 %). Также повысится эффективность использования основных фондов и производительность труда. Покупку оборудования планируется осуществить за счёт собственных средств предприятия в виде чистой прибыли.

Расчеты показали, что чистый приведённый доход по проекту положительный, что говорит об эффективности вложений, на рубль вложенных средств будет получена прибыль в размере 1,43 руб. Срок окупаемости инвестиций составит 0,7 года (чуть более 8 месяцев).

С целью повышения производительности труда в ОАО «КВЭН» при обработке кальмара было предложено приобрести оборудование для обработки кальмара – автоматическую шкуростьёмную машину GB 400 AUTO стоимостью 320 тыс. руб.

Использование шкуростьёмной машины позволит полностью автоматизировать процесс чистки кальмара и сократить число рабочих с пяти до одного оператора машины. Соответственно планируется получить экономии затрат на оплату труда четырёх рабочих в размере 1076,4 тыс. руб. С учётом дополнительных затрат на эксплуатацию оборудования планируется получить прибыль в размере 1030,89 тыс. руб.

Расчёт эффективности инвестиционного проекта показал, то чистый приведённый доход положительный и составит 452,19 тыс. руб., что говорит об эффективности вложений, на рубль вложенных средств будет получена прибыль в размере 2,41 руб. Срок окупаемости инвестиций составит менее пяти месяцев.

С целью повышения производительности труда при производстве рыбных полуфабрикатов в ОАО «КВЭН» нами было предложено установить автомат для производства котлет ИПКС-123, что позволит увеличить выпуск

полуфабрикатов на 25 % по сравнению с текущим объёмом. Дальнейшее увеличение объёма производства ограничено возможностями сбыта данного вида продукции.

Стоимость оборудования с учётом доставки составляет 246,4 тыс. руб. Его планируется купить за счёт собственных средств. Расчёты показали, что увеличение выпуска полуфабрикатов позволит получить дополнительную прибыль от реализации продукции 319,72 тыс. руб. Оценка эффективности проекта показала, что данный проект является эффективным, на рубль вложенных средств будет получена прибыль в размере 1,11 руб. Срок окупаемости инвестиций составит около 11 месяцев.

Расчёты показали, что после всех предложенных мероприятий выручка от реализации продукции в ОАО «КВЭН» увеличится на 41439,65 тыс. руб. или 14,43 %. Рост прибыли от реализации составит 17996,86 тыс. руб. или 20,81 %.

Уровень рентабельности производства повысится на 3,52 % и составит 46,62 %. Уровень рентабельности продаж также повысится на 1,68 % и составит 31,8 %. Также планируется повышение эффективности использования основных фондов на 6,25 % и рост производительности труда на 18,75 %. Таким образом, реализация предложенных мероприятий в ОАО «КВЭН» позволит существенно повысить эффективность его деятельности.

Таблица 2

Эффективность всех предложенных мероприятий в ОАО «КВЭН»

Наименование мероприятия	Увеличение выпуска крабовых палочек	Автоматизация обработки кальмара	Увеличение выпуска рыбных полуфабрикатов
Увеличение производства продукции, тыс. руб.	40578,15	-	861,5
Изменение себестоимости, тыс. руб.	23931,9	-1030,89	541,78
Увеличение прибыли от реализации, тыс. руб.	16646,25	1030,89	319,72
Увеличение стоимости основных фондов, тыс. руб.	8590	320	246,4
Рост чистой прибыли, тыс. руб.	13837	824,71	255,78

Наибольший рост прибыли планируется от производства крабовых палочек.

Предприятие успешно осуществляет свою деятельность, демонстрируя эффективное развитие, на основе выпуска высококачественной морской пищевой продукции на уровне мировых стандартов, что является результирующим фактором развития ОАО «КВЭН» и вхождением его в рыбодобывающий кластер Приморья.

Список литературы:

1. Жемчугов А.М. Эффективность организации – единство целей, стратегии и структуры / А.М. Жемчугов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – № 2. – С. 3-20.

2. Журавлёв П.В. Теория системного менеджмента: учебник / П.В. Журавлёв, Р.С. Седегов, В.Г. Янчевский. – М.: Издательство «Экзамен», 2012. – 512 с.
3. Курдюков С.И. Методологические аспекты оценки социально-экономической эффективности функционирования рыбохозяйственного комплекса // Российское предпринимательство. – 2012. – № 4, Вып. 1 (88). – С. 21-25.
4. Лукичева Л.И. Управление организацией: учебное пособие / Л.И. Лукичева. – М.: Омега-Л, 2013. – 360 с.
5. Практические подходы к повышению эффективности организации производственных процессов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hrm.ru/prakticheskie-podkhody-k-povisheniju-ehffektivnosti-organizacii-proizvodstvennykh-processov>.
6. Сергеев И.В. Экономика организации (предприятия) / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – М.: Юрайт, 2013. – 672 с.
7. Ветошкевич В.Г., Казанцева А.К. Роль молодежи в развитии Дальневосточного нефтегазохимического кластера [Текст] / В.Г. Ветошкевич, А.К. Казанцева // Российский научный журнал Экономика и Управление. – СПб., 2014. – № 6 (104). – С. 15-18.

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Романенко В.А.*

Институт заочного и дистанционного обучения
Владивостокского государственного университета экономики и сервиса,
г. Владивосток

В представленной статье анализируется и делается вывод об эффективности мероприятий, направленных на повышение экономических результатов, конкурентоспособности деятельности торгового предприятия ООО «Оборудование-Сервис».

Ключевые слова: повышение эффективности, финансовое состояние, маркетинговая деятельность, финансово-хозяйственная деятельность, рентабельность.

Актуальность данной темы очевидна, поскольку любая деятельность, связанная с потреблением определенных ресурсов в целях получения прибыли, требует постоянного контроля и анализа, на базе которых проводится перспективное планирование развития, нацеленное на увеличение отдачи вложенных средств.

* Студент кафедры Экономики и менеджмента.

Объектом исследования данной бакалаврской работы является хозяйственная деятельность ООО «Оборудование-Сервис», основными видами деятельности которого являются оптовая и розничная продажа торгового, холодильного, технологического оборудования, оборудования и посуды для предприятий общественного питания; посредническая деятельность; оказание услуг по перевозке грузов.

Компания является официальным представителем нескольких известных фирм (MB, CARRIER, BALLU, THERMOSCREENS, TOILER, MDV систем MIDEA) во Владивостоке и имеет государственные лицензии по монтажу торгового, холодильного, технологического оборудования, оборудования для общественного питания, штат опытных специалистов, полный набор технологического оборудования, что позволяет с высоким качеством производить на объектах Заказчика монтаж и ввод в эксплуатацию оборудования. Целью бакалаврской работы является разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия по результатам финансово-хозяйственного анализа.

Предметом исследования является оценка результатов деятельности данного предприятия и их улучшения за счет разработки комплекса мероприятий.

Для достижения поставленной цели в бакалаврской работе поставлены следующие основные задачи:

- раскрыть сущность эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, рассмотреть основные показатели, характеризующие эффективность деятельности, и резервы ее повышения;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия; сделать выводы из проведенного анализа;
- по итогам анализа сформулировать основные направления повышения эффективности деятельности предприятия и провести технико-экономическое обоснование предлагаемых мероприятий, рассчитать их рентабельность и целесообразность реализации на данном предприятии.

Эффективность функционирования предприятия за три года оценим по основному технико-экономическому показателю.

Динамика показателей свидетельствует о том, что за три года компания существенно расширила масштабы своей деятельности: выручка от реализации увеличилась в 1,6 раза, а себестоимость товаров – в 1,61 раза. Рост себестоимости вызван увеличением товарооборота и ростом текущих расходов (например, заработной платы). В 2012 году темп роста выручки выше, чем темп роста затрат, поэтому наблюдается существенный рост прибыли от продаж-139 %. В 2013 году себестоимость увеличивалась быстрее, чем выручка, поэтому рост прибыли замедлился – всего 118 %.

Коэффициент оборачиваемости всех оборотных средств в 2012 году снизился на 3,62 оборота, а в 2013 увеличился на 1 оборот. За три года продолжительность одного оборота увеличилась на 11,1 дня.

Финансовое положение ООО «Оборудование-Сервис» не вызывает серьезных опасений, так как все финансовые показатели находятся в пределах нормативных границах. Финансовое состояние исследуемого предприятия можно назвать устойчивым, тип финансовой устойчивости – абсолютный. Но по некоторым показателям наметилась тенденция замедления роста, на это следует обратить внимание руководителю предприятия. Показатели ликвидности позволяют сделать выводы о высоких платежных возможностях предприятия и абсолютной ликвидности компании

За три года наблюдается нестабильная динамика изменения показателей рентабельности. Так, в 2012 г. рост рентабельности продаж составил 1,93 %, а в 2013 показатель снизился на 1,61 %. Такая же тенденция наблюдается по рентабельности товаров – рост в 2012 на 2,53 %, и снижение в 2013 на 2,11 %.

Наиболее сильное снижение наблюдается по показателю рентабельности активов (имущества), за три года показатель снизился почти на 18 %. Анализ рентабельности всего капитала в динамике показывает общее снижение эффективности использования имущества предприятия.

Еще одной проблемой является отсутствие на предприятии системной и регулярной маркетинговой деятельности: в штате предприятия нет маркетолога, поэтому вопросы, связанные с исследованиями рынка, маркетинговым планированием, ценообразованием, решаются эпизодически, без должного контроля со стороны руководства.

Для устранения внешних угроз ООО «Оборудование-Сервис» потребуется:

- производственные возможности – путем внедрения новых услуг, материалов;
- увеличить сбытовую сеть своих услуг (с помощью внедрения новых услуг и правильной рекламной акции возможно привлечение новых клиентов) либо предложить новые формы торговли (н-р, интернет торговлю);
- определить имидж предприятия – допустим можно ввести новый лозунг «Качество – Ваш выбор», при этом, чтобы не потерять свой имидж на рынке услуг ООО, нужно ему соответствовать, т.е. вести правильную ценовую политику, выполнять качественно монтажные и наладочные работы, а так же сервисное обслуживание в гарантийный период, быстро реагировать на возникшие проблемы у клиентов;
- уделять больше внимания маркетинговой деятельности и рекламе – проводить опросы основных потребителей, таким образом выявлять достоинства и недостатки своей деятельности и тщательно над ними работать. С помощью внедрения новой услуги, провести рекламную кампанию в местных печатных изданиях, на телевидении, для привлечения новых клиентов.

Для совершенствования маркетинговой деятельности предприятия ООО «Оборудование-Сервис» необходимо внедрить в организационную

структуру управления службу маркетинга, которая в свою очередь, будет занята целенаправленной работой по постоянному исследованию рынка, что со временем приведет к привлечению новых клиентов. При организации отдела маркетинга, он будет заниматься свойственными ему вопросами – вопросами управления производственно-сбытовой деятельностью организации, в целях получения оптимальной величины прибыли посредством учёта и активного влияния на внешнюю и внутреннюю среду. Качественно организованный маркетинг поможет наладить постоянный контроль за ходом бизнес-процессов в ООО «Оборудование-Сервис». Созданный отдел маркетинга должен производить постоянную оценку реализуемых предприятием услуг на предмет их прибыльности.

Кроме этого, отдел маркетинга будет проводить постоянный анализ новых технологических новинок в области торгового, холодильного оборудования, а так же оборудования для общественного питания с учётом требований потребителя. Результатом этого анализа должен быть определённый бизнес-план с учётом всех требований, предъявляемых к бизнес-планам.

Задачами реорганизации службы маркетинга в ООО «Оборудование-Сервис» является создание организационной структуры маркетинговой службы, направленной на поддержку выполнения бизнес-процессов; повышение уровня качества работы бизнес-процессов службы маркетинга; создание информационной системы поддержки выполнения бизнес-процессов. Способом решения поставленных задач является детальное описание, всесторонний анализ, моделирование бизнес-процессов, оценка их эффективности. В рамках разработки проекта создания службы маркетинга в ООО «Оборудование-Сервис» проводится функциональное и информационное обследование, определяются задачи и цели реорганизации в зависимости от приоритетов и показателей развития данного предприятия. Основные пути совершенствования системы управления маркетингом в ООО «Оборудование-Сервис» можно разделить на три крупных блока.

Основные предложения по повышению эффективности деятельности и ожидаемые результаты показаны в таблице 1.

В качестве мероприятий предлагается изменение организационной структуры путем создания службы маркетинга и увеличение объемов продаж за счет развития нового направления – электронной коммерции.

Для реализации данных мероприятий потребуются дополнительные финансовые ресурсы, их источником будет выступать чистая прибыль предприятия.

Основные пути совершенствования системы управления маркетингом в ООО «Оборудование-Сервис» можно разделить на три крупных блока. Первый блок затрагивает совершенствование структуры маркетинговой службы, второй – совершенствование системы управления персоналом коммерческого отдела, третий – совершенствование методов маркетингового планирования.

Таблица 1

Основные проблемы в деятельности предприятия и пути их решения

Основные проблемы	Пути решения проблем	Ожидаемый результат
Отсутствие на предприятии маркетинговой службы (специалиста-маркетолога); работа по исследованию рынка, изучению основных конкурентных преимуществ компании ведется эпизодически	Создание службы маркетинга	Разработка и проведение маркетинговых мероприятий, как следствие – улучшение показателей финансово-хозяйственной деятельности, приведение уровня доходности компании к среднеотраслевому значению
Проблемы результативности использования ресурсов организации – темпы роста затрат выше, чем темпы роста выручки, замедление роста показателей прибыли и рентабельности	Увеличение доходов предприятия за счет электронной коммерции	Повышение прибыли и рентабельности
Невысокие показатели оборачиваемости		Ускорение оборачиваемости оборотного капитала, снижение потребности в финансировании, повышение ликвидности и фин. устойчивости, повышение прибыли

Первый блок. Совершенствование службы маркетинга в ООО «Оборудование-Сервис» предполагает разработку организационной структуры. Наименование отдела – «Коммерческий отдел», в который будут входить менеджеры по продажам, маркетолог и логист, все они будут подчинены непосредственно директору ООО «Оборудование-Сервис».

Предлагаем создать коммерческий отдел. ВООО «Оборудование-Сервис» все обязанности маркетолога выполняются менеджерами по продажам. Так как предприятие небольшое, то все обязанности в области маркетинга могут быть возложены на одного человека. Предлагаем ввести в штат одного человека, который непосредственно будет заниматься организацией маркетинга, рекламной деятельностью предприятия, анализом рынка, поиском поставщиков и покупателей, координацией деятельности всех подразделений предприятия на основе маркетинга.

Второй блок. Совершенствование системы управления персоналом коммерческого отдела, – в целом предполагает проведение конкретных мероприятий, направленных на:

- разработку системы мотивации персонала (премирование);
- совершенствование методов постановки целей и доведения их до всех сотрудников предприятия;
- закрепление методов планирования деятельности и системы отчетности на каждом уровне управления с разработкой типовых форм отчетности;
- разработку и введение системы периодической оценки деятельности ключевых управленческих кадров и сотрудников маркетинга (сравнение запланированных действий с результатами работы не реже одного раза в квартал);

- дальнейшую работу по конкретизации должностных инструкций, которые должны отвечать реально сложившимся условиям работы каждой должности коммерческого отдела и включать предлагаемые меры по совершенствованию данной системы [3, 4];
- обеспечение маркетолога регулярным доступом к отчетности и плановой информации по затратам на товарную продукцию, а также к плану денежных выплат и поступлений, развития фондов предприятия.

Эффектом от организации отдела маркетинга будет оптимально сформированный портфель заказов с учетом спроса, возможность выполнения различных заказов клиентов, увеличение выручки и финансовых результатов предприятия. Предполагается, что в результате работы отдела прирост продаж уже в 1-й год работы составит 10 % (~3115 тыс. руб.).

С целью увеличения объемов продаж и снижения издержек ООО «Оборудование-Сервис» предлагаем открыть Интернет-магазин.

Проанализировать уровень спроса и существующую конкуренцию в выбранной нише можно при помощи сервисов поисковых систем – wordstat.yandex.ru и adwords.google.com. Они помогут узнать, как часто пользователи ищут тот или иной товар в выбранном регионе. Количество конкурентов, в выбранной тематике, проанализировать тоже достаточно просто, для этого необходимо в строке поиска ввести название выбранного вами товара и просмотреть несколько страниц (около 30-40 ссылок) [5].

Для этого компании понадобится дополнительное компьютерное оборудование и специальное программное обеспечение.

Общая стоимость затрат по созданию Интернет-магазина составит 440 тыс. руб., в т.ч. инвестиционные затраты – 383,5 тыс. руб. Финансирование инвестиционных затрат планируется произвести за счет собственных средств предприятия (чистой прибыли). Прогноз выручки основан на опыте подобных предприятий и основывается на том, что Интернет-магазин по объемам продаж выходит на уровень продаж обычного магазина в течение первого года. Можно отметить рост всех показателей коммерческой деятельности.

Интегральные показатели эффективности проекта следующие:

- NPV больше нуля (157,0 тыс. руб.), значит компания получит дополнительную прибыль от реализации данного проекта;
- индекс рентабельности (1,41) больше единицы, следовательно, данный проект вполне реализуем и привлекателен при заданных условиях;
- внутренняя норма прибыли равная 41,65 % также подтверждает экономическую эффективность проекта;
- срок окупаемости около 4 месяцев, что является привлекательным показателем для развития компании.

Положительная динамика большинства показателей свидетельствует о том, что предложенные мероприятия приведут к повышению эффективно-

сти деятельности ООО «Оборудование-Сервис». Таким образом, цель работы достигнута.

Список литературы:

1. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. – 4-е издание. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 892 с.
2. Самарина В.П., Черезов Г.В., Карпов Э.А. Экономика организации / В.П. Самарина, Г.В. Черезов, Э.А. Карпов. – М.: КНОРУС, 2012. – 320 с.
3. Менеджмент / Под ред. Ф.М. Русинова и М.Л. Разу. – М.: ФБК-Пресс, 2009. – 504 с.
4. Менеджмент в торговле: учебник / Г.А. Короленок, Г.Г. Гоцкий. – Мн.: БГЭУ, 2012. – 334 с.
5. Создание интернет-магазина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://predprinimatel.ru/practice/sozdanie_internet_magazina/sozdanie_internet_magazina.
6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2014.
7. Маслов Б.Г., Маслова И.А., Попова Л.В. Экономический анализ: учебное пособие / Б.Г. Маслов, И.А. Маслова, Л.В. Попова. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 336 с.

АНАЛИЗ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

© Финько С.С.*

Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти

В статье рассматриваются основные подходы к оценке эффективности развития предприятия с целью отбора показателей, характеризующих уровень эффективности. Выявлены недостатки каждого метода. В результате определено, что для оценки эффективности развития предприятия необходима интеграция показателей, сгруппированных в подсистемы, что позволит учесть изменчивые факторы внутренней и внешней среды в интересах роста отрасли.

Ключевые слова: оценка эффективности развития, подходы, методы оценки, показатели, характеризующие эффективность развития, конкурентоспособность.

Предприятиям машиностроительной отрасли должна быть предоставлена возможность проведения объективной оценки степени обеспеченности уровня экономической устойчивости, выявления имеющихся недостатков, а также принятия мер по их устранению с целью эффективного развития предприятий.

* Экономист ОАО «АВТОВАЗ».

Анализ экономической литературы определил возможность использования следующих методов оценки эффективности предприятий: матричные и графические методы, дифференциальные методы, комплексная оценка с использованием интегрального показателя, методы, основанные на расчете частных (единичных) показателей, экспертные методы. Основные результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1

Классификация основных подходов, возможных к использованию при проведении оценки эффективности машиностроительных предприятий

Автор	Характеристика подхода	Показатели, характеризующие уровень эффективности предприятий	Недостатки
1. ПОДХОДЫ, ОСНОВАННЫЕ НА РАСЧЕТЕ СВОДНОГО (ИНТЕГРАЛЬНОГО) ПОКАЗАТЕЛЯ			
Фагхутдинов Р.А. [7]	Предусматривает расчет уровня эффективности как средневзвешенной величины по показателям эффективности конкретных товаров на конкретных рынках	<ul style="list-style-type: none"> – Удельный вес товара в объеме продаж предприятия. – Значимость рынка, на котором представлен товар предприятия. – Эффективность товара на рынке. 	<ul style="list-style-type: none"> – Расчет сводится только к одному общему показателю – товару. – Не учитывается диапазон факторов, оказывающих влияние на эффективность предприятия. – Отсутствует обоснование расчета показателей эффективности товара на рынке. – Отсутствуют значения корректирующих коэффициентов для определения эффективности товара на рынке.
Целикова Л.В. [8]	Предусматривает расчет интегрального показателя эффективности предприятия по 8 основным показателям, учитывая количественную характеристику уровня эффективности предприятия по шкале Ансоффа	<ul style="list-style-type: none"> – Ликвидность и платежеспособность. – Рыночная устойчивость. – Рентабельность результатов финансово-хозяйственной деятельности. – Уровень использования организационно-управленческого персонала. – Коммерческая активность. – Эффективность товара. – Качество торгового обслуживания. – Имидж системы. 	<ul style="list-style-type: none"> – Отсутствуют сведения об отдельных показателях и методах их расчета. – Не обозначена процедура интеграции уровня эффективности в матрицу Ансоффа. – Выводы об эффективности предприятий являются условными.
Максимова И.В. [5]	Предусматривает определение комплексного показателя эффективности предприятия на основе расчета средней арифметической взвешенной с использованием коэффициентов весомости по 4 группам показателей	<ul style="list-style-type: none"> – Группа показателей, характеризующих эффективность управления производственным процессом. – Группа показателей, отражающих эффективность управления оборотными средствами. – Группа показателей, характеризующих эффективность управления сбытом и продвижением товара. – Группа показателей эффективности продукции. 	<ul style="list-style-type: none"> – Не учитываются факторы внешней среды предприятия. – Подход может использоваться только для внутреннего анализа эффективности предприятия. – Отсутствуют расчеты значимых критериев всех групп показателей.

Продолжение табл. 1

Автор	Характеристика подхода	Показатели, характеризующие уровень эффективности предприятий	Недостатки
2. ПОДХОДЫ, ОСНОВАННЫЕ НА РАСЧЕТЕ ЧАСТНЫХ (ЕДИНИЧНЫХ) ПОКАЗАТЕЛЕЙ			
Воронов А.А. [2]	Определяет эффективность предприятия по средне-взвешенному показателю эффективности отдельных видов выпускаемой продукции	– Относительная эффективность продукции.	– Отождествление оценки эффективности предприятия и эффективности продукции
Ермолов М.О. [3]	Акцентирует внимание на анализе уровня монополизации рынка, концентрации производства и капитала, барьеров для входа на рынок	– Доля предприятия на рынке. – Характеристика рынка, отражающая условия конкуренции.	– Отсутствует методическая составляющая расчета характеристики рынка. – Не учитывается состояние внутренних ресурсов предприятия.
Азоев Г.Л. [1]	Акцентирует внимание на анализе уровня монополизации рынка, концентрации производства и капитала, интенсивности конкуренции	– Доля предприятия на рынке. – Интегральный показатель интенсивности конкуренции.	– Рассматривается эффективность предприятия только в зависимости от структуры рынка и интенсивности конкуренции на нем. – Не учитывается внутренний потенциал предприятия.
3. ЭКСПЕРТНЫЕ ПОДХОДЫ			
Захарченко В.И. [4]	Предполагает сравнительную оценку эффективности в баллах по четырем группам факторов	– Продукция. – Цена. – Каналы сбыта. – Продвижение продукции на рынок.	– Субъективная оценка факторов; – Сужение области оценки факторов до элементов комплекса маркетинга. – Не учитываются другие факторы, оказывающие влияние на деятельность предприятия. – Отдельные группы показателей включают не свойственные им составляющие.
Соколова С.И. [6]	Предполагает оценивать конкурентные преимущества предприятия посредством присвоения весовых оценок каждой группе показателей	– Отраслевые показатели. – Положение предприятия на рынке. – Качество менеджмента предприятия. – Финансовое положение предприятия.	– Недостоверность информации из внешних источников. – Отсутствуют сведения об отдельных показателях. – Субъективная оценка экспертов.
4. МАТРИЧНЫЕ ПОДХОДЫ			
SWOT-анализ	Предполагает анализ внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на деятельность предприятия	– Сильные и слабые стороны внутренней среды предприятия. – Возможности и угрозы со стороны внешней среды.	– Субъективное сравнение предприятия с конкурентами по характеристикам выпускаемого продукта. – Не учитывает всей совокупности факторов, определяющих конкурентные преимущества предприятий.
Мак-Кинзи	Оценка на основе «экрана» бизнеса – двухмерной матрицы, построенной для двух факторов	– Привлекательность рынка – Эффективность анализируемого хозяйствующего субъекта.	– Отсутствует возможность количественно измерить отдельные показатели, такие как барьер вхождения в рынок, возможность привлечения заемных средств и др.

На основе проведенного анализа различных подходов к оценке эффективности предприятий автором представляется возможным сделать следующие выводы:

- а) рассматриваемые подходы сужают область оценки факторов, определяющих уровень эффективности предприятия и не учитывают их маркетинговую ориентацию на остальных участников рыночного пространства;
- б) такие авторы, как Р.А. Фатхутдинов, Л.В. Целикова, И.В. Максимова, А.А. Воронов, В.И. Захарченко учитывают только внутренний потенциал предприятий, т.е. их внутренние факторы, а М.О. Ермолов и Г.Л. Азоев рассматривают эффективность предприятий только в зависимости от структуры рынка и конкуренции на нем (внешние факторы);
- в) матричные и экспертные подходы могут применяться с достаточной степенью достоверности для укрупненной оценки эффективности предприятий, т.к. они в полной мере не дают объективных результатов и в основном используются в качестве дополнительных;
- г) каждый подход имеет свои ограничения по учету тех или иных факторов;
- д) рассмотренные подходы не делают акцент на ключевые региональные или отраслевые факторы эффективности машиностроительных предприятий, функционирующих непосредственно на машиностроительном рынке.

С точки зрения автора, необходима разработка методических положений по обеспечению эффективности предпринимательских структур на основе интеграции показателей, сгруппированных в подсистемы, что позволит учесть изменчивые факторы внутренней и внешней среды в интересах роста отрасли и удовлетворения потребностей всех участников рыночного пространства.

Список литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Воронов А.А. К оценке уровня конкурентоспособности машиностроительных предприятий / А.А. Воронов // Машиностроитель. – 2000. – № 12. – С. 27-29.
3. Ермолов М.О. Конкурентоспособность предприятий: учеб. / М.О. Ермолов. – СПб.: Бизнес-пресса. 2007. – 271 с.
4. Захарченко В.И. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятия / В.И. Захарченко // Машиностроитель. – 1999. – № 1. – С. 13-17.
5. Максимова И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И. Максимов // Маркетинг. – 1996. – № 3. – С. 33-39.

6. Соколова С.И., Градов А.П. Управление процессом поддержки конкурентоспособности промышленного предприятия в условиях экономического кризиса / С.И. Соколова, А.П. Градов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2009. – № 3. – С. 199-208.

7. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Эксмо. 2005. – 544 с.

8. Целикова Л.В. Конкурентоспособность рынка кожаной обуви в республике Беларусь / Л.В. Целикова // Маркетинг. – 2000. – № 3. – С. 47-55.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПЕРЕВОЗКЕ КОНТЕЙНЕРНЫХ ГРУЗОВ

© Яковлева Ю.Р.*, Ямщиков Д.А.♦

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В данной статье рассмотрена эффективность функционирования предприятия по перевозке контейнерных грузов на примере ООО «ВЛК». Предложена схема транспортной логистики «дверь в дверь» от пункта г. Владивосток до г. Екатеринбург и в близлежащие города: Пермь, Челябинск, Тюмень, Курган.

Ключевые слова: эффективность, себестоимость, прибыль рентабельность, грузопоток, оборотные средства.

Расширение и углубление рыночных отношений в России принципиально изменило для отечественных хозяйственных организаций условия финансово-хозяйственной деятельности. Последние характеризуются динамичной внешней и внутренней средой, усложнением хозяйственных связей, обострением конкуренции, поэтому в современных условиях повышение результативности системы управления хозяйственной организации является важнейшей проблемой, от решения которой зависит как существование самих организаций, так и обеспечение устойчивого развития экономики России в целом [1].

Основной целью хозяйственной деятельности любого предприятия является не только получение прибыли, но и повышение эффективности его функционирования.

Процесс повышения эффективности деятельности предприятия необходимо рассматривать не как единичные шаги, а как постоянный процесс вне-

* Студент.

♦ Студент.

дрения нововведений для ее гибкости и эффективного функционирования в изменяющихся внешних и внутренних условиях.

Объектом изучения эффективности деятельности выступает ООО «ВЛК» – транспортно-экспедиционная компания г. Владивосток, основной деятельностью которой является железнодорожные контейнерные перевозки, 20-ти и 40-ка футовых контейнеров во все регионы России. Железнодорожные контейнерные перевозки по России значительно ускорят доставку грузов, позволят в наибольшей степени реализовать логистические решения «дверь в дверь», «станция-станция», «станция-дверь», «дверь-станция» с наименьшими для клиента затратами по времени и средствам.

Таблица 1

Структура видов предоставляемых услуг ООО «ВЛК» в 2011-2013 годах

Виды услуг	Объём реализации услуг, тыс.			Удельный вес, %		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Перегрузка контейнеров	8933	10482	11883	10,53	11,85	11,32
Предоставление фитинговых платформ	15915	16037	18970	18,76	18,13	18,07
Прием и отправка контейнеров	37420	39965	44743	44,11	45,18	42,62
Тальманские услуги	10332	9854	13532	12,18	11,14	12,89
Услуги грузчиков	5785	4670	6498	6,82	5,28	6,19
Экспедирование грузов	6450	7451	9458	7,60	8,42	9,01
Итого	84835	88459	104982	100,0	100,0	100,0

На основаниях данных таблицы основная доля реализации услуг в анализируемом периоде приходится на прием и отpravку контейнеров 44,11 %, что связано со спецификой деятельности. Анализ финансовых результатов работы предприятия показал, что выручка от реализации услуг увеличилась на 4,3 % в 2012 году, в 2013 году рост выручки составил 18,7. Себестоимость в 2012 году увеличилась на 8,6 %, а в 2013 на 20,5 %, что является негативным фактором в деятельности предприятия и, как следствие снижение уровня рентабельности [6].

Таблица 2

Показатели рентабельности ООО «ВЛК» за 2011-2013 годы, в процентах

Показатель	2011	2012	2013	Изменение (+, -)	
				2012/2011	2013/2012
Рентабельность продаж	16,1	16,7	15,3	0,6	-1,4
Рентабельность услуг	19,2	20,0	18,1	0,8	-1,9
Рентабельность всего капитала	116,7	117,8	100,5	1,1	-17,3
Рентабельность собственного капитала	121,5	120,2	115,5	-1,3	-4,7

Из данных таблицы видно, что в 2013 году все показатели рентабельности снижаются. Снижение экономической рентабельности вызвано увеличением затрат над выручкой.

Для повышения эффективности производственной деятельности предлагается мероприятие по открытию филиала ООО «ВЛК» в г. Екатеринбурге с целью выхода на новые грузопотоки. В процессе исследований было выявлено, что у многих постоянных клиентов ООО «ВЛК» г. Екатеринбург не является конечной точкой доставки, в связи с чем клиентам приходится обращаться к другим перевозчикам по отправке грузов в близлежащие города. Наличие консолидированного склада в г. Екатеринбург позволит ООО «ВЛК» доставлять грузы постоянным клиентам «от двери до двери» и завоевать новых клиентов по грузопотокам до Перми, Ижевска, Челябинска, Тюмени на автомобильном транспорте [4].

Преимуществами филиала ООО «ВЛК» на рынке г. Екатеринбурга будут являться:

- короткие сроки поставок, которые достигаются по средствам высокоэффективной системы взаимодействия между подразделениями компании;
- надежность поставки: поскольку на всех отрезках пути, в точках, предполагающих какие-либо работы с грузом, эффективное выполнение и контроль будут обеспечивать профессиональные сотрудники компании «ВЛК»;
- полный комплекс услуг ВЭД дает компании-клиенту возможность сосредоточиться на своей основной профессиональной деятельности;
- индивидуальный подход к клиенту: услуги, их комплексность, условия сотрудничества – определяются индивидуально, в зависимости от тех задач, что ставит компания-клиент;
- клиент-менеджер всегда владеет исчерпывающей оперативной информацией о ходе реализации поставки; взаимодействует со всеми подразделениями компании; обеспечивает своевременное предоставление данных по поставке для сотрудников компании, ответственных за определённый объем работ с товарной партией на каждом отрезке пути ее следования. Если это необходимо, клиент-менеджер может обеспечивать взаимодействие с контрагентом клиента.

Таблица 3

**Маршруты доставки грузов по близлежащим городам
клиентов ООО «ВЛК»**

Маршрут	Количество груза в месяц, кг	Расстояние, км
Екатеринбург-Пермь	30401	366
Екатеринбург-Ижевск	20657	635
Екатеринбург-Челябинск	25247	216
Екатеринбург-Тюмень	21241	300
Екатеринбург-Курган	17214	364
Итого	114760	

По опросам постоянных клиентов, менеджеры ООО «ВЛК» выявили, что конечными точками до г. Екатеринбурга доставляются 60 % груза, остальные 40 % клиенты развозят до конечных пунктов арендованным автомобильным транспортом. По данным опроса постоянных клиентов, а их 25 %, готовы сотрудничать с компанией через филиал в г. Екатеринбурге по дальнейшей перевалке грузов с консолидированного склада по близлежащим городам автомобильным транспортом. За 2014 год были составлены маршруты доставки [3].

Расчетные показатели выручки от автоперевозок составят 3419,8 тыс. руб. Кроме этого, в связи с открытием филиала, по экспертной оценке, увеличится объем контейнерных перевозок по данному направлению и возрастет минимум на 3 % и составят 3149,0 тыс. руб. Финансовые результаты проекта представлены в табл. 4.

Таблица 4

Финансовые результаты проекта

Наименование показателя	Годы		
	I	II	III
Выручка от продаж	11357	11925	12521
Расходы	6936	7171	7415
Прибыль от продаж	4421	4754	5106
Налог на прибыль (20 %)	884	951	1021
Чистая прибыль	3537	3803	4085

Прогнозный рост выручки планируется увеличить на 5 % за счет увеличения численности клиентов в результате узнаваемости компании на рынке г. Екатеринбурга. Расчетная точка безубыточности объема продаж составит 6428 тыс. руб. Критический объем показывает, что если реализовывать услуги на сумму меньше 6428 тыс. руб., то деятельность филиала будет убыточной. Период окупаемости проекта 2 месяца. Коэффициент общей экономической эффективности капитальных вложений составляет 4,8. Эффективность больше единицы, то есть проект выгодный [7].

Таблица 5

Финансово-экономические риски и их оценка

Вид риска	Вероятность	Вес	Баллы
Рост транспортных тарифов	0,3	0,25	0,075
Недостаточный спрос	0,2	0,25	0,05
Снижение цен конкурентами	0,5	0,042	0,021
Неплатёжеспособность потребителей	0,3	0,042	0,0126
Рост налогов	0,1	0,042	0,0042
Нестабильное качество предоставления услуг	0,1	0,25	0,025
Недостаток оборотных средств	0,2	0,042	0,0084
Недостаточный уровень зарплаты	0,2	0,042	0,0084
Итого			0,3046

Логистическая транспортная компания может столкнуться со множеством рисков, такими как: предпринимательские, внешние и внутренние (управленческие) при осуществлении деятельности. Виды рисков и их влияние на эффективность деятельности представлена в табл. 5.

По результатам таблицы видно, что наибольшую опасность представляют риски:

1. повышение транспортных тарифов;
2. недостаточный спрос;
3. нестабильное качество.

Для уменьшения рисков предлагается разработка эффективной стратегии рекламы на рынке, поскольку именно к изменению объемов оказываемых услуг наиболее чувствителен проект.

Таким образом, проект пригоден для реализации, о чем свидетельствует темп прироста показателей:

1. выручки на 10,8 %;
2. численности на 16,1 %;
3. среднегодовой стоимости ОПФ на 3,92 %;
4. снижение затрат на 1 рубль услуг на 2,72 %;
5. увеличение рентабельности продаж на 2 %.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2010. – 554 с.
2. Бородина Е.И. Прибыль и рентабельность в системе показателей / Е.И. Бородина. – М.: Финансы, 2012. – 251 с.
3. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИФРА-М, 2009. – 215 с.
4. Зубкова О.В. Максимизация рентабельности и максимизация платежеспособности: решение системного противоречия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – № 1. – С. 49-55.
5. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием / Н.Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 532 с.
6. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 314 с.
7. Тарбеева Е.М. Оценка рентабельности финансово-хозяйственной деятельности компании // Главбух. – 2010. – № 2. – С. 68-71.
8. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Улин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 208 с.

Секция 15

***ИНФОРМАЦИОННО-
КОММУНИКАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
В УПРАВЛЕНИИ
ПРЕДПРИЯТИЕМ***

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЭД

© Коломиец А.Ю.*

Южно-Российский институт – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Ростов-на-Дону

Данная статья посвящена современным проблемам использования информационно-коммуникационных технологий в управлении предприятием, в частности проблеме обеспечения юридической силы электронных документов в системе Электронный Документооборот (СЭД).

Ключевые слова: электронный документооборот, юридическая сила, электронная цифровая подпись, рынок СЭД, конкурентоспособность на рынке информационных технологий.

В последнее время заметно увеличилось внимание высших органов исполнительной власти страны на наиболее широкое внедрение информационных технологий в общественную жизнь. Электронный Документооборот (СЭД) – это одно из наиболее важных «государственных» сегментов информационных технологий рынка.

Одна из проблем, возникающих при внедрении СЭД в госструктуры, является необходимость обеспечения юридической силы электронных документов. Придание электронным документам юридического статуса стало возможным благодаря принятому закону РФ, который регулирует использование электронной цифровой подписи (ЭЦП).

ГОСТ 6.10.4 – «Унифицированные системы документации. Придание юридической силы документам, на машинном носителе и машинограмме, создаваемой средствами вычислительной техники, Основные положения» устанавливает требования к составу и содержанию реквизитов, которые придают электронному документу юридическую силу.

Согласно данному ГОСТ электронный документ должен содержать:

- Регистрационный номер.
- Дату.
- Подпись уполномоченного лица.
- Содержание документа.
- Наименование организации – создателя документа.
- Местонахождение организации – создателя документа.

Законодательство требует также доказательства целостности и подлинности документа, которые обеспечиваются при условии надежности способа создания, хранения и передачи документа; способа, который обеспечивает целостность информации; способа идентификации отправителя и т.д. Для

* Студент.

соблюдения этих условий на сегодняшний день в России используется электронная цифровая подпись. Однако только в том случае, если она удовлетворяет требованиям ст. 4 Федерального закона «Об электронной цифровой подписи» № 1-ФЗ от 10.01.2002, а именно:

- сертификат ключа подписи, относящийся к этой электронной цифровой подписи, не утратил силу (действует) на момент проверки или на момент подписания электронного документа при наличии доказательств, определяющих момент подписания;
- подтверждена подлинность электронной цифровой подписи в электронном документе;
- электронная цифровая подпись используется в соответствии со сведениями, указанными в сертификате ключа подписи.

Помимо наличия подписи, позволяющей однозначно идентифицировать подписанта, а также его правомочность, дату и время подписи (ст. 4, п. 1 № 1-ФЗ «Об ЭЦП»; гл. 2, ст. 5, п. 3 ФЗ «Об информатизации...») для обеспечения юридической силы документа необходимо соблюдать следующие условия:

- Возможность достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору (ч. 1, ст. 434, п. 2 ГК РФ).
- Наличие соглашения об использовании при совершении сделок электронно-цифровой подписи (ч. 1, ст. 160, п. 2 ГК РФ).

В СЭД за последние несколько лет проявляются определенные технологические изменения. Например, на смену СЭД с двухзвенной архитектурой типа «клиент-сервер» сейчас приходят системы с трехзвенной архитектурой.

Другим заметным изменением является упрощение управлением документами во многих СЭД. Эта тенденция начала показываться несколько лет назад, когда Строительная компания Лотоса выпустила ПО Domino. В 2000 г. стала заниматься компания Microsoft, работающая над увеличением функциональности в управлении документами и знанием (в рамках проекта Tahoe). В результате введения проекта для офисных приложений Microsoft там была бесплатно достигнута главная функциональность управления документами.

Кроме того, IDC предсказывает, что в будущем изменении центра с «чистым» EDMS на технологии коллективной работы с элементами управления электронными документами, управление знанием и решениями об управлении содержанием и информацией будет наблюдаться (порталы).

Следует также отметить, что сейчас в подавляющем большинстве СЭД с целью достижения рыночной привлекательности реализуется многоязычность.

Процессы потока документации традиционные и консервативные, и люди, давно и работающие очень с документами, привыкли к этим процессам, привыкли им и стали немного более консервативными – по крайней мере, относительно к содержанию и способу выполнения официальных обязанностей. И проверка «введение», давно и постоянно вводимый словарь специалистов по IT, относительно консерватизма работы с документами покаывает примитивную и зверскую, семантику власти.

Внедрение – это нарушение устоявшегося порядка вещей, слом привычных стереотипов, вторжение в тонкую материю бюрократических «сдержек и противовесов».

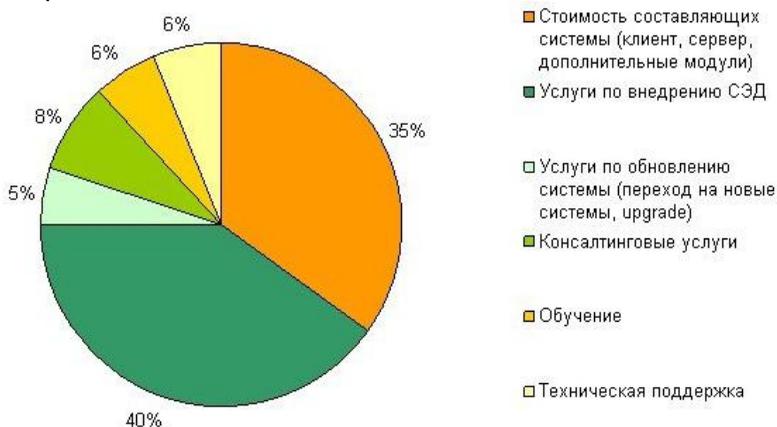


Рис. 1. Структура затрат на внедрение СЭД

На долю зарубежных разработчиков платформ и решений приходится более 50 % рынка СЭД. Большую долю рынка СЭД (около трети) занимают решения на базе платформы Documentum. Принявшим участие в исследовании компаниям, разрабатывающим свои системы на базе платформы IBM Lotus Domino / Notes, принадлежит 12-15 % рынка. Среди российских компаний значимое положение на рынке занимают: ЭОС, «Ланит», Directum и Cognitive Technologies. На долю системы, разработанной каждой из указанных компаний, приходится более 5 % рынка СЭД. Тем не менее, полагая, что платформы IBM, используемые для создания систем потока электронного документа, широко представлены в России, доля решений на основе технологий IBM может быть намного выше, чем полная доля ответчиков компаний CNA, включая, чтобы владеть развитием. В целом, возможно, ассигновать три главных направления роста рынка, для которого может быть преодолен. Во-первых, можно ожидать увеличения спроса со стороны государственных учреждений после разработки соответствующей нормативно-правовой базы. Так как госсектор является определяющим потребителем СЭД в России, на долю которого приходится порядка 40 % рынка, то многое зависит от того, какой путь изберет государство при создании развитой межведомственной структуры обмена информацией. Во-вторых, крупные коммерческие структуры, уже достаточно давно активно использующие СЭД. И, в-третьих, средний и малый бизнес в последние два-три года внедряет все больше систем повышения эффективности организации рабочего.

В последнее время, а точнее за последний год по нашему анализу, заметно увеличилось внимание высших органов исполнительной власти стра-

ны, направленное на наиболее широкое внедрение информационных технологий в общественную жизнь, и, конечно же, в том числе ни остался не замеченным электронный документооборот. Всё это, может дать существенный скачок к развитию направления СЭД, что немало важно в условиях сегодняшней экономической ситуации. К тому же, нам следует отметить, что жаловаться мы должны не только на чиновников, но так же и на разработчиков СЭД по вопросам не очень быстрого протекания средств автоматизации именно в государственные структуры страны. Об этом, заявил в своем выступлении Министр связи и массовых коммуникаций Российской Федерации Игорь Щеголев на конференции DOCFLOW '2009. Нам надо признать, что оценка развития российского рынка Информационных Технологий во многом является правильной и справедливой, и это показывали в своих публичных выступлениях участники проектов.

На развитие любой отрасли, не зависимо от страны, всегда влияли, и будут влиять ряд определённых факторов. Во-первых, местная специфика, во-вторых, глобальные факторы. Тезис относится к рынку Информационных Технологий, имеет универсальный характер и кажется вполне очевидным. По сравнению со странами, которые относятся к категории информационно развитых, в России уровень воздействия национального состояния выше. Данная точка зрения не раз выдвигалась на обсуждениях ИТ-мероприятиях в последнее время.

Во-первых, наша национальная особенность, а именно: законодательство, привычки, традиции, менталитет и др. являются хорошим механизмом, который защищает от проникновения «ИТ-карликов» на внутренний рынок и создают благополучное условие для развития тех компаний, которые лучше ориентируются в данной среде. Во-вторых, наши потребители практически полностью ограждены от поставщиков за рубежом, причём это отрицательно сказывается на бизнесе, который несёт убыток из-за медленного развития рынка страны и фактически является замурованным в границах страны.

Говоря о Системе Электронного Документооборота, мы предлагаем вернуться не много к предыстории. Этот термин на рынке Информационных Технологий появился совсем не давно, порядка десяти лет назад. И спустя небольшой промежуток времени вытеснил другие конкурирующие с ним названия, такие как Электронный Документооборот, Электронное Делопроизводства и др. Повторюсь, что СЭД в России до настоящего времени был ориентирован в целом только на решение поставленных задач по поводу автоматизации электронного документооборота.

Мы провели анализ в целом за последние три года направленный исключительно на проблемы и перспективы развития Систем Электронного Документооборота в системе органов исполнительной власти России. Оценив данную ситуацию в целом, можно выделить, что спустя два года «бумажного» документооборота остался в прошлом, и наконец, началась реализация введе-

ния в систему органов исполнительной власти, крупных систем управления электронным документооборотом, вытесняя тем самым «бумажный» документооборот. Все те задачи, которые поставлены автоматизацией электронного документооборота, показывают нам, что для «старых» разработчиков систем, возникает ряд барьеров, проблем, которые напрямую связаны с её построением, и более того системе работы с «бумажными» документами.

Формулируя перспективы и проблемы развития Системы Электронного Документооборота, можно сделать следующие выводы, что перед разработчиками системы стоит нелёгкая задача «расширения границ» применения их продукта далеко за рамками первичного и традиционного делопроизводства. Для реализации этой задачи нужно преодолеть существующие барьеры:

- увеличить функционально-технические возможности своего продукта;
- поддерживать конкурентоспособность на рынке Информационных Технологий;
- «идти в ногу со временем», т.е. внедрение инновационных технологий в систему органов исполнительной власти.

Список литературы:

1. Распоряжение Председателя Правительства РФ от 17.10.2009 № 1555-р. О плане перехода на предоставление государственных услуг и исполнение государственных функций в электронном виде федеральными органами исполнительной власти.
2. Независимый портал о СЭД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.doc-online.ru.
3. Справочная правовая система «Консультант Плюс».
4. Смирнова Г.Н. Электронные системы документооборота.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА СЕРВИС-КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

© Лисогор О.А.*

Южно-Российский институт – филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Ростов-на-Дону

На сегодняшний день происходит переход организаций от конкурентного взаимодействия субъектов рынка к единому пространству ре-

* Студент экономического факультета (специальность «Налоги и налогообложение»).

шений формирования ценностей потребителя. В данной статье очевидным становится вывод о том, что услуга включает в себя объединение (вовлечение) дополнительных ресурсов (такие как клиенты, поставщики и партнеры межфирменной цепи), результативная ценность которых существенно превосходит ценность отдельно взятой единицы цепи.

Ключевые слова: информационные технологии, информационно-коммуникативные технологии, стратегическое планирование, ориентация на клиента, развитие, научно-техническая революция, сервис.

Значительно увеличивает возможности компаний-лидеров введение клиентоориентированного сервиса в практику работы с использованием интегрированных знаний в экономике открытых инноваций, употребления совершенно новых информационно-коммуникационных технологий; привлечения потребителей в процессы создания персонализированных продуктовых предложений; расширения сети взаимоотношений с партнерскими объединениями и распространением интерактивных методов взаимодействия с рыночными субъектами.

Высокая ориентированность на всевозможных клиентов актуальна в первую очередь по отношению использования тех ресурсов, которыми владеет организация в сфере деловых услуг. К таким услугам можно отнести услуги B2B (*Business-to-Business*), которые расшифровываются как услуги бизнеса для целей бизнеса. Но данная услуга отличается от B2C (*Business-to-Consumer*) тем, что этот сектор рынка, работает на другой бизнес, а не на конечного потребителя. Если рассматривать западные страны, то под термином B2B часто подразумевается обеспечение производственных фирм какими-либо сопроводительными услугами. В сфере деловых услуг основополагающим является человеческий капитал и организационная культура, которые способны придавать управленческим процессам клиентоориентированную направленность. Но т.к. деловые услуги имеют особые качества (тесные коммуникации потребитель-поставщик; персонализация сервиса; эксклюзивный характер оказания и потребления; ограниченный рынок сбыта, направленность на целевой маркетинг; высокий профессионализм сервисных компаний), по нашему мнению, клиентоориентированный подход вполне может рассматриваться как общеметодологическая основа для совершенствования комплекса деловых услуг.

Именно использование интегрированных знаний и доступ к глобальным ресурсам способны создать предпосылки для качественно нового подхода к производству, выходу на рынок и потреблению товаров и услуг. Весьма значительно возрастает роль потребителя как участника производства потребительских ценностей. Все ведущие компании стремятся сотрудничать со всеми компонентами сервисной системы и используют это сотрудничество для создания ценностей, отвечающих постоянно меняющимся потребительским ожиданиям. Среди тенденций развития клиентоориентированного сервиса можно выделить:

- экстернализацию корпоративного развития на основе сетевых образований;
- раскрытие новой виртуальной экономической среды электронных коммуникаций;
- персонализацию коммуникационного пространства с потребителем и поиск интерактивных коммуникаций; создание и использование интегрированных знаний о клиенте, индивидуализация спроса и сервиса;
- интеграцию интеллектуальных ресурсов с партнерами межфирменной сети, в том числе ключевыми потребителями;
- формирование гибких, подвижных структур организации и координация взаимодействия в процессе создания потребительских ценностей;
- создание открытой архитектуры проектируемых продуктов и компьютерного ПО (оптимизация материальной и сервисной компонент);
- конвергенцию и интеграцию всех видов информационных сервисов и ИКТ-услуг;
- образование глобальных дилерско-дистрибьюторских и франчайзинговых сетей, логистических цепочек поставок;
- формирование корпоративных программ сервиса и коммуникационных платформ взаимодействия;
- создание дополнительных потребительских ценностей (персонализированные коммуникации, накопление знаний, интерактивное взаимодействие).

К концу XX века обнаружился ряд факторов, которые затрудняют, невзирая на прогресс технологий и глобализацию коммуникаций, распространение философии бизнеса на базе клиентоориентированного подхода. Стремительное ускорение НТП привело к тому, что потребительский спрос не успевает за результатами инновационной деятельности в виде совершенно новых товаров и услуг. В современных условиях все чаще происходил переход от стратегии рыночного «втягивания» к стратегии технологического «выталкивания», т.е. новинки не столько определяются рыночным спросом, сколько сами формируют структуру потребностей. По мнению Ж.Ж. Ламбена, потребитель все чаще довольствуется тем, что предлагают ему исследовательские лаборатории [1]. Изменяется и структура рыночных стимулов: по мнению Дж. Гэлбрейта, Ф. Броделя, К. Паланьи и др., деятельность монопольных структур, лоббизм и картельные оглашения вытесняют равновесный частнопредпринимательский механизм спроса-предложения на периферию экономической жизни, перекладывая растущие издержки на потребителя.

Важным становится и то обстоятельство, что концепция приоритета рыночного спроса («рынок потребителя») основывается на исторически уходящей модели постиндустриального развития 1970-х гг. с акцентом на неограниченное развитие общества потребления. Формирующаяся сейчас модель устойчивого развития мировой экономики в условиях глобального го-

сударства отражает необходимость выборочных ограничений экономического роста и потребления, использования регуляторных макроэкономических воздействий, которые ограничивают действие спонтанных рыночных механизмов и креативных форм самоорганизации (автопоэзиса).

В дальнейшем развитие глобального информационного аутсорсинга в виде «облачных» сервисов удаленного доступа (расположение приложений в «облаке» Интернета – *Cloud computing*) создало единое операционное ИКТ-пространство, удобное для пользователя, но при этом ведет к построению невиданной ранее коммуникационной монополии, принимающей форму виртуально программируемой планетарной матрицы (TheMatrix), что описана Ж. Бодрийяром.

Аналитики IDC прогнозируют перемещение большей части информационных технологий в «облака» до 2020 г., когда произойдет установление единой целостной и публичной ИТ-платформы («сплошной облачности») для всех пользователей. К этому моменту у клиентов не останется альтернативы: новые приложения не будут поддерживать прежние (приватные) корпоративные и домашние ПК-версии. Произойдет своего рода ИТ-коллективизация: потребитель будет вынужден делегировать глобальным провайдерам все бывшие в его распоряжении ресурсы (софт и инфраструктуру) [2].

Но при сложившихся обстоятельствах, по мнению экспертов, вся информация, которая уходит в «облако», остается там навсегда, пользователи, разместившие свои данные в удаленном доступе, по сути, уже не являются их владельцами. Как замечает в этой связи Р. Столлман, основатель движения свободного ПО, Фонда независимых программ и Лиги за свободу программирования (США): «Не следует использовать веб-приложения для ваших вычислительных процессов, потому что в этом случае вы перестаете их контролировать. Делайте ваши вычисления на вашем компьютере, используя программы, уважающие вашу свободу. Если вы используете любую проприетарную программу или чужой сервер, вы становитесь беззащитны, поскольку оказываетесь игрушкой в руках того, кто разработал это ПО» [3].

Можно представить в виде диаграммы мнения 73 аналитиков о основных сдерживающих факторах использования частных или публичных облаков в компании (рис. 1) [4].

В этих условиях объективно создаются возможности для манипулирования поведением потребителей, нивелирования их запросов и потребностей. В противовес такому сценарию клиентоориентированный подход базируется на традиционных гуманистических ценностях теории постиндустриального общества (Д. Белла, Ф. Котлера, Э. Тоффлера и др. теоретиков свободного рынка), конституирующих значимость творческого саморазвития личности и которые предполагают неограниченное распространение информации и знаний, отстаивание приоритета потребителя, выстраивание доверительных отношений «производитель-клиент», формирование свободного формата инновационно-креативной деятельности.



Рис. 1. Основные сдерживающие факторы использования частных или публичных облаков в компании

Подводя итог, можно отметить, что представленный подход может быть осуществлен на практике с переходом организаций от конкурентного взаимодействия субъектов рынка к единому инновационному пространству решений, которое и формирует глобальные цепочки формирования потребительских ценностей. В этом случае услуга подразумевает объединение (привлечение) дополнительных ресурсов (клиент, поставщики, партнеры межфирменной цепи), суммарная ценность которых значительно превышает ценность отдельно взятой единицы цепи.

Список литературы:

1. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива [Текст]. – СПб.: Наука, 1996.
2. Маклеод Г. Самый хорошо охраняемый секрет «облаков» [Электронный ресурс] // www.iTech Bridge Forums,2009; Google – Большой Брат Оруэлла? www. MaxSite.org. 21.09.08г.
3. Терехов И. Не рано ли Cloud Computing в массы? // Компьютерра. – 2009. – 9 октября.
4. <http://www.pcweek.ru/infrastructure/blog/infrastructure/6350.php>.
5. Манджиева Д. Инновационная стратегия развития сервисной экономики [Текст]. – М.: Дашков и К, 2010.
6. Сониная Т.Е. Применение программ приверженности: создание совместной ценности // Материалы 16-ой Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления». – М.: ГУУ, 2011.

7. Христофорова И.В. Проблемы капитализация предприятий сферы услуг в период становления сервисного общества в России: маркетинговый аспект [Текст]. – М.: МГУС, 2007.

АУТСОРСИНГ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ (KNOWLEDGE PROCESSING OUTSOURCING) И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

© Савченко А.В.* , Марченко И.К.♦

Южно-Российский институт – филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Ростов-на-Дону

В данной работе анализируются проблемы и перспективы развития аутсорсинга управления знаниями в России. Исследуется отечественный рынок аутсорсинговых услуг, на основании чего делается вывод о возможностях развития аутсорсинга управления знаниями на российских предприятиях. В нашей стране аутсорсинг персонала, информационных технологий, бухгалтерии, юридического сопровождения и другой бизнес аутсорсинг развивается достаточно динамично, но аутсорсинг управления знаниями находится лишь на начальном этапе внедрения. В нашей статье мы приводим анализ и возможные методы использования системы управления знаниями на предприятии с целью сохранения его ключевых компетенций и пополнения базы знаний.

Ключевые слова: аутсорсинг, управление знаниями, интеллектуальный потенциал организации, ключевая компетенция предприятия, smart education.

Изначально на аутсорсинг переводились функции, позволяющие существенно оптимизировать затраты предприятия. Однако на сегодняшний день аутсорсинг все чаще рассматривается как метод привлечения экспертных знаний и навыков, которые частично или полностью отсутствуют внутри компании. Аутсорсинг в России считается новым видом бизнеса, который представлен транснациональными компаниями, имеющими огромный международный опыт и значительные ресурсные возможности. Основной выгодой являются возможность использовать чужой высокопрофессиональный опыт, накопленный при решении аналогичных задач, и постоянный доступ к новым технологиям и знаниям.

На данный момент ИТ-услуги занимают 22 % всего ИТ-рынка России (рис. 1). Из них на долю аутсорсинговых услуг приходится почти 17 %.

* Студент.

♦ Студент.

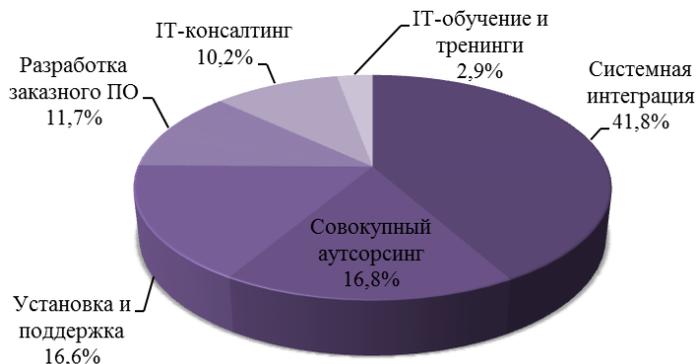


Рис. 1. Доли ИТ-услуг по типам

Рынок аутсорсинга в России стабильно растет. Так, в 2013 году он составил 60,88 млрд. рублей, по данным TAdviser. Это на 15 % больше, чем в 2012 году (52,94 млрд. рублей), и существенно быстрее мирового рынка, который, продолжая показывать положительную динамику, увеличивается ежегодно только на 3 %. Доля российского сегмента на мировом рынке – приблизительно 5 %. В целом в России на рынок аутсорсинга приходится приблизительно $\frac{1}{5}$ рынка ИТ-сервисов: в общей структуре доходов ИТ-сервисных компаний в 2012 году аутсорсинг, по оценкам TAdviser, занимал 20,3 %, а в 2013 году – около 20,5 %. Похожие, но чуть более низкие цифры дает и Forrester Research. Рост отечественного сегмента аутсорсинга, согласно его данным, по итогам 2013 года составил 15-17 %, и 15 % – годом ранее.

В целом рынок аутсорсинговых услуг в России можно представить следующим образом (рис. 2):



Рис. 2

Аутсорсинг управления знаниями (Knowledge processing outsourcing, KPO) предполагает управление процессами, которые требуют глубокого

изучения или серьезной аналитической обработки данных, формирования и управления базами знаний, которые в последующем могут использоваться, в том числе и для поддержки принятия решений. Наиболее существенным условием принятия решения о КРО становится сохранение организацией ее ключевых компетенций, которые основываются, прежде всего, на знаниях и навыках, как на корпоративных, так и индивидуальных. Для становления и укрепления компетенций необходимо прилагать организационно-административные усилия – создавать условия для их зарождения и роста. Другими словами, для того, чтобы максимизировать свою прибыль, фирма должна постоянно инвестировать в развитие ключевых знаний и навыков, а также повышать их качество. Одним из способов повышения эффективности фирмы в области управления знаниями является применение аутсорсинга информационных технологий и обучения.



Рис. 3

При принятии решения об аутсорсинге информационных технологий и обучения следует четко формулировать цели, которых компания хочет достичь в результате. Если речь идет о приобретении наиболее общих знаний, умений и навыков, то, скорее всего, такой аутсорсинг не таит в себе серьезных угроз целостности ключевых компетенций компании. Однако некоторые навыки, необходимые для успешной дальнейшей деятельности организации являются настолько специфическими, так тесно связаны с ключевыми компетенциями компании, что для их приобретения или развития необходима осознанная идентификация их носителей внутри компании и организация специальных процедур наставничества. Такие процедуры должны стать самостоятельным объектом внимания со стороны руководителей компании, так как они могут позволить компании сохранять целостность ключевых компетенций в течение длительного времени. При принятии решения об обучении персонала в области ключевой компетенции следует учиты-

вать, насколько организация сильна в этих навыках по сравнению с конкурентами. Конечная цель состоит в повышении интеллектуального потенциала организации, или корпоративного коэффициента интеллекта (IQ). Чтобы обеспечить успешную деятельность на сегодняшних динамичных рынках, он должен быть очень высоким. Корпоративный IQ – это мера того, насколько свободно в компании распространяется информация и насколько успешно сотрудники могут пользоваться идеями друг друга. Понятие корпоративного IQ начинается с обмена накопленными и текущими знаниями. Свой вклад в его повышение вносит как индивидуальное обучение сотрудников, так и их обмен идеями друг друга.

В компании, обладающей высоким корпоративным IQ, сотрудничество работников организовано эффективно, так что все ключевые участники любого проекта оказываются хорошо информированы и могут действовать энергично. Конечная цель состоит в том, чтобы группа сотрудников организации могла совместно вырабатывать идеи и воплощать их в жизнь столь же эффективно и целенаправленно, как это мог бы сделать один человек, направивший все силы на решение проблемы. Побочный положительный эффект использования электронных информационных потоков заключается в повышении сплоченности трудовых коллективов. Говоря о сетевом обучении и обмене знаниями в рамках транснациональной компании, нужно способствовать и содействовать развитию среды для построения сети (внутри и между организациями, с привлечением людей из внешней среды). Для обмена знаниями, как «наверху», так и «снизу», необходимо применять: социальное обучение, специальное сотрудничество, личностную информацию, систему управления знаниями, блоггинг и т.д. Все это сможет обеспечить поток полезных знаний по всем направлениям. Одним из эффективных способов реализации задачи по управлению знаниями, на наш взгляд, является ставшее очень популярным в последнее время использование Cloud Computing («облачных вычислений»). Большинство людей считают «cloud» («облако») хранилищем базы данных или вычислительной мощности, которое может помочь решить многие наши проблемы. Мы можем кодировать логическое мышление, как и бизнес-правила, чтобы повисить свой собственный интеллект. В результате этого, «облако» может «разделять» сложную задачу «по другим «облакам» или людям», чтобы в конечном итоге найти решение этой проблемы. Cloud Computing обеспечивает накопление и анализ огромного количества информации, а также обладает неограниченными вычислительными ресурсами. Структура включает сочетание личностной информации и технологий управления знаниями; группового сотрудничества и корпоративных приложений с возможностью комбинации и сравнения соответствующих знаний. Также существуют сети, (как формальные, так и специальные), которые созданы для общения, обмена, сотрудничества и обучения пользователей. Эта среда также включает культуру желания делиться знаниями и

отлично разработанную систему обучения, а также возможность физическо-го и виртуального взаимодействия между участниками. В этой сфере может работать одно или несколько подразделений для обеспечения управления знаниями, но, на самом деле, каждый участник несет ответственность за состояние и стабильность системы обучения.

Сегодня в образовательной среде широко развивается концепция Smart education, позволяющая приобретать знания и навыки в соответствии с компетентностной моделью. Компетентностный подход к обучению персонала дает очень богатые возможности для эффективного образовательного процесса. Наличие в организации модели ключевых компетенций и профилей компетенций для отдельных должностей и категорий сотрудников позволяет сделать эти инструменты основой, на которой будет строиться вся работа системы корпоративного обучения. Формирование и развитие компетенций по сути своей предполагает комплексное разностороннее и продуманное обучение. Овладеть необходимыми компетенциями – значит стать способным выполнять свою работу на высоком уровне эффективности и в соответствии с установленными в организации стандартами. Для обучения компетенциям и их развития в организации должна функционировать целостная система корпоративного обучения, в основе которой лежит модель ключевых компетенций; спорадическими учебными мероприятиями, направленными на решение точечных учебных задач, здесь ничего не добьешься. Работа такой системы всегда подразумевает глубокий анализ потребностей в обучении, выявление актуального уровня развитости необходимых компетенций, и планирование дальнейшего обучения в зависимости от того, насколько и как этот уровень отличается от эталонного. Немаловажное значение в обучении компетенциям играют индивидуальные учебные планы сотрудников. В соответствии с результатами оценки работника на соответствие профилю компетенций, который разработан для его должности, направления деятельности и особенностей этой деятельности, выявляется, какие компетенции необходимо развивать. А дальше этой цели служит целенаправленное комплексное обучение.

Принимая решение об аутсорсинге услуг по развитию информационных систем на предприятии, в первую очередь следует помнить об опасности утечки кодифицированных знаний в виде баз данных, описаний успешного опыта, должностных инструкций, описаний процессов и процедур. Такие описания могут являться источником информации о ключевых компетенциях организации. При этом свойство информации таково, что организация может даже не узнать о факте несанкционированного копирования и будет считать, что является единственным носителем компетенции, основанной на кодифицированном знании. В этом, пожалуй, кроется основная слабость кодифицированных знаний, что приводит нас к пониманию необходимости «развития» у компаний способности к использованию информационных тех-

нологий для организации процессов безопасного хранения кодифицированных знаний. Противоположная сторона безопасности кодифицированных знаний – трудность доступа к ним, что снижает эффективность их использования. Таким образом, для организации становятся жизненно важными умения правильно кодифицировать знания, безопасно сохранять их и эффективно использовать.

Если способности организации в области ключевых компетенций лучше, чем у конкурентов, а информационные технологии позволяют поддерживать и развивать эти способности, то организации стоит предпочесть заниматься выполнением этой функции внутри компании. Если же роль информационных технологий в поддержании и развитии ключевых компетенций невелика, если нет необходимости кодифицировать знания и хранить их в информационных системах, то скорее всего стоит поручить решение вопросов, связанных с информационными технологиями в области управления и обмена знаниями, внешним исполнителям, обеспечив однако необходимый уровень защищенности информации.

Именно для этих целей и необходимо поддерживать развитие аутсорсинга управления знаниями в российских корпорациях. Однако на данный момент тяжело говорить об особенностях его применения в производственной деятельности предприятий, так как данный вид аутсорсинга только на начальном этапе своего развития. В скором времени и в нашей стране появится немалое количество специалистов подобного уровня, которые будут продвигать идею аутсорсинга управления знаниями более глобально.

Список литературы:

1. Букович У., Уилльямс Р. Управление знаниями: руководство к действию. – М.: ИНФРА-М, 2005.
2. Дж. Брайан Хейвуд. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ = Outsourcing Dilemma, The: The Search for Competitiveness. – М.: «Вильямс», 2004. – С. 176.
3. Михайлов Д.В. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: учебное пособие. – М.: КноРус, 2006.
4. Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007.
5. Аксенов Е., Альтшулер И. Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент. – СПб.: Питер, 2009. – С. 464.

Секция 16

***ТЕХНОЛОГИИ ПРИНЯТИЯ
РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА
И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ***

ПРИРОДА И СОДЕРЖАНИЕ РИСКОВ, ИХ ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

© Атаманов Р.В.*

Пермский военный институт внутренних войск МВД России, г. Пермь

В статье обращено внимание понятию риск. Даны теоретические положения по происхождению и развитию понятия «риск», приведена краткая историческая справка. Раскрыты функции и свойства характерные риску.

Любая организации, будь то промышленное предприятие, инвестиционная компания, общественная организация, орган государственного (местного) управления или воинское подразделение, сталкивается в своей деятельности с определенными рисками. Это риски природного характера, приводящие к гибели или травмированию людей, повреждению или полной потери имущества; риски социального характера связаны с жизнью, здоровьем и трудоспособностью работников предприятия; финансовые риски, связанные с вероятностью потерь денежных средств; имущественные риски, связанные с возможностью потерь материальных средств по различным причинам: кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем, порчи и т.п.; риски принятия неверных управленческих решений, влекущие за собой нанесение ущерба организации или третьей стороне, в том числе населению и окружающей среде.

Изучая сущность и содержание риска, сегодня нет необходимости доказывать, что успех деятельности юридического или физического лица, предприятия или организации, воинского подразделения в значительной степени будет, зависит от понимания содержания риска и отношения к нему.

Разнообразие мнений о сущности риска объясняется, в частности, многоаспектностью этого явления, недостаточным использованием в реальной экономической практике и управленческой деятельности.

В массовом сознании понятие о риске связано с возможной опасностью и неудачей.

Риск неотъемлемо присутствует во всех сферах жизнедеятельности человечества, независимо от того осознается его наличие или нет, учитывается, или игнорируется при принятии решений. Существование риска обусловлено: многими природными, социальными, экономическими и технико-технологическими процессами, а также наличием множества непредвиденных и случайных обстоятельств.

Несмотря на то, что понятие риск используется в современной науке довольно часто, оно не получило своего окончательного определения.

* Заместитель начальника кафедры.

Анализ различных источников информации показал, что наиболее часто понятие «риск» определяется как вероятность, опасность, деятельность или ущерб. Рассмотрим эти понятия.

Таблица 1

Основные понятия риск

Термин	Содержание определения	Автор
Риск	– возможность случайного возникновения нежелательных убытков	А. Кудрявцева Г. Чернова
	– вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли	И. Волков М. Грачева
	– возможность отклонения каких-либо величин от некоторых ожидаемых значений, возможность ненаступления каких-либо ожидаемых событий	М. Рогов
	– вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом	В. Ковалев
	– опасность потенциально возможной, вероятностной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с прогнозом	Б. Райзберг
	– является одним из видов опасности, связанной с политической, социальной и экономической деятельностью людей, реально осознаваемой, вероятностно оцениваемой, для минимизации последствий которой имеются ресурсы и возможности	Е. Олейников
	– шанс неблагоприятного исхода, опасность, угроза потерь и повреждений	Ю. Бриггем Л. Гапенски
	– деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации с неизбежным выбором, в процессе которой имеется возможность оценить вероятности достижения предполагаемого результата, неудач и отклонения от поставленной цели	А. Альгин
	– представляет собой особую форму экономического поведения руководителя в условиях неопределенности ситуации и непредсказуемости, с приемлемой точностью результатов его действий, ориентированных на то, чтобы добиться посредством экономических маневров ресурсами преобладания выгоды над потерями	А. Омаров
	– возможность отклонения от цели. Причем отклонение связано не только с потерями, но и с дополнительной прибылью	Т. Бачкаи Д. Месена

Определение риска предполагает в динамике рассмотрение его происхождения и противоречивого развития. Происхождение риска, как явления, можно соотнести с моментом происхождения человека, если рассматривать риск как неотъемлемую часть человеческой жизни. Встречается высказывание «риск – обязательный компонент существования человеческой цивилизации», при этом имеется множество дискуссий по данному высказыванию.

Развитие научных представлений о происхождении риска прошло несколько этапов. На первом этапе это явление изучалось некоторыми разделами математики, статистикой, рядом правовых и экономических дисциплин. В дальнейшем круг исследователей расширился, и к изучению данного явления присоединились такие науки как: теория вероятностей, теория игр, исследование операций, теория принятия решений, психология, а к 60-м гг.

XX века риск становится предметом междисциплинарных исследований, приобретает статус общенаучного понятия, которое выходит за пределы той или иной частной науки. В настоящее время в отечественной науке для изучения сущности риска, критерия оправданности, методов анализа и проблем восприятия риска оформилось в отдельную науку «рискологию».

Важное место в современной науке занимают теоретические положения о риске. Проблема риска широко обсуждается в отечественных и зарубежных источниках печати. При этом риск рассматривается в основном в таких аспектах как экономический, технический, социологический и психологический, и др.

Под экономическим риском понимают «... некую возможность возникновения убытка организации, измеряемого в денежном выражении».

Риск в психологии может означать обращение к деятельности при отсутствии уверенности в достижении ее цели. Под риском подразумевается действие, направленное на привлекательную цель, достижение которой сопряжено для человека с элементами опасности, угрозой потери, неуспеха (проигрыш, травма, заболевание, смерть и т.д.).

Риск в социальной сфере представляет собой деятельность субъекта в условиях неопределенности и отсутствия полной уверенности в достижении поставленной цели.

В классической экономической теории риск отождествляется с математическим ожиданием потерь, которые могут произойти в результате реализации выбранного решения, и представляет собой ущерб, который наносится осуществлением данного решения. Такое одностороннее толкование его содержания вызвало возражение у ряда ученых, что привело к разработке новых трактовок понятия риска.

В настоящее время в связи с появлением многообразия форм собственности, активному использованию рыночных механизмов, созданию социально ориентированной экономики, значение «риск» меняет своё определение, соответственно возрастает число авторов, склоняющих в пользу определения риска как вероятности или неопределенности.

Очень близким, хотя и неадекватным вероятности использования для определения риска термина «опасность». Его сторонниками являются Б. Райзберг: «риск представляет собой опасность потенциально возможной, вероятностной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с прогнозом».

Многие авторы характеризуют риск как один из видов опасности, связанной с политической, социальной и экономической деятельностью людей, реально осознаваемой, вероятностно оцениваемой, для минимизации последствий которой имеются ресурсы и возможности: «риск – шанс неблагоприятного исхода, опасность, угроза потерь и повреждений».

Если в понятии вероятности заложена объективная возможность наступления какого-либо события, в данном случае риска, то «опасность» содержит ее субъективную оценку, что и не позволяет их отождествлять, а лишь дает представление об отношении авторов к нему. Большинство авторов склонны риск считать носителем отрицательных последствий для содержащего его субъекта.

Существует группа авторов, трактующих риск как деятельность, поведение, событие.

Например, А. Альгин характеризует «риск как деятельность, связанную с преодолением неопределённости в ситуации с неизбежным выбором, в процессе которой имеется возможность оценить вероятности достижения предполагаемого результата, неудач и отклонения от поставленной цели».

Как было сказано выше, не следует забывать, что риск присущ всем аспектам деятельности человека. Он является необходимой величиной жизнедеятельности. Таким образом, риск принадлежит какой-либо деятельности, любая деятельность приводит к возникновению ситуации выбора одного из путей развития. Определяя, риск как действие, или деятельность, авторы, тем самым, относят его к субъективной категории. То есть, риск рассматривается относительно лица, принимающего решения, или лица, делающего выбор. Существует мнение, что риск имеет как субъективный характер, то есть он возникает вследствие принятия решения, так и объективный характер, так как риск может возникать и по не зависящим от субъекта обстоятельствам. Такая двусмысленность объясняется тем, что само решение или действие лица, принимающего решения, лишь провоцирует наступление ситуации риска, развитие которой все равно носит объективный характер.

Юридическое толкование риска также не отличается однозначностью. Например профессор М.С. Гринберг полагает, что риск – «правомерное создание опасности в целях достижения общественно-полезного результата, который не может быть получен обычными, нерискованными средствами». Тем самым риск ограничивается: субъективно – некими правовыми актами, объектом его возникновения (носителем), методами получения результата, не считая путаницы предмета анализа и показателей, его характеризующих, к каковым относится и риск. В некоторых нормативных актах понятие риск трактуется как ущерб.

В своих работах А. Омаров выделяет «хозяйственный риск» и объясняет его как «особую форму экономического поведения руководителя в условиях неопределенности ситуации и непредсказуемости, с приемлемой точностью результатов его действий, ориентированных на то, чтобы добиться посредством экономических маневров ресурсами преобладания выгоды над потерями». В своих работах автор смешивает и поведение, и результаты. При этом акцент ставится на маневрировании ресурсами, а не на принятии различных вариантов управленческих решений, позволяющих уменьшить

риск или избежать его, принимая за риск поведение, а не вероятность получения какого-либо результата.

При осуществлении хозяйственной деятельности предприятия в условиях неопределенности риску присущи определенные функции. В настоящее время сложился довольно устойчивый взгляд на этот вопрос, о чём свидетельствует множество литературы, анализируя которую можно выделить регулятивные и защитные функции.

Регулятивная функция включает в себя два аспекта: конструктивный, где риск выступает побудителем нововведений, и деструктивный, где риск выступает как побудитель к авантюризму. Авантюризм понимается как разновидность риска, объективно содержащая значительную вероятность невозможности осуществления задуманной цели, хотя лица, принимающие такие решения, этого не осознают.

Защитная функция также имеет два аспекта.

Во-первых, историко-генетический: на разных стадиях цивилизации люди искали и находили различные способы защиты от риска.

Во-вторых, социально-правовой: обеспечение права новаторства, связанного с риском.

В различных источниках встречаются и другие функции: аналитические, стимулирующие и инновационные.

Аналитическая функция обусловлена тем, что при осуществлении деятельности для выбора наиболее оптимального и менее рискованного решения должны анализироваться все возможные варианты развития событий.

Стимулирующая функция проявляется в том, что риск стимулирует на поиск нетрадиционных и максимально эффективных решений в постоянно меняющихся ситуациях, чем способствует раскрытию творческого потенциала.

Инновационная функция проявляется у рисков при их воздействии на деятельность через поиск наиболее новых новаторских решений и принципиально иных, отличных от общепринятых подходов.

В словаре С. Ожегова событие определяется как «то или иное значительное явление, факт жизни». На взгляд Н. Хаймурзиной, понятие риска полностью соответствует этой формулировке, так как риск, с одной стороны, может быть представлен как совокупность обстоятельств – параметров ситуации, которые поодиночке или совместно приводят риск к тому или иному исходу. С другой стороны, риск представляет собой развивающееся событие, конечным результатом которого будет этот исход.

Рассматривая понятие риск необходимо выделить свойства характерные рискам, например альтернативность.

Альтернативность предполагает необходимость выбора из двух или нескольких возможных вариантов решений, направлений, действий. Отсутствие возможности выбора свидетельствует об отсутствии риска: там, где нет выбора, не существует и риска.

В зависимости от конкретного содержания ситуации риска альтернативность обладает различной степенью сложности и решается различными способами. Если в простых ситуациях выбор осуществляется, как правило, на основании прошлого опыта и интуиции, то в сложных ситуациях необходимо дополнительно использовать специальные методы и методики. Специалисты считают, что альтернативность, как и неопределённость, является важнейшим свойством риска, в совокупности они образуют ключевые характеристики риска, применимые к любым потенциальным ситуациям риска.

Значительную роль играет и еще одно свойство риска – противоречивость.

С одной стороны, риск несет в себе потенциальную опасность нанесения значительного ущерба субъекту в том случае, если не будут учтены объективные обстоятельства его возникновения.

С другой стороны, риск даёт толчок к развитию субъекта, так как заставляет искать новые пути решения неблагоприятных ситуаций, позволяет адаптироваться к быстро изменяющейся внешней среде. Он способствует росту инициативности, внедрению новых идей для достижения положительных результатов в условиях неизбежного выбора. Тем самым позволяя преодолевать консерватизм, стереотипы, выступающие тормозом общественного развития.

Вышеотмеченные свойства риска находят свое место в вопросе по поводу объективной и субъективной природы риска. В источниках печати существуют три точки зрения, дающие субъективную, объективную или субъективно-объективную природу риска.

Риск связан с выбором определенных альтернатив, расчетом вероятностей их исхода – в этом его субъективная сторона. Также, она проявляется в том, что люди неодинаково воспринимают одну и ту же величину риска в силу различия психологических, нравственных и идеологических принципов, установок и т.д. Наибольший вклад в субъективную концепцию внёс В. Ойгензит, исходящий из того, что риск – «всегда субъективен, поскольку реализуется через человека, выступает как оценка человеком поступка, как сознательный выбор с учётом возможных альтернатив».

Но при всём этом риск имеет и объективную сторону. Объективное существование риска обуславливает вероятностная сущность многих природных, социальных и технологических процессов, многовариантность материальных и идеологических отношений в которые вступают субъекты социально-экономической жизни. Риск при этом рассматривается как понятие, представляющее собой возможную опасность случайного наступления отрицательных последствий.

Говорить о несостоятельности этих концепций было бы неправомерно, более верной представляется концепция, определяющая риск как субъективно-объективную категорию. Так как риск порождается процессами, как субь-

активного характера, так и такими, существование которых, в конечном счёте, не зависит от воли и сознания человека. Это позиция А. Альгина. По его мнению, «более плодотворной для анализа действительности представляется концепция риска, сочетающая в себе объективный и субъективный подходы».

Наличие рисков в деятельности предприятия или организации не является само по себе ни достоинством или недостатком, это предопределено таким явлением, как неравновесность систем. В этом ключе, надо говорить о предприятии как об открытой системе, которая осуществляет непрерывное взаимодействие с внешней средой в виде потребления её компонентов, усвоения, выделения собственных компонентов и обмена ими со средой. Функционирование предприятия при этом происходит благодаря возможности самосохранения в непрерывно изменяющейся среде. В результате обменных процессов со средой происходят различные изменения, ценою которых и сохраняется целостность системы.

С учетом вышесказанного, можно установить, что риску присуща также и развивающая функция. Условием реализации данной функции является неравновесность систем. Неравновесность определяется как состояние системы, при котором происходят изменения её состава, структуры и поведения. Эти изменения могут качественно различаться, и их характер будет, зависит от устойчивости системы в целом. Неравновесность порождает развитие системы путем накопления внутри неё противоречий, вызывающих смену пути развития. Развитие в данном случае происходит не эволюционно, а скачкообразно. Поэтому большое значение имеет внутреннее состояние системы, то есть её потенциальная готовность воспринять положительную тенденцию развития. Развитие можно понимать как приобретение системой нового качества. Условия, в которых существует система, подвержены постоянным изменениям, и чтобы противостоять этим изменениям, которые несут в себе риски, система должна постоянно повышать эффективность своей деятельности. Если система неустойчива, то она будет крайне чувствительно реагировать на любые изменения в совокупности рисков.

Таким образом, из всего выше сказанного можно сделать вывод, что общим для всех рассмотренных функций «риска» является позитивная направленность. Но нельзя забывать, что риски могут выполнять и отрицательные функции. В литературе встречаются указания и на отрицательные функции риска. Так на взгляд некоторых авторов необходимо выделение функции отрицательной направленности, такой как стагнационная функция, которая вытекает из восприятия риска субъектом управления как «опасности». В результате чего, при разработке управленческих решений учитываются только угрозы, которым подвержена деятельность предприятия или организации. То есть тактика действий субъекта, управления выражена в стремлении всячески избегать каких бы, то ни было потерь и в отказе от проведения изменений, так как они по своей сути содержат в себе «риск».

Список литературы:

1. Ерыгина Л.В., Шаталова Н.Н. Риски: содержание понятия и возможные методы оценки. – М.: Оценка вероятности банкротства, 2014.
2. Рогов М.А. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 120 с.
3. Хаймурзина Н.З. Управление рисками в условиях неравновесной экономики. – Ульяновск: УГУ, 2006. – 155 с.
4. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. – М., 1989. – 190 с.
5. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: Русский язык, 1987.
6. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Фонд «Правовая культура», 1994. – 528 с.
7. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2002. – 160 с.

РИСКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

© **Мацкевич Е.Д.***

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В статье отмечается, что деятельность любого коммерческого банка всегда непрерывно связана с различными видами рисков, которые различаются между собой местом и временем их появления, внешними и внутренними факторами, которые влияют на их уровень, методами их анализа и способами их описания. В статье раскрывается сущность и особенности возникновения риска в коммерческом банке, а так же классификация и управление этими рисками.

Ключевые слова: банк, прибыль, банковский риск, виды рисков, банковские операции, управление рисками, классификация, минимизация риска.

Банк, как коммерческая организация, ставит перед собой задачу в получении максимально возможной прибыли, способной обеспечивать устойчивость и надежность его существования, а так же может быть использована для расширения его деятельности в любом направлении. Ориентир банка на прибыльность операций неотрывно связана с разными видами рисков. Они, в свою очередь, при отсутствии системы их ограничения, могут привести как к прибыли, так и к убыткам (нейтральный результат, как один из вариантов развития ситуации не рассматриваем).

* Кафедра Международного бизнеса и финансов. Научный руководитель: Кузьмичева И.А.

Управление рисками, как экономической категорией, является основой в банковском деле. Если прикоснуться к истории банковского дела, то хотелось бы отметить, что изначально банки принимали только депозиты, но они быстро развивались, и стали посредниками при передаче средств, тем самым приняв на себя остальные риски, к примеру, кредитный. Необходимо подчеркнуть то, что кредиты стали основной деятельностью кредитной организации, по которой судили о качестве банка и о его работе. Особого внимания также заслуживает процесс управления кредитным риском, так как от его качества зависит успех работы банка [1].

Банки, в процессе своей деятельности, сталкиваются с разными видами рисков, которые различаются между собой местом и временем их появления, внешними и внутренними факторами, которые влияют на их уровень, а, следовательно, и на методы их анализа, способы их описания. Все виды рисков связаны между собой и оказывают определенное влияние на деятельность банка.

В деятельности современных банков постоянно присутствует риск. Каждая операция, проводимая банком, содержит долю риска, который может быть различных масштабов и по-разному компенсироваться. Надо сказать, что было бы в высшей степени наивным искать варианты осуществления таких банковских операций, которые бы полноценно исключали риск и заблаговременно гарантировали бы определенный финансовый результат. В условиях рынка, банки, избегающие риска, заведомо обречены на разорение и уход с финансовой арены. Разумеется, для банковской деятельности важным фактором является не возможность избегания риска, а предвидение и понижение его до объективного уровня.

Одной из вариаций развития ситуации при возникновении рисков является вероятность или даже угроза утраты банком части собственных ресурсов, недополучение прибыли, а так же создание дополнительных расходов в результате осуществления определенных финансовых операций.

В свою очередь банковский риск – это ситуативная характеристика деятельности банка, отображающая неопределенность исхода ситуации и характеризующая возможность негативного отклонения действительности от предстоящего [2].

Риск – это только возможность получения убытка, т.е. постоянно имеется большая либо малая возможность того, что убытка не будет, а будет лишь прибыль (риск выгоды), постольку почти все банки стремятся получить все большую прибыль, а, следовательно, стать наиболее конкурентоспособными на рынке и наиболее привлекательными для клиентов.

Как уже говорилось ранее, все банки стремятся получить наибольшую прибыль, но это стремление ограничивается возможностью понести убытки. Всем известно, что чем выше ожидаемая прибыль, тем выше риск. Связь между доходностью операций банка и его риском в очень упрощенном варианте может быть выражена прямой зависимостью.

Рассмотрим существующие классификации банковских рисков. От нее во многом зависит эффективность организации и управления этими рисками. Под классификацией рисков подразумевается распределение риска на отдельные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей. С помощью научно-обоснованной классификации риска, можно найти место каждого из них в общей системе. Она позволяет эффективно внедрять соответствующие способы и приемы управления рисками.

Согласно существующим классификациям можно выделить следующие группы рисков:

- Внешние, включающие в себя все риски, возникающие в операционной среде, в том числе риски правовые, конкурентные, экономические;
- Внутренние, в совокупности объединяющие риски управления (риски человеческого фактора, неэффективного менеджмента, и т.д.), риски поставки финансовых услуг (технологический или внедренческий, операционный, стратегический, совокупность финансовых рисков (валютный, процентный, кредитный, ликвидности и т.д.).

По сфере влияния риски можно разделить на внешние (систематические) и внутренние (несистематические), так как сфера деятельности коммерческого банка сама по себе формируется под действием, как внутренних факторов макросреды, так и внешних факторов микросреды банковского учреждения. Соответственно внешние риски можно систематизировать по величине охвата территории и фактору воздействия, а внутренние риски группируются по характеру банковских операций, по составу клиентов банка и по видам коммерческих банков [3].

К внешним относятся риски, которые не связаны с деятельностью банка либо его контактной аудиторией. По величине охвата территории они могут быть страновые и в нынешних условиях, отличающихся высочайшей степенью международной экономической интеграцией, имеет смысл рассматривать и мировые риски. Здесь нужно иметь в виду не только глобальные проблемы всего человечества, но и экономические кризисы в отдельных регионах земного шара, которые влияют и на весьма благополучные в экономическом смысле страны.

В свою очередь внутренние риски возникают в результате деятельности самих банков и их клиентов. Их разделяют на риски в основной и во вспомогательной деятельности банка. Риски по основной деятельности представляют самую распространённую группу рисков: кредитный, процентный, валютный и рыночный риски. Вторая группа включают потери по формированию депозитов, риски по новым видам деятельности, риски банковских злоупотреблений, риск снижения рейтинга.

По степени (уровню) банковские риски можно разделить на:

- низкие;
- умеренные;

- полные;
- катастрофические.

Степень банковского риска характеризуется возможностью события, в результате которого банк теряет средства по данной операции, и она выражается в процентах либо коэффициентах.

Риски по составу клиентов (мелкие, средние и крупные) определяют степень самого риска. Так, мелкий заемщик больше зависим от случайностей рыночной экономики, чем крупный. Вместе с тем существенные кредиты, выданные одному крупному заемщику, зачастую являются причиной банковских банкротств.

По факторам возникновения банковские риски можно подразделить на экономические и политические. Политические риски – это риски, связанные с изменением политической обстановки в стране, негативно влияющей на деятельность всех предприятий (военные действия на территории страны, закрытие границ, санкции и т.д.). Экономические риски – это риски, связанные с неблагоприятными изменениями в экономике страны либо в экономике самого банка. Они могут быть представлены изменением конъюнктуры рынка, уровня управления и т.д. Все основные виды рисков непрерывно связаны между собой, и на практике их зачастую трудно разделить.

По возможностям регулирования риски делятся на открытые и закрытые. Открытые риски банк не имеет возможности локализовать. В свою очередь закрытые риски можно регулировать путём проведения политики диверсификации, то есть путём широкого перераспределения кредитов в небольших суммах, которые в дальнейшем предоставляют большому количеству клиентов, при этом сохраняется общий объём операций банка, путем введения депозитных сертификатов, а также страхования кредитов и депозитов и др.

Анализ наиболее распространенных видов банковских рисков показал их разнообразие и сложную вложенную структуру, другими словами один вид риска определяется набором других. Приведенный перечень рисков далеко не полный. Его многообразие в большей степени определяется растущим количеством новых банковских услуг. Разнообразие банковских операций, в свою очередь, пополяется большим количеством различных клиентов и изменяющимися рыночными условиями [4].

Статистические модели для прогноза рисков дают противоречивые и необъективные прогнозы и недооценивают риск совокупного падения различных активов. Необходимо разработать наиболее перспективную модель и соответствующую ей программные средства. Такая модель позволит оценить кредитные риски физических и юридических лиц, которые будут обладать существенными преимуществами по точности, прозрачности и возможности автоматизации анализа, оценки и управления рисками.

В настоящее время к росту банковских рисков, возникновению существенных убытков, которые создают угрозу финансовой стабильности кре-

дитных организаций и российской банковской системы привел финансовый кризис.

Каждый банк ставит перед собой задачу минимизировать собственные риски. Это необходимо для его нормального функционирования. Под минимизацией рисков понимается борьба за снижение потерь доходности банка, т.е. управлением рисками.

Данный процесс подразделяется на:

- предвидение рисков;
- определение их потенциальных размеров и результатов;
- разработку и реализацию методов по предупреждению и минимизации связанных с ними потерь.

Современный банк способен выбирать такие риски, с которыми он может справиться и которыми способен эффективно управлять. Это требует от них умения правильно оценить качество соответствующих действий.

Резюмируя, можно отметить тот факт, что в нынешних условиях банковские институты не боятся рисков. Они занимают не малую часть их деятельности, с которыми нужно методично работать, а также можно и нужно управлять.

Список литературы:

1. Ворожбит О.Ю., Терентьева Н.С. Выявление источников долгосрочных ресурсов как направление повышения ликвидности банковской системы / О.Ю. Ворожбит, Н.С. Терентьева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 2. – С. 116-133.

2. Кузьмичева И.А., Замула Е.В. Налоговые риски предприятия и пути их минимизации / Е.В. Замула, И.А. Кузьмичева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 8-3. – С. 118-122.

3. Даниловских Т.Е., Синеколодезский Г.В. Анализ достаточности собственного капитала коммерческого банка «ТРАСТ» / Т.Е. Даниловских, Г.В. Синеколодезский // В сборнике: ОБЩЕСТВО, НАУКА И ИННОВАЦИИ: сборник статей Международной научно-практической конференции: в 4-х частях / отв. ред. А.А. Сукиасян. – Уфа, 2013. – С. 84-89.

4. Даниловских Т.Е., Маковская Т.В. Достаточность собственного капитала коммерческих банков в условиях перехода к рекомендациям базель-III: региональный аспект / Т.Е. Даниловских, Т.В. Маковская // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8-3. – С. 662-670.

Секция 17

***ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
МАЛОГО БИЗНЕСА
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ***

ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

© Левушкина С.В.*

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

В настоящей статье представлено развитие системы малого и среднего предпринимательства как циклический процесс, основным принципом которого является преемственность между циклами развития, а значит и их программами развития, что обеспечивает потенциальную устойчивость развития системы малого и среднего предпринимательства в прогнозном периоде.

Ключевые слова: устойчивость системы, индикаторы программы развития, прогноз развития.

Развитие малого и среднего предпринимательства как управляемый процесс осуществляется согласно принятым программам развития на региональном и / или федеральном уровнях. В соответствии с этими программами должны быть определены конкретные целевые ориентиры, сроки, индикаторы, ресурсное обеспечение и прогнозное видение развития системы МСП и социально-экономической ситуации в целом.

Каждая программа развития представляет собой отдельный цикл развития системы МСП. Поэтому должна соблюдаться преемственность при разработке каждой последующей Программы развития. Это является одним из необходимых условий потенциальной устойчивости ее реализации, как и согласованность с долгосрочными тенденциями развития малого и среднего предпринимательства и его внешней среды.

Кроме того, должна быть определена и реализована система мониторинга выполнения каждой Программы развития системы МСП. На наш взгляд, этот мониторинг должен включать в себя два обязательных компонента: мониторинг индикаторов и показателей программы в реперных точках периода ее исполнения, прогностический мониторинг хода дальнейшего ее выполнения. Результаты реализации этих процессов и процедур образуют информационно-аналитическую основу оценки устойчивости процессов развития предпринимательской системы – фактической и прогностической.

Эффективное решение этой задачи, по нашему мнению, невозможно без использования экономико-математического моделирования процессов развития исследуемой системы малого и среднего предпринимательства. Особенно это относится к осуществлению прогностической оценки устойчивости раз-

* Доцент кафедры Менеджмента, кандидат юридических наук.

вития предпринимательской системы. При этом мы считаем целесообразным применение «параллельного» моделирования, суть которого состоит в согласованной реализации действий для достижения следующих целей:

- построение модели формируемой и / или реализуемой Программы развития МСП;
- обеспечение преемственности циклов (Программ) развития системы МСП;
- оценка ее потенциальной устойчивости;
- моделирование процессов реализации Программы развития с использованием информации, полученной в ходе ее воплощения в жизнь;
- оценка устойчивости процессов развития системы МСП;
- прогнозирование хода развития МСП;
- количественное обоснование мероприятий по обеспечению устойчивости развития системы МСП.

Сформулированный компонентный состав системного моделирования обеспечения устойчивости развития МСП представлен на рис. 1.

Условные переходы на рисунке 1 соответственно связаны с поиском ответов на вопросы:

I – Требуется ли переход к новому циклу (Программе) развития системы МСП?

II – Наличие кризисной ситуации?

III – Требуется ли корректировка Программы развития МСП?

IV – Возможна ли корректировка Программы развития МСП?

Математическое моделирование представляет собой важнейший компонент обеспечения устойчивости развития МСП. Моделирование является необходимым инструментом реализации обобщенного алгоритма обеспечения устойчивости развития системы малого и среднего предпринимательства практически во всех его составляющих – формирование траектории развития и ее допустимых колебаний, построение трендов и прогнозирование, измерение устойчивости соответствующих временных рядов и их трендов и др.

Рассмотрим сущностное содержание предлагаемого моделирования применительно к реализации целевых Программ развития системы МСП, выступающих в качестве ее циклов развития.

При построении модели Программы развития системы МСП используются следующие показатели и индикаторы:

- целевые индикаторы и показатели Программы;
- сроки реализации Программы;
- прогнозируемые объемы и источники финансирования Программы;
- ожидаемые результаты реализации Программы и показатели ее социально-экономической эффективности.

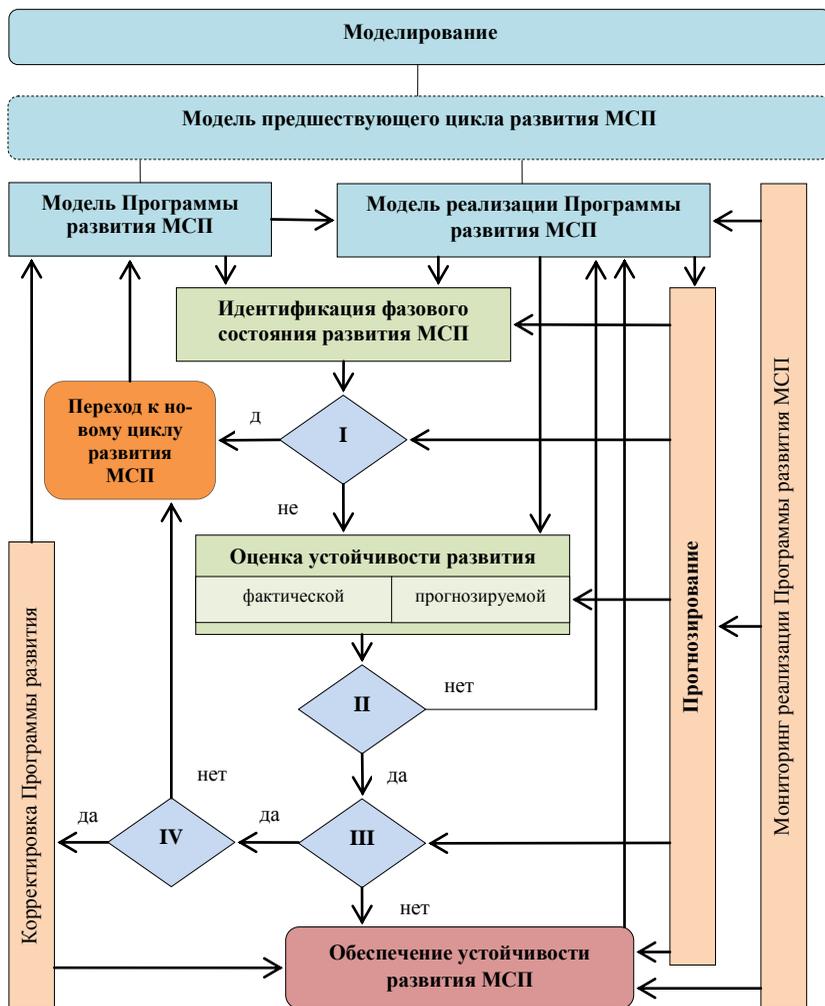


Рис. 1. Моделирование обеспечения устойчивости развития системы малого и среднего предпринимательства

Совокупность этих показателей разделяется на три группы:

- параметры развития системы МСП в рамках Программы – целевые индикаторы и показатели Программы и показатели ее социально-экономической эффективности;
- управляемые (активно-реактивные) переменные системы МСП в рамках реализации Программы – объемы, структура и источники финансирования Программы;

- индикаторы возмущающих воздействий на предпринимательскую систему – показатели, представляющие риски, связанные с реализацией программы.

Математическая модель Программы развития МСП, точнее, ее построение, представлена следующими компонентами:

- формализация траекторий изменения всех показателей, представленных выше, на весь срок реализации Программы;
- построение модели предыдущей программы развития МСП (предыдущего цикла развития МСП), если таковая отсутствует;
- формализация временных рядов показателей Программы для предыдущего цикла развития системы МСП;
- формализация тенденций программных изменений значений показателей за совокупный период времени, объединяющий сроки исполнения предыдущей и предлагаемой Программ развития;
- определение трендов на основании фактических значений показателей предыдущего (предыдущих) цикла развития системы МСП и их программных значений предстоящего;
- установление взаимосвязей и взаимозависимостей с предыдущей программой развития МСП (предыдущим циклом развития МСП) совместно с анализом тенденций за совокупный период времени;
- оценка потенциальной устойчивости реализации Программы развития.

Формализация траекторий развития исследуемой предпринимательской системы подразумевает аппроксимацию этих траекторий некоторыми функциями, отражающими тенденции изменения значений отслеживаемых параметров Программы. Аналогичные действия производятся для показателей предыдущей Программы развития МСП, если они не были осуществлены в сроки ее реализации, а также для совокупного периода времени – для двух программ развития и для фактических значений и предстоящей Программы развития.

Анализ хода реализации предыдущего цикла развития, тенденций совокупного периода времени и сравнительный анализ параметров текущего цикла и предшествующего циклов, предстоящей Программы развития и тенденций совокупного периода также является информационно-аналитическим источником обеспечения устойчивости развития предпринимательской системы.

Кроме того, анализ функциональных зависимостей для объединенного промежутка времени двух циклов (Программ) развития, во-первых, позволяет оценить преемственность этих Программ, а, во-вторых, оценить устойчивость тенденции динамики развития, так же как и потенциальную устойчивость тенденций Программы развития на стадии ее принятия и подготовки реализации.

В принципе возможно рассмотрение и более двух циклов развития системы МСП. Однако, по нашему мнению, такой подход, с одной стороны, приводит к не всегда обусловленному «загромождению» процессов моделирования, а с другой – ставит задачу обеспечения сопоставимости показателей достаточно разнесенных во времени процессов развития системы малого и среднего предпринимательства, решение которой далеко не всегда является простым из-за серьезных изменений социально-экономической ситуации, а также различий в системе показателей и индикаторов различных циклов развития.

Несколько отличные подходы следует использовать при оценке устойчивости процессов развития системы МСП в ходе реализации Программы развития. Принципиальное отличие заключается в имеющейся информационной базе моделирования. При построении модели Программы развития имеется в наличии весь объем информации на весь срок реализации Программы. Моделирование же процессов реализации Программы развития системы МСП осуществляется в основном лишь на базе информации, отражающий ретроспективный период ее реализации. Это накладывает отпечаток на используемые средства моделирования, существенно ограниченные качеством и количеством имеющихся информационных совокупностей. Но в тоже время следует сопоставлять получаемые зависимости с тенденциями, представленными в модели Программы развития системы малого и среднего предпринимательства.

Моделирование процессов реализации Программы предназначено и для осуществления ее прогностического исследования. Хотя, по нашему мнению, устойчивость Программы развития МСП должна оцениваться, в том числе и посредством прогнозирования на основе построенных трендовых зависимостей и за пределами срока реализации Программы, тем самым проверяется устойчивость развития системы МСП после завершения Программы, а, по сути, ее долгосрочная действенность. К тому же эти прогнозы необходимо учитывать при разработке следующей Программы (цикла) развития системы малого и среднего предпринимательства.

Моделирование процессов развития системы МСП должно учитывать наличие нескольких условных переходов.

Идентификация фазового состояния развития МСП имеет два основных предназначения:

- обеспечения адекватности управления развитием;
- определение целесообразности перехода к новому циклу (Программе) развития предпринимательской системы.

Переход к новому циклу (условный переход I) может быть вызван двумя обстоятельствами – завершение текущего цикла (Программы) развития, кризисная ситуация, приводящая к выводу о невозможности реализации Программы развития в ее имеющейся редакции. При этом необходимо исследование характера кризисной ситуации и ее остроты (условный переход II).

Не всякая кризисная ситуация ведет к завершению реализации Программы развития. Нередко требуется лишь ее корректировка в соответствии с изменениями социально-экономических условий, оставаясь в целом в основных рамках реализуемой Программы (условный переход III), если, конечно, такая корректировка в принципе возможна (условный переход IV).

Все осуществляемые действия должны основываться не только исходя из сложившейся ситуации, но и обязательно с учетом ее прогнозируемого развития (блок «Прогнозирование»).

Таким образом, предлагаемый подход следует рассматривать в качестве типового, так как все программы развития малого и среднего предпринимательства в России основываются на соответствующих федеральных программах. Кроме того, многие социально-экономические процессы имеют нелинейный характер развития, по нашему мнению, вполне допустимо, а нередко и единственно возможно при формировании модели Программы развития системы малого и среднего предпринимательства и формализации процессов ее реализации использовать линейные зависимости, что обусловлено, прежде всего, относительной краткосрочностью реализации этих Программ.

Список литературы:

1. Афанасьев В.Н. Анализ временных рядов и прогнозирование / В.Н. Афанасьев, М.М. Юзбашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
2. Байдаков А.Н. и др. Методы математической статистики в обработке экономической информации / А.Н. Байдаков, Т.Т. Цымбаленко, О.С. Цимбаленко и др. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 200 с.
3. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners: пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 478 с.
4. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике / И.Н. Дрогобыцкий. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 423 с.
5. Левушкина С.В. Инструменты и параметры количественного и качественного измерения устойчивости экономического роста малых и средних бизнес-структур / С.В. Левушкина // Микроэкономика. – 2013. – № 6. – С. 100-107.
6. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 272 с.
7. Статистика: показатели и методы анализа: справ. пособие / Н.Н. Бондаренко, Н.С. Бузыгина, Л.И. Василевская и др.; под ред. М.М. Новикова. – Мн: «Современная школа», 2005. – 628 с.

Секция 18

***СОЦИАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ***

ОЦЕНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОЖИДАНИЙ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО НАСТРОЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

© Гришина Е.Н.*, Трусова Л.Н.♦

Вятская государственная сельскохозяйственная академия, г. Киров

В статье дана характеристика индексов потребительских настроений и потребительских ожиданий, представляющих собой показатели совокупных потребительских ожиданий населения. Показаны способы расчетов данных показателей и их значения в 2014 году по данным Росстата.

Ключевые слова: индекс потребительских настроений населения, индекс потребительских ожиданий населения, потребительская уверенность, модель потребительских ожиданий.

С целью прогнозирования поведения потребителей рассчитываются специальные показатели: индекс потребительских настроений и индекс потребительских ожиданий населения. Индекс потребительских настроений (ИПН) рассчитывался ВЦИОМ в 1993-1996 гг., в настоящее время – Фондом «Индекс потребительских настроений». Индекс потребительских ожиданий (ИПО) рассчитывается с 1998 г. Госкомстатом России. При очевидном сходстве эти показатели имеют и различия.

Потребительские ожидания (consumer expectations) – статистический показатель, который строится на основе регулярных выборочных опросов населения об ожидаемых изменениях их личного материального положения, а также на их мнениях об экономической ситуации в стране в данный момент и на перспективу.

Этот индекс стал впервые рассчитываться в середине 20-ого века, как индекс потребительских настроений Мичиганского университета (MCSI), и в США применяется до сих пор. В России обследование потребительских ожиданий населения, являющееся информационной базой для расчетов показателей мнения потребителей (частных и обобщающего индексов), организуется с IV квартала 1998 г.

Потребительская уверенность (consumer confidence) – это готовность потребителей тратить свои доходы. Такое желание обычно сильнее, если их ожидания, касающиеся будущих доходов, оптимистичны, и слабее, если потребители обеспокоены возможностью потерять работу. Долгосрочные и краткосрочные ожидания относительно дохода оказывают влияние на уверенность потребителей через представления людей об их «постоянном до-

* Доцент кафедры Информационных технологий статистики, кандидат экономических наук, доцент.

♦ Доцент кафедры Истории и философии, кандидат экономических наук.

ходе»; краткосрочные ожидания относительно дохода влияют также на расходы людей, ужесточая или ослабляя их ограниченность ликвидностью (liquidity constraints). Уверенность потребителей обычно оценивается по результатам опросов, в ходе которых задается вопрос типа: «Предполагаете ли Вы, что Ваш доход в следующем году увеличится (останется таким же) уменьшится по сравнению с доходом в текущем году?»).

Модель потребительских ожиданий – это модель, созданная на основании результатов опроса потребителей, клиентов. Сбор первичной информации осуществляется путем проведения опросов во всех субъектах Российской Федерации во втором месяце каждого квартала. Применяемая стратифицированная многоступенчатая выборка, общий объем которой составляет 5000 респондентов, репрезентативна населению России в возрасте 16 лет и старше по основным социально-демографическим признакам. Анкета обследования включает вопросы о субъективном мнении респондента об общей экономической ситуации и личном материальном положении, о ситуации на рынках товаров (услуг) и сбережений.

Согласно методике Европейской Комиссии, рассчитываются значения частных индексов и обобщающего индекса потребительской уверенности населения.

Частные показатели потребительских ожиданий населения, отражающие субъективные оценки населения по отдельным социально-экономическим аспектам общественной жизни, рассчитываются как процентный баланс на основе распределения ответов респондентов на соответствующие вопросы опросного листа по следующим вариантам:

- определенно положительные или определенно отрицательные (очень хорошее, очень благоприятное / очень плохое, совсем неблагоприятное);
- скорее положительные или скорее отрицательные (хорошее, скорее благоприятное / плохое, скорее неблагоприятное);
- нейтральные (среднее, «плюсов» и «минусов» одинаково).

Процентный баланс определяется как разница между процентом положительных и процентом отрицательных ответов респондентов с двойными весами «крайних» и нулевым весом «нейтральных» ответов.

Обобщающий (композитный) индекс – индекс потребительской уверенности – рассчитывается как среднее арифметическое значение пяти частных индексов: произошедших и ожидаемых изменений личного материального положения (1-2), произошедших и ожидаемых изменений экономической ситуации в России (3-4), благоприятности условий для крупных покупок (5).

Значения частных и обобщающего индексов могут изменяться в пределах от -100 до +100: отрицательная величина индекса означает преобладание негативных оценок в обществе, положительная – позитивных. Увеличение индекса означает рост оптимизма у населения, а уменьшение – рост пессимизма.

По данным Росстата индекс потребительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения, в III квартале 2014 г. по сравнению со II кварталом 2014 г. снизился на 1 процентный пункт и составил (-7 %) [1].

Снижение индекса потребительской уверенности обусловлено отрицательной динамикой индексов произошедших и ожидаемых изменений в экономике России и индекса ожидаемых изменений личного материального положения.

Доля респондентов, положительно оценивающих произошедшие изменения в экономической ситуации, по сравнению со II кварталом 2014 г. не изменилась и составила 20 %. В то же время доля отрицательных оценок увеличилась до 31 % (против 30 % во II квартале 2014 г.).

В течение следующих 12-ти месяцев положительных изменений в экономике страны ожидают 24 % опрошенных (во II квартале 2014 г. – 23 %). Доля негативных оценок увеличилась до 29 % (во II квартале 2014 г. – 22 %). 37 % опрошенных (46 % – во II квартале 2014 г.) считают, что экономическая ситуация в России не изменится.

Доля респондентов, ожидающих улучшения своего материального положения в течение следующих 12-ти месяцев, по сравнению с предыдущим кварталом не изменилась и составила 12 %. Доля респондентов, считающих, что их материальное положение ухудшилось, сократилась до 23 % (во II квартале 2014 г. – 24 %).

Индекс благоприятности условий для крупных покупок не изменился и остановился на отметке (-16 %). Индекс благоприятности условий для сбережений поднялся на 2 процентных пункта и составил (-31 %) против (-33 %) во II квартале 2014 года.

Индекс потребительской уверенности по возрастным группам в III квартале 2014 г. снизился на 1 процентный пункт у молодежи (в возрасте от 16 до 29 лет) и у лиц старшего возраста (50 лет и более), а у лиц среднего возраста (от 30 до 49 лет) остался без изменений.

Полученная в результате обследования потребительских ожиданий населения информация может быть использована, наряду с количественными статистическими данными, для анализа поведенческой модели населения на потребительском рынке, а также при оценке влияния потребительской активности на состояние экономики в целом.

Так, по данным отчета Фонда Общественного мнения, уже с началом 2014 года существенно изменились стратегии населения в отношении структуры доходов и расходов [2]. С начала 2014 года выросла доля людей, которые стали искать более высокооплачиваемую работу, приработок. По мнению специалистов, это реакция людей на то, зарплаты на предприятиях с начала года не росли и не индексировались. Доля тех, кто считает нынешнее время хорошим для траты денег на крупные покупки, практически в полтора раза превышает долю пессимистов в этом вопросе. Кроме того, отмечен

тот факт, что склонность к потреблению на сегодняшний день превалирует над склонностью к сбережениям.

Важным инструментом прогнозирования поведения потребителей является индекс потребительских настроений (ИПН). Индекс потребительского настроения – опережающий экономический индикатор, который может помочь в выяснении уровня уверенности потребителей в экономике на данный момент и определить предстоящие перспективы развития экономической ситуации. То есть, индекс может определить, насколько потребители хотят тратить наличные.

В условиях развития рыночной экономики в России потребители начинают диктовать свои требования. Предпринимателям необходимо знать настроения потребителей, их покупательские намерения для того, чтобы наиболее эффективно строить планы производства, импорта или продаж, для организации маркетинга и рекламы. Прогнозные свойства ИПН проверены практикой многих десятилетий в большинстве развитых стран с рыночной экономикой.

ИПН обеспечивает краткосрочное прогнозирование развития российской экономики и дает деловому сектору возможность грамотнее и своевременнее реагировать на изменения экономической ситуации.

ИПН строится на основе опросов общественного мнения, проводящихся по репрезентативной выборке, отражающей мнения взрослого (старше 16 лет), городского и сельского населения страны (число опрошенных – 2000). В России замеры ИПН проводятся с середины 90-х годов. ИПН рассчитывается два раза в год, что делает его более чувствительным к изменению потребительских настроений.

Методика построения ИПН проста и похожа на расчет индекса потребительской уверенности. В настоящее время вопросы для определения ИПН приводятся в анкетах в следующих формулировках:

- «Как изменилось материальное положение Вашей семьи за последний год? (скорее, улучшилось; осталось без изменения; скорее, ухудшилось; затрудняюсь ответить)»;
- «Как, по-Вашему, изменится материальное положение Вашей семьи в ближайший год? (скорее, улучшится; останется без изменения; скорее, ухудшится; затрудняюсь ответить)»;
- «Если говорить об экономических условиях в стране в целом, как Вы считаете, следующие 12 месяцев будут для экономики страны хорошим временем или плохим? (хорошим; хорошим, но не во всем; не хорошим, но и не плохим; плохим, но не во всем; плохим; затрудняюсь ответить)»;
- «А если говорить о следующих пяти годах, то они будут для экономики страны хорошим или плохим временем? (хорошим; не хорошим, но и не плохим; плохим; затрудняюсь ответить)»;
- «Если говорить о крупных покупках для дома (таких, как мебель, холодильник, бытовая электроника, телевизор), то как Вы считаете,

сейчас в целом хорошее или плохое время для того, чтобы делать такие покупки? (хорошее; не хорошее, но и не плохое; плохое; затрудняюсь ответить)»).

Индекс рассчитывается на основе ответов респондентов на пять вопросов. По каждому вопросу строится индивидуальный индекс как разность долей положительных и отрицательных ответов, и прибавляется 100, чтобы избежать появления отрицательных значений индекса. Совокупный индекс ИПН рассчитывается как арифметическая средняя из индивидуальных индексов и имеет два субиндекса: ИТС (Индекс текущего состояния) и ИПО (Индекс потребительских ожиданий). ИПН изменяется в интервале от 0 до 200, причем значения индекса менее 100 означают преобладание отрицательных оценок в обществе.

Значение индекса потребительских настроений в 2014 году остается самым высоким за всю историю наблюдений [2]. После снижения в июне-июле в августе он снова возрос. При этом существенно повысился оптимизм населения относительно ожиданий на будущее.

В целом, перечисленные индексы представляют собой показатели, отражающие совокупные потребительские ожидания населения. Следует также отметить, что при анализе обобщающих и частных показателей потребительских ожиданий и настроений населения наибольшее значение имеет динамика индексов, а не их абсолютная величина. Увеличение значения индекса означает рост оптимизма у населения, а уменьшение – рост пессимизма.

Список литературы:

1. Россия в цифрах. 2014. Краткий статистический сборник. – М.: Изд. «Федеральная служба государственной статистики (Росстат)», 2014. – 558 с.
2. http://www.cbr.ru/DKP/standart_system/FOM_14-07.pdf.

НРАВСТВЕННО-ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ БУРЖУАЗНОЙ РЕФОРМАЦИИ НА ФОНЕ СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЙ (КОЛЛИЗИИ И АНАЛОГИИ)

© Дуплинская Е.Б.*, Лысенко А.О.♦

Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск

В работе анализируются уроки «модернизации» общества и личности эпохи становящейся буржуазной цивилизации. Даются её основ-

* Доцент кафедры «Финансы и кредит», кандидат экономических наук.

♦ Доцент кафедры «Экономическая теория и антикризисное управление», кандидат экономических наук.

ные характеристики, лозунги и принципы; предлагаемая картина бытия на фоне проблем современной реальности.

Ключевые слова: Реформация, капитализм, проблема человека, протестантская этика, деятельность.

Человечество очень рано было разочаровано в способности собственно-го разума навести порядок в хаосе желаний, страстей, потребностей, устремлений. Уж слишком иррациональна оказалась человеческая природа. В Средневековье оно уповало почти и только на Веру, видя в ней единственное спасение и утешение. Христос зачаровывал мир именно потому, что любил его, на самом деле представлявшемся враждебным, агрессивным ко всему существу. Христианская История не осуществилась, да и не могла состояться, этот мир как был языческим, так и остаётся им, наполненным искушениями власти и хлеба, эгоизма и гордыни. Человек не стал богоподобным, продолжив попытки улучшения своего бытия, порождая логику и стихию существования. Оставалось вновь поверить в собственные Разум, Слова и Дела, с этого и начиналась эпоха Реформации, становления буржуазных отношений, призванных, способных решить многие проблемы человечества. Это был уже человек естественный, но и политический, экономический, социальный. Его следовало всячески поддерживать, формировать, воспитывать. В строгости и справедливости, честности, способности к договору с самим собой и другими, именно так формировались первично-своеобразные «рыночные» отношения. Их специфика заключалась в том, что в своей жизни эти «... отдельные люди и группы людей сочетают виртуозность в сфере капиталистических деловых отношений с самой интенсивной формой набожности...» [1, с. 67]. Прежде всего, сей феномен обнаруживался в кальвинизме: «уже испанцам было известно, что «ересь» (то есть, нидерландский кальвинизм) способствует развитию торгового духа...» [1, с. 68]. Кальвинистская диаспора, а еще больше секты: квакеры, меннониты были рассадником капиталистического хозяйства. «Капитализм в молодые годы был ничего – деловой парнишка, первый работал, не боялся тогда, что от трудов засолится манишка», – писал много позже В. Маяковский. Этот действительно внешне почти неприметный, но по существу решающий для проникновения нового духа в экономическую жизнь, сдвиг совершался, как правило, людьми суровой жизненной школы, осмотрительными и решительными, умеренными и упорными. Целиком преданными делу, со строгими воззрениями и принципами. Людями, на знаменах которых были начертаны лозунги: «груд, равенство, братство». Но пока они сохраняли связь с церковной традицией, боялись преступить через запрет стяжательства, ибо это ставило под сомнение спасение их грешной души. Следовало не пренебрегать нравственностью, а выполнять мирские обязанности так, как они определяются местом человека в этой жизни, его «призванием». Результатом Реформации стало возрастание морального значения профессионального труда.

«Профессиональная деятельность является задачей, поставленной перед человеком Богом, притом главной задачей» [1, с. 101]. Отсюда интерес к житейской и особо к профессиональной, рационалистической этике, проповедь упорного, постоянного труда, умственного и физического. И, наверное, не случайно слова апостола Павла: «Если кто не хочет трудиться, тот не ешь», – начертаны были и на «стягах» капитализма, и на «знаменах» социализма. Главным же симптомом безнравственности было нежелание честно, добропорядочно трудиться. Они действительно сильно различались, отмечает М. Вебер в работе «Протестантская этика и дух капитализма»: «Католик спокойнее; наделенный значительно более слабой склонностью к приобретательству, он предпочитает устойчивое обеспеченное существование, пусть с меньшим доходом, рискованной, тревожной жизни, подчас открывающей путь к почестям и богатству. Народная мудрость гласит: либо хорошо есть, либо спокойно спать. В данном случае протестант склонен хорошо есть, тогда как католик предпочитает спокойно спать» [1, с. 66]. От себя заметим, что в этом смысле русские люди – «истинные христиане», ближе к католицизму; может быть, потому мы никак и не доберемся до «настоящего капитализма». Абсолютная и вполне бесцеремонная жажда наживы была в предпринимателе всегда, но, поначалу, повторяем, она сочеталась с верностью традициям, морали. Ослабление этих традиций оказалось неизбежным, и это прискорбный факт. Деловитость была альфой и омегой протестантской морали, но рассматривалась как самоцель, как средство наживы, потому она неизбежно расшатывала её. Постепенно деятельность выходила за рамки нравственных уставов, потом начала противоречить ей, что так очевидно сегодня. Практическая мораль «рационализировалась», поскольку таковой становилась и сама жизнь. Однако поначалу сформировалась своеобразная философия «духа капитализма», этакий моральный Кодекс его строительства: помни – время деньги, являющиеся плодоносными, порождают новые деньги; но, изводя попросту, убиваете их отпрысков. Помни о своих долгах, только пунктуальность, честность увеличивают твой кредит. Не считай своей собственностью всё, что имеешь. Во всём нужен точный счёт, построенный на умеренности и сдержанности [1, с. 71-73]. В этом смысле, была заложена идея «креативного человеческого капитала», которая утверждает, что именно он играет важную роль особенно в «переходный период». Способен на наиболее системно-эффективные решения в кризисных ситуациях – ситуативное лидерство. «Мир вещей» должен стать «миром человека», обретшего смысл своего существования, без которого он не есть собственно человек.

Это своеобразный идеал «философии скупости» – продукт кредитоспособного, добропорядочного человека, рассматривающего приумножение собственного капитала как самоцель. Однако налицо были этически окрашенные нормы, регулирующие весь уклад жизни. Нормы, предельно рациональные, но фактически механистические, потому оказавшиеся не долговеч-

ными. Человек – кузнец своего счастья, и его нужно готовить к этой ноше, «выковывать». Самый главный «идеолог» эпохи буржуазной Реформации Ф. Бэкон в произведении «Опыты или наставления нравственные и политические» предлагает «эскизы» подобного «мирянина». И в их эпицентре – опять идея морали, но деловая, призванная творить конкретное благо. Нравственное – чудо истинного величия, сочетает в себе брэнность человеческую и душевную безмятежность. Высшая благодать, добродетель – в умеренности, бедствие укрепляет, формирует стойкость души. Ложь – удел слабых, их прибежище. «Лицо» человека несовершенно, но есть способы скрыть это: молчаливость, сдержанность, притворство по необходимости [2, с. 363-365]. У последнего есть свои «преимущества» (так активно разрабатываемые сегодня): усыпление бдительности противника, внезапность; возможность отступить, скрыв поражение; это средство выведать чужие помыслы. Хотя и минусов, невыгод, как отмечалось, оказывается столько же, если не больше: они могут оставить человека в одиночестве, лишитъ всякого к нему доверия, уважения, капитала. Школа человечества, по утверждению Ф. Бэкона, семья. Именно здесь формируется нравственный, чувственный мир человека, основа его деятельности. Он анализирует чувства любви и зависти, возвышая первую и низводя вторую. Зависть – удел человека, лишенного достоинств, поскольку его душа питается собственным благом, либо чужим несчастьем; кому не хватает первого, тот будет упиваться вторым. Люди знатные завидуют получившим новое назначение, преуспевающим сразу и во всём. Высокая должность обяывает: ты становишься слугой трёх господ: государя или государства, людской молвы и слугой своего дела. Однако возвышение слишком часто достигается путем унижения, к тому же, с высокого легко упасть, а закат карьеры – печальное зрелище. Люди не в силах уйти на покой, когда хотели бы; не уходят они и тогда, когда следует. У власть имущих четыре главных порока: промедление, подкупность, грубость в общении и податливость. Власть часто лишена доброты – заботы. А именно доброта – величайшее благо, природа её божественна: без неё человек лишь суетное, вредоносное и жалкое создание, не лучше пресмыкающегося. Чрезмерное властолюбие губит даже ангелов. Бэкон Ф. накрепко соединяет рациональное и нравственное в человеке, разум и чувства, страсти; время прошлое и настоящее. При всем его рационализме, фактически определяя моральное как главенствующее в природе и деятельности человека. Его подготовка (воспитание) всегда труднее самого дела. Люди часто поступают согласно привычкам, а «привычка всего прочнее, когда берет начало в юные годы, это и называем мы воспитанием» [2, с. 440]. Идеальный град земной, «Новая Атлантида» – это царство труда, разума, благоразумия и гуманности. Бэкон Ф. неукротимо верил в возможности человека и науки, выражаясь современным языком, его действительно можно назвать технократом, прагматиком. Но это прагматизм на широкой гуманитарной основе – предвестник

требований нашей действительности, её вызовов жестких, предельно практических. Захочет ли нынешний век («родимые пятна» которого очевидны) вновь осознать их, принять, дать необходимые ответы – покажет История. Для начала же, необходимо вспомнить её прежние заветы, наказания, отказаться от гордыни отвержения всего прошлого: опыта, знаний, извечно-истинных идей. Необходимо вернуть понимание свободы как ответственности (не только перед капиталом, но и перед людьми, самим собой), сделать «работающими» категории долга, совести, чести, достоинства, справедливости. Только тогда может состояться качественно новая, подлинная Реформация общества. Для России (именно и главным образом) вопрос идеологии будущего, возможных и необходимых ценностей и принципов, становится решающим в её судьбе. Только она способна консолидировать государство, общество, народ; снять угрозу их разрушения. Страна без ориентиров-маяков будущего не имеет перспектив, потому что «всё хорошее» неизбежно остаётся в прошлом.

Список литературы:

1. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
2. Бэкон Ф. Сочинения в двух томах. Т. 2. – М.: Мысль, 1978. – 576 с.

Секция 19

***ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ***

АДАПТАЦИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ЭФФЕКТИВНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

© Кибальникова А.М.*, Грысячный В.И.♦

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

В статье рассматриваются результаты адаптации зарубежного опыта проведения процедуры оценки регулирующего воздействия и приоритетные направления его развития на территории Российской Федерации.

Ключевые слова: оценка регулирующего воздействия, регулирование, процедура оценки, критерии.

В современных условиях государственная политика не всегда эффективно реализуется. Непрофессионализм государственных служащих в принятии управленческих решений, сложность в применении существующей законодательной базы, отсутствие достоверной и точной информации о результатах деятельности являются одними из причин неэффективного функционирования системы органов государственной власти. Для разрешения существующих проблем Россия начала внедрять зарубежный опыт оценки регулирующего воздействия органов государственной власти. В настоящее время одним из наиболее обсуждаемых вопросов является первоначальные результаты его адаптации.

Оценка регулирующего воздействия представляет собой набор способов и процедур, которые позволяют государственному органу выбрать из существующих альтернативных вариантов решения наиболее целесообразный.

Вызванная экономическим кризисом и бюджетным дефицитом потребность в финансово-экономическом и социальном обосновании программно-целевых бюджетных проектов способствовала широкому распространению в 70-80-х гг. XX века практики использования оценки регулирующего воздействия [7].

В настоящее время в зарубежных странах оценка регулирующего воздействия является одним из инструментов «умного регулирования», ориентированного на результативность и высокое качество регулирования [2]. Она предполагает принятие обоснованного решения в процессе принятия нормативно-правового акта (НПА).

Однако каждая страна отличается методом, процедурой и условиями проведения оценки регулирующего воздействия. На рис. 1 представлены три типа стран, разделенных в зависимости от условий проведения оценки.

* Бакалавр Института экономики и управления СКФУ.

♦ Профессор кафедры Государственного и муниципального управления, доктор экономических наук, доцент.



Рис. 1. Структурированием систем оценки регулирующего воздействия в зарубежных странах

Например, такие страны, как США и Канада применяют оценку регулирующего воздействия только при принятии нормативно-правовых актов, которые предусматривают бюджетные расходы. В Чехии процедура оценки проводится только при условии ее обоснованности и целесообразности. Однако существуют страны, в которых последний проводится при принятии любого НПА.

В современных условиях отсутствует общепризнанная универсальная методика оценки регулирующего воздействия, которая бы применялась во всех странах, однако, несмотря на это, можно выделить основные её стадии [1, 2]:

- формулировка и описание проблемы;
- обоснование необходимости проведения оценки;
- постановка целей оценки;
- описание возможных вариантов достижения поставленной цели;
- анализ представленных альтернатив;
- консультации;
- выводы и результаты, рекомендации по предпочтительной альтернативе;
- реализация выбранной альтернативы и последующий мониторинг.

Также анализ процедуры оценки регулирующего действия в зарубежных странах позволяет выявить основополагающие принципы:

- практичность – способствует удовлетворению потребностей в информации, необходимой для дальнейшего использования;
- осуществимость – реальность, целесообразность и экономность в проведении оценки;
- правомерность – соответствие существующим НПА;
- достоверность – опирается на адекватную информацию о преимуществах и недостатках оцениваемой программы.

Поэтапно на всей территории России внедряется оценка регулирующей воздействия. По мнению ряда экспертов, оценка регулирующего воздействия – это наука мыслить и брать на себя ответственность. Формирование привычки у государственных служащих предвидеть возможные последствия.

В 2006 году в качестве эксперимента в нескольких регионах страны (Татарстан; Калмыкия и Северная Осетия-Алания) осуществилось внедрение оценки регулирующего воздействия. В 2010 году Правительство РФ наделило Минэкономразвития России полномочиями по разработке методики оценки регулирующего воздействия и внедрения этой процедуры в практику в ближайшее время, включая создание Департамента оценки регулирующего воздействия. Начиная с 2011 г. оценка регулирующего воздействия начала проводится в 45 субъектах Российской Федерации [4, 5]. Проблемы внедрения процедуры оценки связаны с огромными масштабами страны, необходимостью законодательного закрепления оценки регулирующего воздействия не только на федеральном, но и на уровне субъектов, финансовыми затратами, возникающей потребностью в обучении государственных служащих методикой и процедурой оценки.

В настоящее время оценка регулирующего воздействия представляет собой механизм доведения до органов власти позиции заинтересованных групп по вопросам осуществления предпринимательской деятельности, а также способ принятия качественных нормативно-правовых актов органами государственной власти. В соответствии с принимаемыми мерами по оценке деятельности органов государственной власти можно выделить основные направления оценки регулирующего воздействия органов государственной власти (рис. 2).

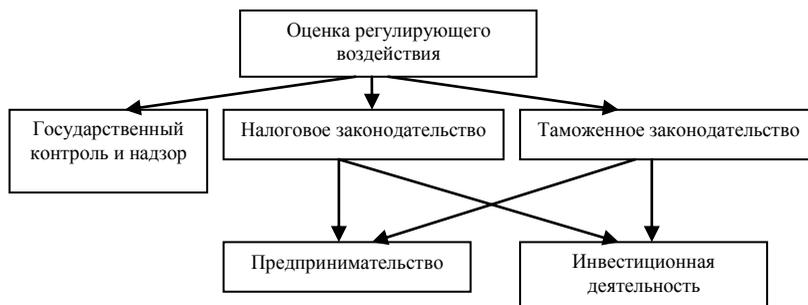


Рис. 2. Направления оценки регулирующего воздействия органов государственной власти

Несмотря на незначительный срок и масштаб применения процедуры оценки регулирующего воздействия, ключевыми достижениями на данном этапе являются:

- расширение области проведения оценки;
- закрепление модели оценки регулирующего воздействия [3];

- разработка и обеспечение функционирования официального сайта для проведения процедур оценки проектов нормативных актов (regulation.gov.ru), что позволит заинтересованным лицам высказать мнение по разработанным проектам решения и внести свои предложения;
- проведение экспертизы действующих нормативных актов,
- утверждение оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов как обязательной процедуры.

Согласно данным Минэкономразвития России, в ноябре 2014 г. было подготовлено 92 заключения об оценке регулирующего воздействия, при этом 40 % заключений с отрицательными оценками. Соотношение подготовленных заявлений по видам оценки регулирующего воздействия в ноябре 2014 года представлено на рисунке 3 [6].

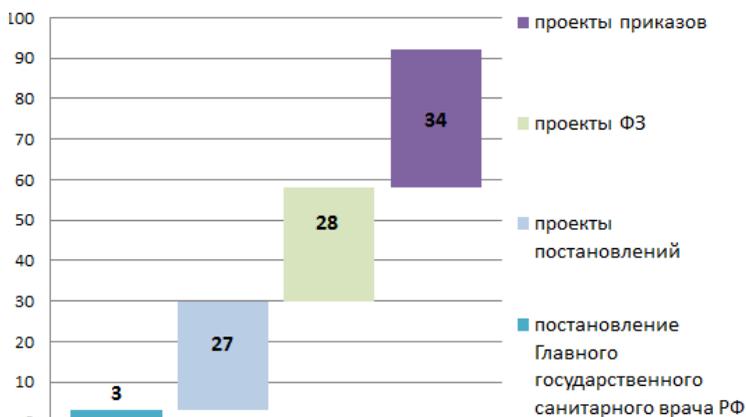


Рис. 3. Количество подготовленных заключений об оценке регулирующего воздействия в ноябре 2014 г.

Одним из приоритетных направлений развития оценки регулирующего воздействия является составление рейтинга субъектов РФ по эффективности управления. Он составляется Агентством политических и экономических коммуникаций и Лабораторией региональных политических исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Рейтинг основан на синтезе экспертных оценок и специальным образом обработанных статистических и рейтинговых данных, поэтому позволяет отобразить развитие страны в целом, выявить дифференциацию в развитии субъектов РФ.

Таким образом, проанализировав внедрение оценки регулирующего развития, можно сделать вывод о том, что анализ деятельности органов го-

сударственной власти является необходимым условием устойчивого развития государства. Процедура оценки позволяет обеспечить функционирование органов государственной власти, а следовательно повысить качество результатов государственного регулирования.

Список литературы:

1. Жевора, Ю.И. Государственное регулирование инновационной деятельности в развитии малого предпринимательства / Ю.И. Жевора, Т.И. Паллий // Вестник АПК Ставрополя. – Ставрополь: СтГАУ, 2011. – № 3 (3). – С. 104-107.
2. Жевора Ю.И. Формирование инновационной инфраструктуры агропромышленного комплекса региона / Ю.И. Жевора, В.И. Трысячный // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – Ставрополь: СевКавГТУ, 2009. – № 3. – С. 152-156.
3. Кузьменко И.П. К вопросу о классификации рынка средств производства / И.П. Кузьменко, В.И. Трысячный, Ю.И. Жевора // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2009. – Т. 1, № 71. – С. 40-45.
4. Молодых В.А. Инструменты контроллинга в системе управления промышленных предприятий / В.А. Молодых, В.В. Кузьменко, И.П. Кузьменко // Вестник Института дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». – 2012. – № 2 (22). – С. 25-31.
5. Молодых В.А. Перспективы повышения инвестиционной привлекательности территориально-отраслевых комплексов / В.А. Молодых // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2009. – Т. 2-2, №75. – С. 188-192.
6. Развитие промышленности региона в условиях перехода к подъему экономики: стратегия, политика и средства обеспечения / О.И. Гордеев, С.О. Гордеев. – СПб.: НПК «РОСТ», 2007.
7. Трысячный В.И. Социально-экономические аспекты обеспечения национальной безопасности и ее региональной составляющей / В.И. Трысячный, В.В. Руденко, А.А. Швердяев // Вестник Института дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2012. – № 4 (24). – С. 79-84.

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ:
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XIX Международной научно-практической конференции

ЧАСТЬ 2

г. Новосибирск, 19 декабря 2014 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 20.12.2014. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. Печ. л. Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!