

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
5 декабря 2015 г.**

Часть 2

**Уфа
АЭТЕРНА
2015**

УДК 001.1
ББК 60

Ответственный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

З 57
**ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ В
СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ:** сборник статей Международной научно-
практической конференции (5 декабря 2015 г., г. Екатеринбург). / в 5 ч.
Ч.2 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 234 с.

ISBN 978-5-906836-53-3 Ч.2
ISBN 978-5-906836-57-1

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции «**ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ**», состоявшейся 5 декабря 2015 г. в г. Екатеринбург. В сборнике научных трудов рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

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

Сборник статей поstateйно размещён в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242-02/2014К от 7 февраля 2014 г.

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-906836-53-3 Ч.2
ISBN 978-5-906836-57-1

© ООО «АЭТЕРНА», 2015
© Коллектив авторов, 2015

УДК 658.16

К.С. Молчанова

Магистрант, 2 курс, направление «Общий и стратегический менеджмент»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г.Новосибирск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

Современная российская экономика переживает серьезное падение. На фоне таких кризисных явлений, как колебание курсов валют, ограничений на торговлю, ухудшение инвестиционного климата, снижение спроса на сырьё, а так же сложной международной обстановкой антикризисное управление становится одним из ключевых направлений деятельности современных предприятий.

В ходе изучения понятия «антикризисное управление» встречается множество различных дефиниций, однако основное назначение данного процесса заключается в том, чтобы применить такие формы, методы и процедуры управления, которые не только позволят спрогнозировать, преодолеть или снизить отрицательные последствия кризисного состояния, но и создадут возможности для последующего развития организации.

Таким образом, антикризисное управление в настоящее время становится объективной необходимостью, но на пути его реализации возникает множество проблем. Данные проблемы можно разделить на несколько групп, во - первых, это проблемы связанные с прогнозированием кризисных ситуаций, во - вторых, проблемы связанные методологией антикризисного управления, и, в - третьих, вопросы технологии антикризисного управления. Рассмотрим каждую группу проблем подробнее.

Проблема прогнозирования кризисных ситуаций занимает особое место среди теоретических и практических проблем управления предприятиями [3. с. 85]. Прежде всего, это связано с тем, что Россия является страной с развивающейся экономикой, а это значит, что предприятия не могут в полной мере оценить все процессы и факторы, характеризующие внешнюю и внутреннюю среду организации, вследствие их нестабильности.

Помимо этого, предприятия сталкиваются с проблемой мониторинга показателей внешней среды для составления объективного прогноза. Вследствие большого потока информации, получаемой управленцами из различных источников, определить, какая именно информация может быть полезна для предприятия, какие сведения могут быть использованы в текущей оперативной деятельности и какие данные могут использоваться для стратегических целей, достаточно сложно.

Еще одной проблемой на пути составления качественных прогнозов является ориентация исследователей преимущественно на финансовые аспекты деятельности предприятия, которые не способны решить комплекса задач антикризисного управления. Кризис может иметь скрытый характер и достаточно долго явно не обнаруживаться в обобщающих финансовых показателях.

Переходя к следующей группе проблем, дадим определение методологии антикризисного управления. Итак, под методологией антикризисного управления понимается логическая организация деятельности, состоящая в системном определении целей, ориентиров, подходов, а так же средств и способов их достижения [1, с. 52]. Чаще всего проблемы методологии связаны с отсутствием целостности ее элементов, упущением какого - либо аспекта проблемы. Это приводит к возникновению противоречий и конфликтов внутри системы и с внешней средой, а значит существенно снижает эффективность антикризисного управления в целом.

Однако, уделяя внимание системному подходу при формировании методологии антикризисного управления, нельзя забывать и о синергетическом эффекте, который отражается в том, что в момент неустойчивости даже малые возмущения могут существенно влиять на развитие системы в целом и ее траекторию. Следовательно, управляющее воздействие должно гармонично согласовываться с действием внутренних тенденций развивающихся систем.

И, наконец, перейдем к проблемам, связанным с технологией антикризисного управления. Под технологией антикризисного управления прежде всего понимается разработка программы или алгоритма антикризисных мер, оперативное применение которых в значительной степени устраняет опасность разрастания и углубления кризисной ситуации.

При разработке программы антикризисных мер, наиболее частой проблемой становится то, что менеджер ограничен в запасе времени, размере находящихся в его распоряжении финансовых средств, способности и возможности руководства и прочих сотрудников [4, с. 67]. Помимо этого на разработку мероприятий влияет оценка степени и уровня развития кризиса, а следовательно, если оценка внутренней и внешней среды была произведена неверно, то это повлечет за собой принятие неэффективных или недостаточных антикризисных мер.

Так же необходимо отметить, что проблемы возникают и на этапе реализации антикризисной программы. В большинстве случаев это связано со стремлением менеджмента прекратить, свернуть, снизить эффективность данной деятельности при появлении первых положительных результатов или, наоборот – при их отсутствии. Данный подход к реализации программы антикризисного управления приводит к отсутствию положительной динамики функционирования организации [2, с. 81].

Таким образом, в настоящее время в российской практике существует множество проблем связанных с реализацией процесса антикризисного управления. Это обусловлено стадией развития российской экономики, недостаточно разработанными в теории менеджмента вопросами реализации антикризисного управления и отсутствием высококвалифицированных специалистов управления. В связи с этим, в целях повышения качества антикризисного управления в России, необходимо обобщить и применить опыт предотвращения и преодоления кризисных ситуаций в таких странах как США или Япония, а так же подготовить таких менеджеров, которые будут обладать не только глубокими профессиональными знаниями, но определенным набором личностных качеств.

Список использованной литературы:

1.Беляев А. А., Коротков Э. М. Антикризисное управление: Учебник. - 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ - ДАНА , 2012. - 319 с.

2.Бендиков М.Т., Джамай Е.В. Совершенствование диагностики финансового состояния предприятия / М.Т. Бендиктов, Е.В. Джамай // Менеджмент в России и за рубежом - 2007 - №5. - с.80 - 95.

3.Федорова Е.А. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий / Е.А.Федорова, Е.В.Гиленко, С.Е.Довженко // Проблемы прогнозирования. - 2013. - № 2. - с.85 - 92.

4.Шеметов П.В., Радионов В.В., Петухова С.В., Никифорова Л.Е. Управленческие решения: технология, методы и инструменты: Учебник. - М.: Омега - Л, 2011. – 400 с.

© К.С. Молчанова, 2015

УДК 334.02

Я.Н. Мураева

Магистр 1 курса

МИЭМИС

Алтайский государственный университет

Г. Барнаул, Российская Федерация

ГРАНТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТОС КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Муниципальная власть привлекает граждан к непосредственному участию в управлении местными делами и в этом смысле является одной из структур гражданского общества. Одной из форм активизации жителей является территориальное общественное управление (ТОС). За его 25 - летнюю историю накопился как положительный опыт, так и ряд вопросов, требующих решения. В первую очередь называются вопросы финансового обеспечения, что характерно как для всей системы местного самоуправления (МСУ), так и для микро - территорий муниципальных образований. Органы МСУ не имеют экономической и организационной возможностей при решении вопросов местного значения дойти до каждого двора, подъезда и т.д. Но эти вопросы может решить организованное население через общественное самоуправление.

В Барнауле на 1 октября 2015 г. действуют 72 органа ТОС, более 2 тыс. домовых и более 500 уличных комитетов. Начиная с 1990 г., горожане через ТОС решают различные проблемы своего места проживания как с помощью власти, так и самостоятельно.

Взаимодействие ТОС с муниципальными органами строится на основе партнерских отношений. Стало традиционным заключение соглашений о взаимодействии администраций районов и ТОС, на их основании последним передается ряд полномочий органов МСУ. Поддержка органов ТОС осуществляется органами власти различными способами. Так, по договорам безвозмездного пользования органам ТОС предоставлены нежилые помещения муниципальной собственности. Сумма преференций в 2014 г. составила 950 тыс. руб. (2013 г. - 500 тыс. руб.). В 2014 г. органам ТОС впервые предоставлены субсидии в размере 1,85 млн. руб. на проведение праздничных мероприятий, в их рамках реализовано 66 проектов, проведено 210 мероприятий с участием

около 8 тыс. чел. В 2015 г. в бюджете города предусмотрены 2,663 млн. руб. на реализацию проектов ТОС, а в крае около 2,5 млн. руб. выделяется на общественные проекты [1].

Участие в конкурсной и проектной деятельности осуществляется на основе постановления администрации г. Барнаула от 14 ноября 2007 г. № 3527 «О проведении конкурсов проектов общегородского значения среди некоммерческих организаций»; постановления Администрации Алтайского края от 10 июля 2012 г. № 363 «О предоставлении субсидий социально - ориентированным некоммерческим организациям на возмещение части затрат, связанных с уставной деятельностью» [2,3].

Рассмотрим эту деятельность на примере Совета ТОС «Привокзальный» Железнодорожного района г. Барнаула. Ежегодно Совет ТОС под руководством В.И. Бициких разрабатывает проекты на гранты, формирует пакет документов и подает заявки на участие в конкурсах. Проанализируем данное направление за прошедшие 5 лет. С 2009 по август 2015 гг. было подано 24 заявки, из них выиграны 10 заявок. Для реализации проектов ТОС получает средства из бюджета г. Барнаула и Алтайского края, а также привлекает средства спонсоров. Рассмотрим структуру средств на реализацию проектов ТОС Привокзального микрорайона с 2010 по август 2015 гг. Всего получено 2 924 502 руб., в т.ч.: средства грантов - 1 685 202 руб., собственные средства - 421 800 руб., средства спонсоров - 1013100 руб. Важно отметить, что в 2015 г. выигран актуальный грант «Знак ГТО на груди у него» с объемом финансирования 278863 руб., из которых собственные средства – 25000 руб.; привлеченные средства – 170600 руб.; средства гранта – 83263 руб.

В течение 2009 - 2015 гг. ТОС ежегодно участвует в проектах общегородского значения. Получены гранты и реализованы проекты «Зеленая, зеленая трава», «Смена занятий – лучший отдых», «Двор детства моего». В реализации каждого проекта участвовало от 20 до 40 добровольцев. На каждый полученный рубль грантовых средств привлечено дополнительно от 5 до 10 руб. В дальнейшем мы планируем провести более глубокий анализ проектной деятельности ТОС.

За 7 лет работы ТОС в микрорайоне обустроено 17 дворовых территорий, 5 из них - со спортивными площадками. К обустройству дворовых площадок привлечено более 516 добровольцев и более 3,2 млн. руб. спонсорских средств.

Большое значение Совет уделяет духовно - нравственному развитию общества, бережному отношению к наследию прошлого и преемственности поколений в организации досуга различных категорий взрослого населения микрорайона, используя разнообразные формы работы: вечера отдыха, встречи поколений, встречи ветеранов, посещение театров, выезды на природу, организация выставок прикладного творчества, экскурсии. В 2014 г. в рамках гранта «Прошлое - в настоящем» проведено 10 экскурсий стоимостью 52,69 тыс. руб., в них приняли участие около 300 жителей микрорайона [4].

Перспективы развития ТОС в г. Барнауле предусмотрены различными муниципальными программами в области социально - экономического развития, в т.ч. «Содействие развитию гражданского общества в городе Барнауле на 2013 - 2017 годы», «Совершенствование муниципального управления и развитие гражданского общества в городе Барнауле на 2015 - 2017 годы»; решениями КС по ТОС в г. Барнауле, а также рядом других муниципальных правовых актов.

Перспективы развития и повышение эффективности ТОС обсуждаются на различных уровнях. Отражены они и в программных документах 1 краевой конференции по развитию

территориального общественного самоуправления, состоявшейся в г. Барнауле 19 июня 2015 г. Здесь также отмечена необходимость расширения конкурсной и грантовой деятельности ТОС по социально - экономическому развитию микро - территорий [6].

В сентябре 2015 г. ТОС «Привокзальный» отправил 2 заявки на участие в открытом конкурсе по выделению грантов НКО, проводимом в соответствии с распоряжением Президента РФ от 01.04.2015 № 79 - рп «Об обеспечении в 2015 г. государственной поддержки НКО, участвующих в развитии институтов гражданского общества и реализующих социально значимые проекты и проекты в сфере защиты прав и свобод человека и гражданина». В октябре 2015 г. Совет ТОС подал заявку на участие в общероссийском проекте «Премия - Я - гражданин» и получил приглашение на итоговый форум «Сообщество» в г. Москве 2 - 4 ноября 2015 г.

Работа в исследуемом направлении в органах ТОС продолжается, что подчеркивает её актуальность для г. Барнаула, особенно в период подготовки к первому съезду ТОС России, запланированному на февраль 2016 г.

Список использованной литературы:

1. Основные итоги работы администрации города Барнаула за 2014 год / Под общ. ред. В.С. Химочки. Барнаул. 2014. С.83.
2. Официальный сайт города Барнаула [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://barناول.org>.
3. Официальный сайт Администрации Алтайского края [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://region22.ru>.
4. Текущий архив ТОС «Привокзальный» за 2009 - 2015гг.
5. Лякишева В.Г., Мураева Я.Н. Эволюция территориального общественного самоуправления в г. Барнауле // Алтайский Вестник государственной и муниципальной службы. 2015. №12. С. 13 - 18
6. Официальный сайт Ассоциации «Совет муниципальных образований Алтайского края» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.altsovnmun.ru>.

© Я.Н. Мураева, 2015

УДК 657.1

Э.А.Мухаметшина, И.Э.Баширова

Институт экономики
Казанский государственный аграрный университет
Г. Казань, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО, НАЛОГОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В процессе управления деятельностью сельскохозяйственной организации возникает необходимость в получении точной и актуальной информации обо всех изменениях в

выходе и движении готовой продукции [5, 9, 13, 19]. Применяя данную информацию, должностными лицами могут приниматься экономически эффективные и обоснованные управленческие решения [1 - 4, 6, 22]. Как известно, предоставление достоверной информации для внешних и внутренних пользователей является одной из основных задач бухгалтерского учета [14 - 16, 18]. В управленческом документе, являющемся основной формой представления информации менеджерам предприятия, должны содержаться все обязательные реквизиты [7, 8, 10].

В деятельности организации (продавца готовой продукции) могут возникнуть ситуации, при которых в соответствии с договором купли - продажи в его обязанности входит доставка этой продукции до покупателя. При этом организация - продавец пользуется услугами автотранспортного предприятия по перевозке продукции. С точки зрения гражданско - правовых отношений организация - продавец обязана передать продукцию (товар) в собственность покупателю, который в свою очередь обязан принять продукцию и оплатить ее. В этом случае в соответствии с Гражданским кодексом в момент, когда продукция вручается покупателю, к нему же переходит право собственности на данную продукцию. Значит, передавая продукцию перевозчику, продавец все еще обладает правом собственности, вплоть до момента передачи перевозчиком продукции покупателю. Взаимоотношения между перевозчиком и продавцом регулируются договором, согласно которому перевозчик обязан доставить и передать вверенную ему продукцию (товар) покупателю, а продавец уплачивает за перевозку установленную плату.

В соответствии с Налоговым кодексом реализация готовой продукции признается объектом налогообложения по налогу на добавленную стоимость. Налоговую базу по НДС определяют на дату отгрузки продукции, исходя из стоимости продукции, указанной в договоре (без учета НДС). Налогообложение осуществляется по ставке, установленной в статье 164 НК РФ. Организация - продавец при реализации продукции предъявляет покупателю к уплате сумму НДС и не позднее пяти календарных дней со дня отгрузки продукции выставляет счет - фактуру. Приняв к учету оказанные перевозчиком услуги, организация - продавец имеет право принять к вычету сумму НДС, которая предъявлена перевозчиком, так как услуги приобретаются для осуществления операции, которая признается объектом налогообложения по НДС, а именно реализация продукции (товара). Основанием для осуществления вычета является счет - фактура, оформленная в соответствии с требованиями законодательства.

Поскольку право собственности на продукцию, передаваемую перевозчику, сохраняется за продавцом вплоть до получения ее покупателем, то до этого момента фактическую себестоимость отгруженной продукции необходимо учитывать на счете 45 «Товары отгруженные». Для отражения НДС, исчисленного со стоимости отгруженной продукции, в действующих нормативных актах по бухгалтерскому учету, отдельный счет не предусматривается. В связи, с чем можно рекомендовать организации - продавцу самостоятельно определить порядок учета данного НДС в своей учетной политике. При этом для отражения начисленного НДС можно открыть субсчета к счетам 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» или 45. Выручку от продажи продукции признают в составе доходов от обычных видов деятельности на дату перехода права собственности на продукцию от организации - продавца к покупателю. Фактическая себестоимость

проданной продукции, стоимость услуг по перевозке готовой продукции учитываются в составе расходов по обычным видам деятельности [20, 23].

С целью исчисления налога на прибыль выручку от реализации продукции признают в составе доходов от реализации по договорной стоимости [17, 21]. Стоимость услуг, связанных с перевозкой продукции, включают в состав материальных затрат. При методе начисления признание доходов от реализации осуществляется на момент перехода права собственности от продавца к покупателю. В этом случае суммы прямых производственных расходов включают в состав расходов текущего периода [11,12]. При кассовом методе доходы признают на момент поступления денег от покупателя. Расходы признаются таковыми после фактической их оплаты. Расходы, которые связаны с производством продукции, учитывают по мере их возникновения и оплаты, а те, которые связаны с доставкой продукции, оплачиваются после их оказания и учитываются на дату оплаты.

Список использованной литературы

1. Гарифуллин К.М. Развитие учета затрат в системе внутреннего управления сельскохозяйственной организацией / К. М. Гарифуллин, Г. С. Клычова, А. Р. Закирова. - Казань, 2010. – 306 с.
2. Закирова А.Р. Ключевые показатели эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 26. С. 102 - 105.
3. Закирова А.Р. Принципы, задачи и основные функции управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 26. С. 95 - 101.
4. Закирова А.Р. Концептуальные основы управленческого учета // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2011. Т. 6. № 1 (19). С. 25 - 29.
5. Закирова А.Р. МСФО 41 «Сельское хозяйство»: особенности учета // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2011. Т. 6. № 1 (19). С. 30 - 34.
6. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2011. Т.6.№1 (19). С. 44 - 48.
7. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Развитие бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях в условиях вступления в ВТО // Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 144 - 149.
8. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 11. С. 35 - 39.
9. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Организация аналитического и синтетического учета в пушном звероводстве // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 2 (24). С. 15 - 20.
10. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Развитие первичного учета в пушном звероводстве // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 1 (23). С. 32 - 36.

11. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Ситдикова Л.Ф. Методический инструментарий учета биологических активов в сельскохозяйственных организациях // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 10 (352). С. 14 - 25.
12. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С., Ситдикова Л.Ф. Методические подходы к учету биологических активов растениеводства // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 23 (365). С. 14 - 26
13. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Закиров З.Р., Исаков А.Т. Развитие первичного учета поступления продукции растениеводства // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 4 (34). С. 23 - 28.
14. Закирова, А.Р. Развитие систем и инструментов управленческого учета в сельскохозяйственных организациях / А.Р. Закирова // Вестник Казанского ГАУ. - 2010. - № 4(18). - С. 28 - 31.
15. Закирова А.Р. Международные стандарты финансовой отчетности: базовые принципы и тенденции // Вестник Казанского ГАУ. - 2010. - № 3(17). - С. 27 - 31.
16. Закирова А.Р. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. - 2010. - № III(2). - С. 52 - 55.
17. Закирова А.Р. Интеграция систем производственного, финансового и налогового видов учета затрат в сельскохозяйственных организациях на базе совершенствования группировки затрат по статьям // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2010. - № 16. - С. 234 - 237.
18. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Управленческий учет затрат в растениеводстве // Вестник Казанского ГАУ. - 2006. - №4. - С. 13 - 15.
19. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46.
20. Клычова Г.С., Мавлюева Л.М. Необходимость применения скоринга в системе сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т.5. № 4(18). С. 45 - 47.
21. Фахретдинова Э.Н., Шарипова Л.Н. Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета на предприятиях малого бизнеса // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 145 - 147.
22. Фахретдинова Э.Н., Фасхутдинова М.С., Фазлеева Г.М. Место и роль финансового и управленческого учета в управлении предприятием // Актуальные вопросы образования и науки. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 151 - 152.
23. Фахретдинова Э.Н. Формирование отчетной информации о запасах предприятиями малого и среднего бизнеса в системах российских и международных стандартов // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 3. С. 55 - 60.

З.В. Нагоева студентка 4 курса Института сервиса, туризма и дизайна (филиала) ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский Федеральный университет» г.Пятигорск, Россия
М.А. Хажирокова студентка 4 курса Института сервиса, туризма и дизайна (филиала) ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский Федеральный университет» г.Пятигорск, Россия
М.И. Яхутлова студентка 4 курса Института сервиса, туризма и дизайна (филиала) ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский Федеральный университет» г.Пятигорск, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ УЧЕТНО - АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Для принятия эффективных управленческих решений в условиях антикризисного управления предприятию требуется целесообразная учетно - аналитическая система сбора релевантной информации, объективно отражающая сложившуюся экономическую ситуацию. Разработка схемы высокоэффективной учетно - аналитической системы – это не только залог успеха и конкурентоспособности предприятия на любом рынке, но и средство выполнении стратегии выживания.

Важнейшей задачей современной практики производственного учета, анализа и является реализация правильных и оперативных управленческих решений, цель которых - достижение устойчивости и эффективности функционирования организаций. При этом повышается актуальность проблемы формирования интегрированной учетно - аналитической системы, для которой характерны функции внутреннего контроля, учета и анализа.

Основной проблемой управления предприятием является формирование эффективной учетно - аналитической системы, базирующейся на бухгалтерской и разнообразной аналитической информации (оперативные учетные данные, прогнозы, планы, нормативы и прочая статистическая, техническая, социальная информация). В широком смысле учетно - аналитическая система представляет собой сбор, обработку и оценку всех видов информации, потребляемой для принятия управленческих решений на микро - и макроуровнях. Выполнение этой задачи непосредственно связано с построением системы эффективной и аналитичной управленческой отчетности.

Сейчас в России хозяйствующие субъекты имеют право самостоятельно принимать управленческие решения, но большинство из них не могут делать это качественно в силу недостаточной оперативности и несовершенства методов и средств обработки требуемой учетной информации. При организации непрерывного анализа, на базе интегрированной системы бухгалтерского учета, достигается повышение его оперативности и действенности, так как анализ непосредственно следует за учетом. При этом подсистема аналитического обеспечения управления хозяйственной деятельностью превращается в постоянно действующий фактор повышения эффективности производства за счет активизации всего информационного фонда организации.

Большое значение для создания полноценной учетно - аналитической системы на любом предприятии имеет исследование уровня аналитичности собранной информации, т.е. адекватность её требованиям и задачам управленческого учета, контроля и анализа.

В результате анализа учетно - аналитической системы предприятий, занятых в розливе минеральных вод, на примере ЗАО «Минеральные Воды Железноводска», были выявлены её отдельные недостатки:

1. действующая система внутренней отчетности не отвечает требованиям, которые предъявляются к информационному обеспечению управления предприятием в условиях антикризисного управления (полноте информации, ее сопоставимости, оперативности, точности, краткости, целесообразности и т.п.);

2. отсутствуют необходимые формы оперативных и стратегических аналитических оперативных отчетов, которые позволяют повысить эффективность функций контроля и анализа [1];

3. отсутствует четкое распределение ответственности за формирование данных аналитических отчетов для разных уровней управления [2];

4. отсутствует разработка детального регламента периодичности составления аналитических отчетов для различных пользователей.

В результате можно выделить рекомендуемые направления совершенствования системы управленческого учета и отчетности предприятий, занятых в розливе минеральных вод:

1. Проектирование оптимальной иерархии отчетов и их адаптация к нуждам руководителей различных уровней.

2. Разработка системы долго - (5 - 10 лет) и среднесрочного (3 - 5 лет) планирования на основе оценки конкурентоспособности ЗАО «Минеральные Воды Железноводска» на внутреннем и мировом рынке. Увязка долгосрочного, среднесрочного и текущего планирования;

3. Оптимизация системы бюджетирования;

4. Совершенствование системы учета затрат и нормативной базы расчета их планового уровня.

Внедрению современных систем управленческой отчетности на ЗАО «Минеральные Воды Железноводска» должна предшествовать структурная реорганизация, наиболее рациональным представляется переход к дивизиональной структуре управления.

Развитие системы управленческой отчетности предприятий, занятых в розливе минеральных вод, сопровождающееся совершенствованием организационной структуры, могло бы обеспечить необходимую информационную поддержку принятию ответственных управленческих решений на более низком управленческом уровне и способствовать делегированию соответствующей ответственности с высшего на средний уровень управления [3].

Помимо этого, используемые на ЗАО «Минеральные Воды Железноводска» каналы передачи информации не всегда обеспечивают ее достоверность и оперативность. Это приводит к дублированию каналов и источников информации. При анализе полученной информации управленцами ЗАО «Минеральные Воды Железноводска» не всегда используется стандартный формат представления данных и регламентированные аналитические процедуры; применяемые методы анализа информации не всегда отвечают потребностям ее пользователей.

ЗАО «Минеральные Воды Железноводска» необходима четкая регламентация процесса бюджетирования: определения информации для составления бюджета, сроков представления этой информации и ответственных за это лиц, регламентации на уровне

должностных инструкций места каждого исполнителя в системе составления основного бюджета.

Для успешного внедрения методики бюджетирования важно выполнение ЗАО «Минеральные Воды Железноводска» необходимых организационных предпосылок, в первую очередь по сбору и анализу информации управленческого учета.

Процесс бюджетирования должен осуществляться в трех направлениях:

1. Подготовка бюджетов по функциям и подразделениям предприятия.
2. Систематическая корректировка норм затрат на производство отдельных видов продукции, оперативный мониторинг затрат и проведение ежедневного ассортиментного анализа при изменении цен.
3. Формирование действенной информационной базы для оперативного бюджетирования.

Список использованной литературы:

1. Есакова Е.Е. Автоматизация составления оперативных отчетов в системе учета затрат. // Вестник университета (Государственный университет управления). - М.: ГУУ, 2011. - № 17. - С. 140 - 141

2. Есакова Е.Е. Особенности формирования многомерной системы сбора информации о затратах и себестоимости продукции без алкогольной промышленности. // Вестник Института дружбы народов. – 2011. – №. – 3 (19) . – С. 168 - 172.

3. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческой организаций - 2 - е изд. – М.:ИНФРА - М, 2014. - 208 с.

© 3.В. Нагоева, М.А. Хажирокова, М.И. Яхуглова 2015

УДК 336.76

И.В.Наумов, к.э.н.

А.В. Грынов

Институт экономики УрО РАН

Г.Екатеринбург, Российская Федерация

ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА ИНВЕСТИЦИОННО - СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ*

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФГФ (проект № 15 - 32 - 01340 «Инвестиционные стратегии домашних хозяйств в условиях геополитической нестабильности»)

Исследование финансов домашних хозяйств остается одной из актуальных задач современной экономической мысли. Определенный интерес представляет сопоставление отечественного и зарубежного опыта в финансовом поведении, практикуемом населением, выявление особенностей и отличительных черт.

Прямое сравнение финансов домохозяйств России с западными странами затруднено в связи с различием методов статистического учета. Там сбережения оцениваются по системе национальных счетов как разница между располагаемыми доходами (в основном это зарплата, доходы индивидуальных предпринимателей плюс дивиденды, проценты по вкладам минус налоги, взносы в пенсионные фонды и др.) и расходами домашних хозяйств [1, с.130]. В статистической практике России применяется балансовый метод расчета денежных доходов и расходов населения, в котором на основе данных статистической отчетности предприятий, Федеральной налоговой службы, Банка России, Сбербанка России, министерств и ведомств отслеживаются все основные каналы поступления и использования денежных средств населения. Несоответствие структуры и принципов сбора финансовой статистики в России и странах Европы приводит к проблеме прямой сопоставимости данных.

Согласно данным о доле сбережений в располагаемых доходах домашних хозяйств в среднем по европейским странам в 2010 г. они составляли 6,7 %, а по странам зоны евро - 8,2 % [2]. Высокой долей сбережений (выше 10 %) в 2010 г. характеризовались Швейцария, Бельгия, Германия, Франция и Словения. Самые низкие показатели сбережений - ниже 3% - были отмечены в Великобритании, Португалии, Японии. В Дании (-0,2%) и особенно в Греции (-11%) эти показатели были отрицательны.

На показатель склонности домохозяйств к сбережениям влияние оказывает организация пенсионной системы, что необходимо учитывать при межстрановых сравнениях. В странах, где преобладают государственные пенсионные выплаты, норма сбережений выше, а страны, в которых пенсионеры живут на собственные накопления, выступающие «отрицательными» сбережениями, в агрегированном виде норма сбережений арифметически может быть даже отрицательной, как в Греции [1, с.130]. Также влияет и возрастная структура населения. В странах, где высока доля лиц пенсионного возраста – средняя склонность к сбережению имеет тенденцию к снижению.

Показатель доли сбережений в денежных доходах домохозяйств России, пересчитанный по методике, приближенной к европейской, оказался равным 13,6 % (за 2009 г.). Таким образом, в целом Россия по показателю средней склонности к сбережению вошла в число европейских стран, лидирующих по данному показателю.

Сравнивая показатели сберегательного поведения населения России со странами англосаксонского мира, также можно заметить достаточно высокую сберегательную активность наших сограждан. Так, средняя склонность к сбережению составляла в 2009 г. в США – 0,08, в Великобритании – 0,08, в Австралии – 0,17. За аналогичный период валовое сбережение домашних хозяйств в процентах к валовому накоплению основного капитала составило в США – 38,4%, в Великобритании – 36,1%, в Австралии – 40,6%, в России – 42,5%.

Однако в абсолютном выражении величина валового сбережения российских домохозяйств составляла 24,6 тыс. руб. на душу населения (2009 г.) [3, с.50]. В США за аналогичный период времени этот показатель составлял 85,8 тыс. руб. [4], в Австралии – 159,2 тыс. руб. [5], в Великобритании – 61,1 тыс. руб. [6].

На размер доходов и расходов домохозяйств, а, следовательно, и на итоговые показатели по сбережению, существенное влияние оказывает методология расчета располагаемого дохода населения. Особенностью российской системы национальных счетов (СНС)

выступает недоучет стоимости услуг по проживанию в собственном жилище (dwelling services of owner - occupiers), тогда как в европейских странах эти услуги учитываются в полном объеме. В частности, домашним хозяйствам вменяются расходы на проживание (аренду жилья) в независимости от того, являются ли они собственниками жилища или же действительно платят за аренду [7]. Таким образом, не учитывая в доходах и в потреблении домохозяйств России расходы на услуги по проживанию полностью, с вменением собственникам жилья сэкономленной суммы как части дохода, мы завышаем долю сбережений в доходах домашних хозяйств. Величину данного искажения можно понять, исходя из доли услуг по проживанию в собственном жилище в статистике ВВП близких к нам стран: Болгария — 11,2 %, Эстония — 9,6 %, Латвия — 8,2 %, Словакия — 7,3 %, Словения — 6,5 %. По предварительным оценкам, учет жилищных услуг в России в полном объеме приведет к росту доли дохода от проживания в собственном жилище с 2–3 до 16 %, а расходы на приобретение услуг по проживанию в собственном жилище возрастут с 4 до 19–20 % [8]. При таком пересчете доля сбережений уменьшается в 0,88 раза. Интересно также, что новая методология учета жилищных услуг делает нас «богаче», и по оценкам тех же авторов ВВП статистически увеличивается на 5–9 %. Но любое изменение методологии — это удар по сопоставимости цифр и корректности длинных статистических рядов, что затрудняет ее быстрое межстрановое сближение [1].

Несмотря на тот факт, что в секторе домашних хозяйств сконцентрированы большие финансовые ресурсы, инвестиционный потенциал не реализуется в должной мере. Развитая система внутренних инвесторов создает условия для эффективного распределения финансовых ресурсов, трансформируя сбережения в инвестиции. Наиболее устойчивые в экономическом плане страны используют для получения «длинных денег» фондовый рынок, привлекают физических лиц к инвестированию путем реализации масштабных государственных программ. Так, например, в США для этих целей используют Индивидуальные пенсионные счета (семейство счетов IRA (Individual Retirement Account)). По состоянию на сентябрь 2014 года, около 75%, или 82 млн., домохозяйств в США имели IRA и / или накопительный пенсионный план, из них 42,7% домашних хозяйств, или 50 млн., имели IRA's. На этих счетах аккумулирована сумма порядка 7,2 трлн. долларов [9]. В Великобритании существуют индивидуальные сберегательные счета (Individual Savings Accounts (ISA)), которые появились в 1999 году [10]. В таблице представлены данные, которые отражают размер розничных инвестиций в разных странах мира.

Таблица - Суммарные размеры розничных инвестиций в 2013 г.,
в % к ВВП

Страна	Размер розничных инвестиций в % к ВВП
США	80,0
Великобритания	30,0
Страны Европейского союза	20,0
Индия	5,0
Китай	5,0
Россия	0,2

Как видно из таблицы, Россия характеризуется низкой активностью розничных инвесторов, что в свою очередь обуславливает слабость отечественного фондового рынка. В нынешних сложных экономических условиях перебороть данную тенденцию представляется весьма маловероятным. При этом данная ситуация связана не с низкой склонностью к сбережению и инвестированию, а в низком уровне жизни подавляющего большинства населения. Еще одним фактором, препятствующим нормальному функционированию российских домашних хозяйств в инвестиционной системе, является недоверие россиян к отечественным финансовым институтам, побуждающее их вывозить свои сбережения за рубеж.

Список использованной литературы:

1. Бурдяк А.Я. Денежные сбережения домашних хозяйств на разных этапах жизненного цикла // Финансовый журнал. – 2014. - №1. – С.129 - 140.
 2. OECD Assessment of the Statistical System and Key Statistics of the Russian Federation / OECD Publishing, 2013. Электронный ресурс – URL: <http://www.oecd.org/std/Assessment-of-the-Statistical-System-and-Key-Statistics-of-the-Russian-Federation.pdf>.
 3. Национальные счета России в 2003 - 2010 годах: Стат. сб. / Росстат. М., 2011.
 4. Integrated Macroeconomic Accounts for the United States Table / U.S. Department of Commerce. Электронный ресурс - URL: <http://www.bea.gov>.
 5. Household Income Account / Australian Bureau of Statistics. Электронный ресурс - : <http://www.abs.gov.au>.
 6. United Kingdom National Accounts. The Blue Book. 2011 Edition. / Office for National Statistics. London, 2011, p. 216.
 7. Папин В.В. Иностраный опыт стимулирования инвестиционной активности домохозяйств и его имплементация в отечественную финансовую среду // Новые технологии. – 2015. - №2. – С 162 - 167.
 8. Левит С. Р., Соловьева И. В., Ромашкина Г. Н. Переход на новую методологию оценки жилищных услуг в российской СНС: источники, результаты, перспективы // Вопросы статистики. — 2011. — № 1. – С.17 - 20.
 9. Электронный ресурс – URL: <http://data.worldbank.org/country/united-states>.
 10. Электронный ресурс – URL: <http://data.worldbank.org/country/united-kingdom>.
- © Наумов И.В., Трынов А.В., 2015

УДК 334.7

Н. В.Столярова магистрант
Т.П.Негорожина магистрант
Факультет экономики и управления
ФГБОУ ВО Оренбургский государственный университет
г. Оренбург, Российская Федерация

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ: ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА

Любая предпринимательская деятельность направлена, в первую очередь, на получение положительного экономического эффекта. Данным эффектом является прибыль. Однако

прибыль недостаточно полно характеризует эффективность деятельности предприятия. Поэтому целесообразно использовать такой показатель эффективности как рентабельность. В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. Так, одно из его определений звучит следующим образом: рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Так или иначе, рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска. Более рискованные инвестиции требуют более высокой прибыли, чтобы они стали выгодными. Так как капитал всегда приносит прибыль, для измерения уровня доходности прибыль, как вознаграждение за риск, сопоставляется с размером капитала, который был необходим для образования этой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия.

В соответствии с действующим в настоящее время отчетом о финансовых результатах (ранее отчет о прибылях и убытках) на предприятиях (организациях) рассчитываются различные показатели рентабельности, наиболее востребованными из них являются: рентабельность продаж; рентабельность затрат; рентабельность активов; рентабельность собственного капитала.

Рассмотрим и проанализируем перечисленные показатели рентабельности применительно к ПАО «Оренбургский комбикормовый завод». Основным видом деятельности этого предприятия является «Производство готовых кормов (смешанных и несмешанных) для животных, содержащихся на фермах». Все расчеты и анализ показателей рентабельности предприятия проведены ниже на основе бухгалтерской отчетности ПАО «Оренбургский комбикормовый завод» за два года.

Таблица 1 - Расчет рентабельности активов ПАО
«Оренбургский комбикормовый завод»

Показатели	2013 г.	2014 г.	Изменение, +/ -
Чистая прибыль / убыток, т.р.	7668	- 21612	- 29280
Активы в средней оценке, т.р.	782815,50	716698	- 66117,50
Рентабельность / убыточность активов, %	0,98	- 3,02	- 4,00

Таким образом, из таблицы 1 видно, что рентабельности активов значительно снизилась в 2014 году на 4 п.п. по сравнению с предыдущим годом. Это снижение произошло из - за снижения чистой прибыли предприятия на 29280 тыс.руб.

Рентабельность активов зависит от следующих факторов, представленных в формуле:

$$R_A = k \cdot r,$$

где k – коэффициент оборачиваемости активов; r – рентабельность продаж.

Таблица 2 – Изменение рентабельности активов и факторов, влияющих на изменение ее уровня ПАО «Оренбургский комбикормовый завод»

Показатели	2013 г.	2014 г.	Изменение, +/-
Рентабельность / убыточность активов, %	0,98	- 3,02	- 4,00
Рентабельность / убыточность продаж, %	1,22	- 6,87	- 8,09
Оборачиваемость активов, раз	0,8	0,44	- 0,36

Далее, чтобы определить, что же повлияло на снижение рентабельности активов, используем метод абсолютных разниц.

$$1. \Delta R_A(k) = \Delta k \cdot r_0 = (-0,36) \cdot 1,22 = (-0,44)\%$$

$$2. \Delta R_A(r) = \Delta r \cdot k_1 = (-8,09) \cdot 0,44 = (-3,56)\%$$

Составим баланс факторов:

$$3. \Delta R_A = \Delta R_A(k) + \Delta R_A(r) = (-3,56) + (-0,44) = (-4,00)\%$$

Данные отрицательные последствия характеризуются снижением коэффициента оборачиваемости на 0,36 р., что привело к снижению рентабельности активов на 0,44 п.п., и снижение рентабельности продаж на 8,09 п.п., что привело к снижению на 3,56 п.п. Т.е. в наибольшей степени на уменьшение рентабельности активов повлияло изменение рентабельности продаж.

Для анализа факторов изменения рентабельности собственного капитала наибольшее распространение получила трехфакторная модель, получившая название формулы Дюпона. $R_{СК} = k_{ман} \cdot k_{об} \cdot r$,

$k_{ман}$ – коэффициент маневренности; $k_{об}$ – коэффициент оборачиваемости; r – рентабельность продаж.

Таблица 3 - Расчет рентабельности собственного капитала ПАО «Оренбургский комбикормовый завод»

Показатели	2013 г.	2014 г.	Изменение, +/-
Чистая прибыль / убыток, т.р.	7668	- 21612	- 29280
Собственный капитал в средней оценке, т.р.	83084,5	56046,5	- 27038,0
Рентабельность / убыточность собственного капитала, %	9,31	- 38,6	- 47,91

Рентабельность собственного капитала в 2014 году снизилась на 47,91%. Коэффициент рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования капитала и показывает, что предприятие в 2013 году имеет 9,31 коп. чистой прибыли с рубля авансированного в капитал. Что же касается 2014 года, то с рубля авансированного в капитал предприятие имеет убыток в размере - 38,6 коп. На снижение рентабельности собственного капитала главным образом повлияло снижение рентабельность активов.

Перейдем к анализу рентабельности затрат – показателя финансовой результативности деятельности организации, показывающего сколько прибыли получает предприятие с

одного рубля, полученного при продаже продукции. Рентабельность продаж считается индикатором политики ценообразования на предприятии и его способности вести контроль над затратами.

Таблица 4 – Расчет показателя рентабельности затрат на предприятии
ОАО «Оренбургский комбикормовый завод»

Показатели	2013 г.	2014 г.	Отклонение
1 Прибыль от продаж, т.р.	73146	28935	- 44211
2 Себестоимость, т.р.	547233	276909	- 270324
3 Рентабельность затрат, %	13,37	10,45	- 2,92

Определим влияние каждого фактора с помощью способа цепных подстановок

Таблица 5 – Расчетные данные, необходимые для определения влияния факторов

Показатели	Факторы		Рентабельность, %
	Прибыль, т.р.	Себестоимость, т.р.	
1 Базисное значение	73146	547233	13,37
2 Подстановка	28935	547233	5,29
3 Отчетное значение	28935	276909	10,45

1. определим влияние факторов: $5,29\% - 13,37\% = - 8,08\%$

Снижение прибыли на 44211 тыс.руб. привело к снижению рентабельности на 8,08 п.п.

Влияние себестоимости: $10,45\% - 5,29\% = 5,16\%$

Снижение себестоимости на 270324 тыс.руб. привело к увеличению рентабельности на 5,16 п.п.. Совокупное влияние факторов составляет: $5,16\% - 8,08\% = - 2,92\%$.

Таким образом, на снижение рентабельности главным образом повлияло снижение прибыли. Данный анализ показывает, что в 2014 году предприятие снизило свою эффективность в виду снижения прибыли, снижения среднегодовой стоимости активов и ряда других причин.

На данном этапе в России ведется активно политика импортозамещения. Особенно это касается пищевой промышленности и производства комбикорма в том числе. В России стартует высокотехнологический проект «Протеин России», который позволит снизить цену на отечественное мясо, рыбу и птицу. Основной продукт проекта – белковый концентрат подсолнечника ПРОТЕМИЛ – альтернатива представленным на российском рынке комбикормов высокобелковым продуктам, основная часть которых импортируется. Собственная запатентованная технология позволит производить натуральный, экологически чистый продукт с повышенным содержанием протеина – 83% (против 50 – 56% в соевых концентратах) для балансирования по белку рационов свиней, бройлеров и рыб. В кормовых рационах лосося, осетра и форели доля ПРОТЕМИЛа может составлять до 50%. ПРОТЕМИЛ будет производиться из подсолнечного шрота – отходов производства отечественных маслоэкстракционных заводов.

Таким образом, из всего вышеперечисленного можно сказать, что отечественные производители комбикормов, в том числе ПАО «Оренбургский комбикормовый завод» могут вновь завоевать рынки и нарастить собственное высокотехнологичное и высокоэффективное кормопроизводство.

Список использованной литературы:

1. Войтоловский, Н.В. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / под ред. проф. Н.В. Войтоловского, проф. А.П. Калининой, проф. И.И. Мазуровой. – 4 - е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2013. – 548с. – (Основы наук). – Библиогр. в конце гл. – ISBN 978 - 5 - 9916 - 2551 - 7
2. Бухгалтерская отчетность ОАО «Оренбургский комбикормовый завод» за 2013 год.
3. Тимофеев Д.Н. Анализ экономического положения сельского хозяйства оренбургской области // Тимофеев Д.Н. // Вестник Оренбургского государственного университета. 2010. № 13 (119). С. 80 - 84.
4. Тимофеев Д.Н. Место сельского хозяйства в экономике страны // Тимофеев Д.Н. // Вестник экономической интеграции. 2010. № 11. С. 62 - 71.
5. Кузьмина И.Г. Применение современных методов диагностики инновационно - ориентированного промышленного предприятия // Кузьмина И.Г., Тимофеев Д.Н. // Экономика и предпринимательство. 2013. № 11 (40). С. 422 - 428.
6. Тимофеева Т.Н. Целевая направленность управления в инновационно - ориентированной стратегии развития промышленных предприятий // Тимофеев Д.Н., Тимофеева Т.Н. // Экономика и предпринимательство. 2013. № 10 (39). С. 508 - 515.
7. Тимофеев Д.Н. Методика конкурентного позиционирования промышленных предприятий // Тимофеев Д.Н. // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12 - 4 (53 - 4). С. 459 - 463.
9. Тимофеев Д.Н. Методологические подходы к конкурентному позиционированию промышленного предприятия // Тимофеев Д.Н. // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6 - 2 (59 - 2). С. 730 - 734.

© Столярова Н. В.

© Негорожина Т.П.

УДК 378

Е.Н. Новикова, преподаватель кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в городе Армавире, г. Армавир

ПРАВОВОЕ И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ*

Модернизацию нельзя представить без успешного внедрения научных идей в продукты и услуги, приносящие прибыль. Науке, образованию и экономике для этого необходимы

благоприятные условия и государственная поддержка. Цель состоит во взаимодействии образования и науки с прикладными исследованиями и промышленностью. Внедрение инновационных решений исследователями и технологическими предприятиями при вузах и научно - исследовательских институтах в продукты, имеющие спрос на рынке, особенно сложно и требует достаточной законодательной базы.

Инновационной деятельности должна способствовать вся система регулирования экономики, все институты хозяйственного законодательства, в особенности – регулирующие инвестиционную деятельность. Необходима достаточная стабильность экономической политики и обеспечивающего ее законодательства. Целесообразно использование специальных правовых конструкций и режимов, направленных на стимулирование инвестиций и инноваций [1].

Основной правовой формой регулирования инновационной деятельности являются правовые акты. К сожалению, в Российской Федерации пока отсутствует единый законодательный акт, определяющий понятие инноваций, их виды, а также порядок осуществления инновационной деятельности.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научно - исследовательского проекта «Теоретические основы формирования инфраструктуры коммерциализации результатов инновационной деятельности вузов», проект № 15 - 36 - 50552 мол_нр

Инновационная деятельность включает два этапа: создание инноваций и освоение их производством. Правовой базой инновационного процесса является законодательство в области охраны интеллектуальной собственности. В настоящее время в основные нормативные акты в области интеллектуальной собственности внесены соответствующие изменения и дополнения. В их числе Патентный закон РФ, законы « О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».

Что касается второго этапа инновационной деятельности, то его правовое регулирование осуществляется посредством институтов гражданского законодательства. Отношения, возникающие в связи с использованием нововведений в предпринимательской деятельности, опосредуются различными договорами (лицензионный, уступки исключительного права (патента), доверительного управления, подряда на выполнение проектных и изысканных работ, на выполнение научно - исследовательских работ, опытно - конструкторских работ).

Российское правительство предпринимает значительные усилия в сфере образования, науки и инноваций в рамках своей стратегии модернизации, развивается государственная система поддержки инновационного развития высших учебных заведений и МИП при вузах. В настоящее время можно выделить следующие направления ее развития [1]:

1. Осуществление важных инновационных проектов в масштабах государства (например, Федеральных целевых программ), которые основаны на долевом участии бюджетных и внебюджетных источников;

2. Развитие сети Национальных исследовательских и Федеральных университетов;

3. Организация различных конкурсов, которые направлены на поддержку высших учебных заведений, рассчитанных на развитие существующей у вуза инфраструктуры инноваций (технопарков, центров коллективного пользования, бизнес - инкубаторов и т. д.), повышение квалификации работников и правовой охраны их интеллектуальной

собственности, а также на выделение малым инновационным предприятиям дополнительных субсидий при условии стопроцентного софинансирования и реализации совместных с высшим учебным заведением опытно - конструкторских работ;

4. Формирование системы прямого государственного содействия развитию инновационных организаций (в т.ч. малых), которая включает Российскую венчурную компанию, Государственную корпорацию «Роснано», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно - технической сфере и др.; ориентация негосударственных венчурных фондов различных уровней на развитие научно - технических проектов высших учебных заведений;

В некоторых субъектах РФ, обладающих значительным научно - техническим потенциалом и финансовыми ресурсами (Московская, Новосибирская, Томская область и др.) активно проводятся мероприятия по развитию региональных инновационных систем, разрабатываются законы, касающиеся инновационной деятельности компаний, создаются региональные венчурные фонды.

В настоящее время действуют следующие законодательные акты Российской Федерации, касающиеся инновационной деятельности и инноваций [2]:

– Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг: Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210 - ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2010. – № 31. – Ст. 4179;

– О науке и государственной научно - технической политике: Федеральный закон от 23 августа 2009 г. № 127 - ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. – № 35. – Ст. 4137;

– О порядке оформления и представления заявлений и иных документов, необходимых для предоставления государственных и (или) муниципальных услуг, в форме электронных документов: Постановление Правительства Российской Федерации от 07 июля 2011 г. № 553 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – № 29. – Ст. 4479;

– Об инфраструктуре, обеспечивающей информационно - технологическое взаимодействие информационных систем, используемых для предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме: Постановление Правительства Российской Федерации от 08 июня 2011 г. № 451 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – № 24. – Ст. 3503;

– Об утверждении перечня услуг, которые являются необходимыми и обязательными для предоставления федеральными органами исполнительной власти государственных услуг и предоставляются организациями, участвующими в предоставлении государственных услуг, и определении размера платы за их оказание: Постановление Правительства Российской Федерации от 06 мая 2011 г. № 352 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – № 20. – Ст. 2829;

– Об утверждении Правил выпуска универсальной электронной карты: Постановление Правительства Российской Федерации от 25 апреля 2011 г. № 321 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – № 18. – Ст. 2648;

– О федеральной целевой программе «Развитие инфраструктуры nanoиндустрии в Российской Федерации на 2008 - 2011 годы»: Постановление Правительства РФ от 02 августа 2007 г. № 498 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. – № 33. – Ст. 4205;

– О комплексной программе «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий»: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 марта 2006 г. № 328 - р // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 11. – Ст. 1226.

Среди указанных законодательных актов, особое внимание стоит уделить Федеральному закону N 217 - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», который явился важным шагом для создания современной экономики и финансового обеспечения вузовских инноваций.

Закон ориентирован на внедрение и использование результатов научно - технической деятельности, прежде всего – интеллектуальной собственности и дает право бюджетным научным организациям и высшим учебным заведениям создавать малые инновационные предприятия (МИП).

Основные достоинства принятия данного закона [1]:

- бюджетные вузы и научные организация приобрели возможность без согласия владельца их имущества быть учредителями (в т.ч. вместе с другими лицами) МИП, деятельность которых включает практическое внедрение результатов интеллектуальной деятельности (РИД) с исключительными правами, принадлежащими данным организациям;

- сформирован новый экономико - правовой механизм, который стимулирует государственные высшие учебные заведения и научные учреждения продвигать созданные РИД на рынок, участвовать в их управлении и распределении прибыли;

- созданы условия для коммерческой реализации РИД посредством прямого привлечения третьих лиц (инвесторов) в процесс развития МИП: в качестве соучредителей МИП, с договором платежа их доли акций в уставном капитале МИП денежными средствами не менее чем на 50 %;

- произведены корректировки прав использования РИД в уставный капитал: стало допустимым повышение заинтересованности авторов результатов интеллектуальной деятельности самих высших учебных заведений (или научных учреждений) в возможности дополнительного получения доходов и управления ими.

Стоит отметить, что основные преимущества данного закона не заканчиваются только вероятностью получения отчислений от прибыли образованных малых инновационных предприятий. Наличие данного закона предполагает возможность углубленного партнерства с промышленностью и другими областями экономики по части формирования нового типа инновационной продукции, научных разработок и профессиональной подготовки персонала.

Принятие данного закона увеличило требования к вузам в сфере организации и развития собственной научно - производственной деятельности.

Другим положительным эффектом закона может служить возможность частичного решения кадрового вопроса в вузе. У наиболее активной и предприимчивой части талантливой учащейся молодежи появляется возможность начать собственное дело, которое, что не маловажно, может и должно стать логичным продолжением их научной деятельности в вузе. Такой подход позволяет данной категории молодежи не прерывать

отношений с учебным заведением после его окончания, а продолжать уделять определённое время научной и преподавательской работе в вузе [3].

По результатам мониторинга, проводимого Минобрнауки России, в настоящее время зарегистрировано 917 хозяйственных обществ, из них 889 - создано в 176 вузах и 28 - в 23 НИИ. В них работает более 5 тыс. человек.

Государственная поддержка развития инновационной инфраструктуры, включая поддержку малого инновационного предпринимательства, в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования осуществляется в целях формирования инновационной среды, развития взаимодействия между образовательными учреждениями и промышленными предприятиями, поддержки создания хозяйственных обществ.

В настоящее время малые инвестиционные предприятия при вузах могут успешно развиваться в конкурентной среде, самостоятельно создавая инновационную продукцию, которая будет зарождаться в глубине организации инновационной идеи, с выходом созданных образцов продукции и внедрением в производство, только при условии всесторонней государственной поддержки [4].

Стоит отметить, что формирование инновационной модели зависит от общего экономического и политического климата страны, от общего уровня общественного хозяйственного порядка в стране.

Следовательно, инновационная деятельность должна обеспечиваться всей системой правового регулирования экономики, всеми институтами хозяйственного законодательства, его достаточной стабильностью.

То есть не только от отдельных законов об инвестиционной или инновационной деятельности, которые, естественно, также нужны и важны, но и от названного общего уровня и прежде всего от такой его составляющей, как разумность и стабильность хозяйственного законодательства.

Список использованной литературы:

1. Мамутов В.К. Правовое обеспечение инновационной деятельности / Мамутов В.К. // Экономика региона, издательство Института экономики Уральского отделения РАН, г. Екатеринбург.– 2009.–№ 4.–С.51 - 56.
2. Агентство по инновациям и развитию[Электронный ресурс].–Режим доступа: <http://innoros.ru/publications/law/11/zakonodatelstvo-ob-innovatsiyakh-i-innovatsionnoi-deyatelnosti>.
3. Митрофанов, А. С. Малые инновационные предприятия при вузах – первые результаты действия федерального закона № 217 - ФЗ / А.С. Митрофанов // Инновации. – 2010 – № 9.
4. Платонова, А. С. Развитие инновационных малых предприятий при вузах для коммерциализации интеллектуальной деятельности / А. С. Платонова, Е. Ю. Легчилина // Омский научный вестник.– 2012.– № 1 (105).– С.52 - 54.
5. Парахина, В.Н. Дифференциация инновационного развития регионов России / В.Н. Парахина, И.Ш. Узденов // Вестник Северо - Кавказского федерального университета. 2014. № 4 (43). С. 142 - 147.

© Е.Н. Новикова, 2015

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ С ДОЛГОВЫМИ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Долговые ценные бумаги – обязательства, размещенные эмитентами на фондовом рынке для заимствования денежных средств. В российской практике к долговым ценным бумагам относят облигации, сберегательные и депозитные сертификаты, чеки и векселя [4].

Долговые финансовые вложения в виде ценных бумаг (государственных облигаций, облигаций организаций, чеков, депозитов, финансовых векселей и товарных переводных векселей) подтверждают обусловленное требование по возврату долга, указанного в тексте ценной бумаги, ее владельцу [4].

Долговые ценные бумаги принимаются к учету в соответствии с требованиями ПБУ 19 / 02.

Синтетический учет долговых ценных бумаг осуществляется на счете 58 «Финансовые вложения» субсчет 2 «Долговые ценные бумаги».

Сберегательные и депозитные сертификаты, а также чеки учитываются организацией на счете 55 «Прочие счета в банках», к которому открываются одноименные субсчета по указанным видам ценных бумаг.

Учет доходов по долговым ценным бумагам осуществляется по кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 1 «Прочие доходы» в корреспонденции с дебетом счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Аналитический учет долговых обязательств ведут по их видам, эмитентам, срокам погашения, с выделением долговых обязательств на территории России и за ее пределами.

Методика учета долговых операций зависит от следующих факторов [3]:

- а) эмитента (учет государственных и корпоративных облигаций);
- б) формы получения дохода;
- в) порядок отнесения разницы между покупной и номинальной стоимостью на финансовый результат.

К бухгалтерскому учету долговые ценные бумаги принимаются в сумме фактических затрат на приобретение.

Приобретенные долговые ценные бумаги приходят на счете 58 по фактическим затратам на их приобретение (первоначальная или балансовая стоимость), состоящим из покупной цены и расходов по приобретению ценных бумаг. Покупная стоимость долговых ценных бумаг, как и акций, может отличаться от номинальной или нарицательной на сумму премии, выплаченной продавцу, или скидки, представленной покупателю. В дальнейшем первоначальная стоимость приобретенных долговых ценных бумаг доводится до их номинальной цены.

Приобретение долговых ценных бумаг за плату отражается в бухгалтерском учете следующей записью по дебету счета 58 «Финансовые вложения» субсчет 2 «Долговые ценные бумаги» и кредиту счета 51 «Расчетный счет».

Получение долговых ценных бумаг в качестве вклада в уставный капитал отражается по дебету счета 58 «Финансовые вложения» субсчет 2 «Долговые ценные бумаги» и кредиту счета 75 «Расчеты с учредителями».

Полученные безвозмездно долговые ценные бумаги отражаются в учете по дебету счета 58 «Финансовые вложения» субсчет 2 «Долговые ценные бумаги» и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 1 «Прочие доходы».

При продаже облигаций с нарастающими процентами в дни, не совпадающими с днями выплаты процентов, покупатель и продавец разделяют соответствующие суммы. В этом случае покупатель уплачивает продавцу помимо рыночной стоимости облигации проценты, которые причитаются за период, прошедший с момента последней их выплаты. При этом сумму процентов целесообразно учитывать в составе расходов будущих периодов [3].

При приобретении долговых ценных бумаг иностранных эмитентов затраты по их приобретению пересчитываются в рубли по валютному курсу Центрального банка РФ, действующему в день совершения операции. Учет таких ценных бумаг ведется в двух валютах: в рублях и в валюте, в которой выражена номинальная цена долгового обязательства.

По долговым ценным бумагам, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, разрешается разницу между их первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью в течение срока их обращения равномерно, по мере причитающегося по ним в соответствии с условиями выпуска дохода, относить на финансовые результаты организации [3].

Если фактическая стоимость приобретенных облигаций выше их номинальной стоимости, то разница между номинальной и фактической (первоначальной) стоимостью списывается с кредита субсчета 58 - 2 «Долговые ценные бумаги» в дебет субсчета 91 - 2 «Прочие расходы» по мере начисления доходов по облигациям пропорционально сроку их обращения.

Облигации могут быть погашены путем выкупа по истечении срока обращения либо путем досрочного выкупа. Наиболее распространенной ситуацией является возврат облигаций по истечении срока их обращения по их номинальной цене.

По вложениям в облигации, учетная стоимость которых к моменту погашения доведена до номинальной цены, не исключен также вариант отражения данных операций на счетах без использования счета 91 «Прочие доходы и расходы».

При продаже облигаций со сроком погашения свыше года, выплата дохода по которым осуществляется периодическими платежами по купонам, сумма процентов, начисленная с даты начала процентного периода по дату продажи облигации, может быть включена в продажную цену облигации как ее составная часть. Эта сумма процентов относится на счет 91 «Прочие доходы и расходы».

В хозяйственной практике российских организаций широкое распространение получили финансовые вложения в виде векселей.

Вексель — это разновидность долгового обязательства, составленного в строго определенной форме, дающее беспорное право требовать уплаты обозначенной в векселе суммы по истечении срока, на который он выписан [3].

В зависимости от функций в хозяйственной практике различают:

а) товарные векселя (оформляющие договоры коммерческого кредита, связанные с куплей - продажей товара - материальных ценностей);

б) финансовые векселя (оформляющие отношения по договору займа).

В зависимости от участников сделки различают:

а) простые векселя (не более двух участников);

б) переводные (плательщиком по векселю не является векселедатель).

Природа векселя двойственна. С одной стороны, он оформляет гражданско - правовые отношения (договоры поставки, купли - продажи, кредита), а с другой — вексель сам является объектом купли - продажи.

В соответствии с требованиями ПБУ 19 / 02 финансовый вексель является объектом финансовых вложений и принимается к учету в сумме фактических затрат по первоначальной стоимости. Планом счетов для учета финансового векселя предназначен субсчет 58 - 2 «Долговые ценные бумаги», к которому целесообразно в рабочем плане счетов предусмотреть отдельный субсчет второго порядка «Векселя» [1].

Аналитическими регистрами по учету финансового векселя выступают книга учета ценных бумаг, ведомость движения векселей, карточка движения векселя и книга регистрации полученных (выданных) векселей.

Рассмотрим бухгалтерские записи по движению финансовых векселей на конкретных примерах.

Организация может предъявить вексель к погашению в учреждение банка раньше установленного срока. Как правило, сумма поступивших денежных средств при погашении векселя раньше срока меньше номинальной стоимости векселя и может быть ниже его учетной стоимости. Такие операции называются операциями по дисконтированию векселей. Сумма дисконта в данном случае будет отражаться как отрицательный финансовый результат (убыток).

В процессе учета финансовых вложений возможны различные ошибки и упущения: отсутствие документов, подтверждающих фактические финансовые вложения; оформление документов с нарушениями установленных требований; некорректная корреспонденция счетов при отражении финансовых вложений в учете; несоблюдение тождественности данных регистров бухгалтерского учета и показателей отчетности; неверная оценка приобретенных и выбывших ценных бумаг; несвоевременное проведение инвентаризаций финансовых вложений или неверное отражение их результатов и прочее. Для исключения данных ошибок необходимо постоянное поддержание соответствия нормам учета и законодательства

Список использованной литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету финансовых вложений: ПБУ 19 / 02. Утверждено приказом Минфина РФ от 10.12.2002 г. №126н. – редакция МФ РФ. – Последнее обновление 26.07.2008.

2. Комментарии к новому плану счетов бухгалтерского учета // Справочно - правовая система «Гарант». - Последнее обновление 25.11.2009.
3. Маслова И.А. Бухгалтерский учет финансовых вложений / Маслова И.А., Маслов Б.Г., Попова Л.В. – Дело и сервис, 2008.
4. Е. Обухова. Облигации: весело и вкусно / Е. Обухова // Все о ценных бумагах. - 2009. - №12.

© Р.Р. Нургатин, 2015

УДК 657.47.01

Р.И. Нуриева

Старший преподаватель

Институт Экономики

Казанский государственный аграрный университет

Г. Казань, Российская Федерация

Ф.Н. Закирова

Студент

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКИМИ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Одной из важнейших процедур при организации бухгалтерского учета на предприятиях является обобщение его данных в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации. Состав и форма отчетности, а также теоретические и практические особенности ее формирования определяются на федеральном уровне согласно требованиям законодательных актов по ведению учета в Российской Федерации. Одной из основных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций является отчет о движении денежных средств, в котором отражается информация о денежных потоках организации за отчетный год [4, с. 29].

Приказом Минфина России от 2.07.10 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» внесены изменения в формы и порядок составления бухгалтерской отчетности, в том числе и в отчет о движении денежных средств (ОДДС). Так как указаний по заполнению новых форм финансовое ведомство не предлагает, создание ПБУ 23 / 2011 «Отчет о движении денежных средств», утвержденного Приказом Минфина России от 2.02.11 г. № 11н, стало актуальным и всеми ожидаемым событием. Главной целью разработчиков ПБУ 23 / 2011 являлось не простое пояснение порядка заполнения отчета о движении денежных средств, а создание в российской системе бухгалтерского учета документа, аналогичного международным стандартам финансовой отчетности. Но при более подробном прочтении ПБУ 23 / 2011 стало бесспорным, что его содержание оставляет вопросы о порядке заполнения ОДДС.

Вместе с утверждением ПБУ 23 / 2011 согласно приказу Минфина России от 25.11.11 г. № 160н в России вступил в силу Международный стандарт финансовой отчетности (IAS 7) «Отчет о движении денежных средств».

Тексты МСФО, в том числе и IAS 7, были зарегистрированы в Минюсте России 5 декабря 2011 г. № 2250 и опубликованы в приложении к журналу «Бухгалтерский учет» № 12, 2011, который приказом Минфина России от 22.11.11 г. № 156н был определен официальным печатным изданием для опубликования Стандартов и Разъяснений.

22 февраля 2013 г на конференции в Берлине министра экономического развития РФ заявил, что к 2018 г. все российские организации должны перейти на международные стандарты финансовой отчетности.

Разница между МСФО и РСБУ может привести к решению множества трудных вопросов и, поэтому переход на МСФО может оказаться долгим и сложным процессом.

Рассмотрим сложности, которые возникают в российской учетной практике, с которыми сталкиваются компания в ходе применения МСФО:

- 1) уровня квалификации бухгалтерских кадров и проблема технической базы учета;
- 2) отсутствие четкого разделения учета на бухгалтерский, налоговый и управленческий;
- 3) проблема организации подготовки и переподготовки бухгалтерского персонала, без эффективного решения которой переход к МСФО будет сложным;
- 4) отсутствие нужной системы мониторинга исполнения законодательства и самой законодательной базы;
- 5) разница, возникающая в принципах ведения бухгалтерского учета;
- 6) проблема регулирования [6, с. 32].

Нельзя рассматривать переход на МСФО как единственную цель реформирования российской системы бухгалтерского учета. В результате должна быть основана информационная среда, которая обеспечит заинтересованность компаний в создании объективной и полной информации о финансовых результатах и финансовом положении предприятия.

Трансформация российской бухгалтерской отчетности к требованиям МСФО обусловлен не только сложностями, но и имеет свои преимущества:

- 1) увеличение уровня квалификации бухгалтерских кадров;
- 2) внутреннее использование МСФО удобно. Руководство компании само устанавливает, какие методики учета и расчетов лучше отражают деятельность организации, какой план счетов применить, какая степень детализации отчетности ему необходима;
- 3) привлечение финансирования. В настоящее время привлечение зарубежного капитала без отчетности по МСФО практически невозможно.
- 4) унификация. Отчет о движении денежных средств, так и другие отчеты становятся понятными для любых специалистов, вне зависимости от страны проживания [5, с. 45].

Бесспорно, при введении международных стандартов финансовой отчетности переход на новый этап предполагает развитие российских секторов экономики. Отчетность, которая составлена по МСФО, отражающая реальные процессы в деятельности российских предприятий, будет понятна внешним пользователям в многих странах мира, когда резервы рассчитаны более корректно, активы учитываются по рыночной стоимости. В результате введение МСФО способствует не только выходу российских компаний, предприятий и банков на международный уровень, но и привлечению инвестиций.

Таким образом, отметим, что при подготовке отчета о движении денежных средств много вопросов остается на профессиональное суждение бухгалтера. Поэтому важно опираться на основные принципы и требования подготовки отчетности.

Список использованной литературы

1. О введение в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории РФ Приказ Минфина РФ от 25.11.2011 г. №160н (в ред. Приказа Минфина от 18.07.2012 г. №106н). URL: Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. О формах бухгалтерской отчетности организаций. Приказ Минфина России от 02.07.2010 г. №66н (ред. 04.12.2012 г.). Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.

3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23 / 2011). Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 г. №11н. Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.

4. Нуриева Р.И. Совершенствование форм отчетности в отношении раскрытия информации о государственных субсидиях / Р.И. Нуриева // Вестник Казан. гос. аграр. ун - та. 2014. – №2 (34). –С. 29 - 34.

5. Клычова Г.С. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственных организациях / Г.С. Клычова, А.Р. Закирова // Вестник Казанского государственного аграрного университета – 2011. – № 1(19) –С. 44 - 48.

6. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК / Л.М. Мавлиева // Вестник Казан. гос. аграр. ун - та. 2015. – №1 (35). –С. 30 - 33.

© Р.И. Нуриева, Ф.Н. Закирова, 2015

УДК 657.1:65

Р.И. Нуриева

Старший преподаватель

Институт Экономики

Казанский государственный аграрный университет

Г. Казань, Российская Федерация

А.А. Хакимова

Студент

ВНУТРЕННЯЯ УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ АГРАРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Основной целью составления внутренней управленческой отчетности является удовлетворение информационных потребностей руководителей путем предоставления им данных в натуральном и стоимостном выражении, позволяющие производить оценку фактов хозяйственной деятельности предприятия и осуществлять контроль за ними, разрабатывать прогноз и план деятельности структурных подразделений либо отдельных направлений его деятельности.

При составлении внутренней отчетности необходимо соблюдение обязательных требований: внутренняя отчетность должна быть гибкая, но единообразная по построению, понятная, обозримая для информации; иметь оптимальную частоту представления; пригодность для анализа и оперативного контроля [2, с. 46].

Наиболее эффективная форма организации работы по составлению внутренней управленческой отчетности в аграрных организациях – это построение по центрам ответственности, так как результативность системы управления во многом определяется организационной структурой, которую можно определить как совокупность линий и центров ответственности внутри предприятия. При этом линии ответственности показывают направление движения информации [4, с. 33].

Обеспечение аппарата управления релевантной информацией о доходах и расходах в режиме реального времени и в необходимых аналитических разрезах является залогом устойчивого роста и развития аграрных организаций. Поэтому целесообразно уделить особое внимание разработке форм внутренней отчетности именно о доходах и расходах. Группировка информации о доходах и расходах в аграрных организациях по местам их возникновения и центрам ответственности обеспечивает создание систем управленческой бухгалтерии, включающей процессы контроля, анализа, планирования, координирования и принятия обоснованных управленческих решений [1, с. 29].

Состав показателей, характеризующих доходы, расходы и финансовые результаты, является унифицированным. В первую очередь, это полный перечень показателей как расчетных, так и нерасчетных показателей, что позволит проследить динамику экономических процессов. При этом необходимо учитывать, что от количества показателей, содержащихся в отчетности, зависит ее информативность и аналитичность, но избыточное их количество ухудшает восприятие отчетных форм пользователями, анализирующими информацию. Отчетность должна содержать расчетные показатели, дополняющие характеристику объекта.

Внутренним управленческим отчетом центра затрат является форма отчетности, построенная в разрезе иерархических уровней управления в аграрных организациях. Систематизация информации о затратах уровням управления будет способствовать осуществлению действенного контроля за затратами по местам их возникновения. Управление затратами осуществляется через деятельность руководителей подразделений, мест возникновения затрат, центров ответственности. Соответственно, они должны отвечать за целесообразность возникновения того или иного вида расходов. Посредством определения ответственных за затраты по каждому месту их возникновения формируется уровневая система управления затратами.

На первом уровне находится производственный участок, ответственность за расходы которого возлагается на исполнителя соответствующих работ. На уровне организационных единиц ответственности за расходы обычно признаются руководители этих единиц (бригад, участков, отделений и т.п.).

Таким образом, основной целью учета по центрам ответственности является обобщение данных о расходах и результатах деятельности по каждому центру с тем, чтобы определить ответственного за возникающие отклонения.

Центры прибыли отвечают перед аппаратом управления суммой полученной прибыли и контролируют как доходную, так и расходную сторону своей деятельности по отношению ко всей организации.

Основным преимуществом данного отчета является сочетание основных и расчетных показателей, которое имеет дополнительную аналитическую нагрузку и позволит оперативно проводить анализ соотношения доходов и расходов, финансовых результатов.

Разработанная система управленческой отчетности позволит аппарату управления более углубленно изучать деятельность организации и принимать обоснованные и эффективные управленческие решения.

Список использованной литературы

1. Закирова А.Р. Аудит управленческого учета в сельскохозяйственных организациях / А.Р. Закирова // Вестник Казан. гос. аграр. уни - та – 2007. – № 3 – С. 28 - 30.
2. Клычова Г.С. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственных организациях / Г.С. Клычова, А.Р. Закирова // Вестник Казан. гос. аграр. уни - та – 2011. – № 1(19) – С. 44 - 48.
3. Нуриева Р.И. Совершенствование форм отчетности в отношении раскрытия информации о государственных субсидиях / Р.И. Нуриева // Вестник Казан. гос. аграр. ун - та. 2014. – №2 (34). –С. 29 - 34.

© Р.И. Нуриева, А.А. Хакимова, 2015

УДК 336.225.66

Н.Н.Овчинников

Магистрант

факультет управления

ЮРИУ РАНХиГС

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МЕЗОУРОВНЕ

В настоящее время, как для страны, так и для регионов, немаловажную роль играет инвестиционная деятельность, являющаяся неотъемлемым элементом развития современной экономики [1, с. 78]. Данная дефиниция трактуется как вложение денежных средств в различные отрасли народного хозяйства и осуществление практических действий, в перспективе направленных на получение прибыли. Актуальность рассматриваемого вопроса подтверждается тем, что согласно бюджету Ростовской области, в 2013 году инвестиции в донскую экономику составили 242,5 млрд. руб., что на 14% больше по сравнению с 2012 годом, а в 2014 году привлечено около 256 млрд. руб. [3]. В результате чего политика Ростовской области должна быть ориентирована на максимизацию привлечения капитала, через создание благоприятного инвестиционного и инновационного климата на своей территории.

Инвестиционная политика области формируется в соответствии со стратегией социально - экономического развития до 2020 года, стратегией привлечения инвестиций Ростовской области, а также Областной долгосрочной целевой программой «Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в Ростовскую область на 2012 - 2015 годы».

Привлекательность Ростовской области, как инвестиционной площадки, заключается в том, что она обладает рядом конкурентных преимуществ:

- выгодное географическое положение: на востоке Ростовская область граничит с Волгоградской областью, на севере — с Воронежской, на юге — с Краснодарским и Ставропольским краями, республикой Калмыкией. Имеются водные пути, связывающие область со странами Черноморского, Средиземноморского и Прикаспийского бассейнов;

- развитая транспортная инфраструктура, представленная железнодорожными и автомобильными магистралями федерального значения, морскими и речными портами, международным аэропортом;

- высокий природно - ресурсный потенциал, а именно, умеренно - континентальный климат, 65% земельных ресурсов составляют черноземы. Область обладает широким спектром минерально - сырьевых ресурсов, в связи с чем, присутствует богатая сырьевая база для перерабатывающей промышленности;

- наличие нормативно - правовой базы, обеспечивающей привлекательность области как объекта инвестирования;

- в области действует инвестиционное законодательство, предполагающее целый набор преференций для потенциальных инвесторов. Налоговая поддержка выражается в следующих направлениях: льготы по налогам на имущество и прибыль организаций. Данные условия предоставляются инвесторам, осуществляющим инвестиционную деятельность на территории области, на срок окупаемости инвестиционного проекта, предусмотренного проектной документацией, но не более чем на пять лет.

В Ростовской области налоговые льготы по налогам на имущество и прибыль организаций предоставляются в соответствии с Постановлением Правительства Ростовской области.

В рамках реализации инвестиционного проекта устанавливаются пониженные виды ставок налога на имущество. Ставка 1,1% в отношении вновь созданного имущества организации, в рамках реализации инвестиционного проекта, но данная ставка не распространяется на имущество, взятое в аренду. Следующая пониженная ставка составляет 0,8% в отношении имущества организаций, осуществляющих водоотведение и водоснабжение населения и организаций. Заключительная пониженная ставка по данному виду налога составляет 0,4% и действует она в отношении имущества, являющегося объектом аэродромной инфраструктуры международных аэропортов. Так же организации, реализующие инвестиционные проекты с объемом капитальных вложений 300 млн. руб. и более освобождаются от уплаты налога на имущество организаций.

Льготой по налогу на прибыль могут воспользоваться организации, если они выступают в качестве: инвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Ростовской области; общественных организаций инвалидов; организаций, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов; учреждений, исполняющих наказания, и предприятий уголовно - исполнительной системы; средств массовой информации, полиграфических предприятий.

В указанных случаях ставка налога на прибыль, уплачиваемая в региональный бюджет, будет составлять 13,5%.

Необходимо также упомянуть о налоговой поддержке инвестпроектов непосредственно на муниципальном уровне. Решение городской думы о поддержке инвестиционной деятельности на территории города Ростова - на - Дону предусматривает введение льгот по следующим местным налогам: по земельному налогу и по налогу на имущество физических лиц. Данные льготы предоставляются инвесторам на условиях и в порядке, установленных законодательством о налогах и сборах, муниципальными нормативными правовыми актами и заключенным инвестиционным соглашением. Важным условием получения льгот по муниципальным налогам, является ведение раздельного учета доходов, расходов и финансовых результатов по инвестиционному проекту.

Несомненно, имеется и ряд проблемных вопросов, которые могут и должны решаться через корректировку законодательной базы в области налогообложения. На региональном уровне снижение налоговой нагрузки заключается только в предоставлении льгот по налогу на имущество и налогу на прибыль. Для сравнения, в Краснодарском крае льготное налогообложение имущества связано с полным освобождением инвесторов от уплаты данного налога, на время окупаемости проекта. Важно предусмотреть точечные преференции, направленные на развитие конкретных сфер деятельности. Например, нет государственной поддержки на региональном уровне в области льготного налогообложения инвесторов в сфере сельского хозяйства, промышленного производства, строительства и т.д.

Правительство Ростовской области должным образом обязано обратить внимание на экологическое состояние региона. Необходимо создавать условия для более глобальной налоговой поддержки в сфере воспроизводства природных ресурсов, т.к. явно наблюдается дисбаланс между производством и воспроизводством естественных богатств региона. Необходимо увеличить стимулирование инвесторов, чья деятельность будет направлена на улучшение экологического состояния территории, что в дальнейшем сдержит загрязнение окружающей среды, истощение природных ископаемых и ухудшение здоровья населения. Нельзя оставить незамеченным тот факт, что 65% составляют черноземные земли. Развитие сельского хозяйства, должно стать приоритетным направлением стимулирования инвестпроектов на территории области. Следует обеспечить оптимальное стимулирование данной отрасли, так же и смежных с ней, таких как создание инфраструктуры для развития сельского хозяйства.

Рассмотренные преференции нацелены на приращение капитала организаций, т.к. пониженные ставки позволяют им вкладывать дополнительные денежные средства на создание новых объектов имущества и развитие инфраструктуры, обеспечивающее развитие самих предприятий и повышение уровня жизни населения. Льготные условия налогообложения имущества организаций, непосредственно ориентируют инвесторов на крупный бизнес, что, несомненно, влечет за собой в дальнейшей перспективе увеличение рабочих мест, улучшение платежеспособности населения и снижение безработицы.

Подводя итоги необходимо сказать то, что Ростовская область признается одним из самых открытых для внешних инвестиций российских регионов. Согласно данным об итогах развития инвестиционной деятельности на территории области в 2012 году оборот организаций сложился в сумме 1 878,0 млрд. рублей, что в действующих ценах на 10,6%

больше уровня 2011 года. Промышленное производство в 2012 году выросло на 6,5 % за счет опережающего развития обрабатывающих производств, и в первую очередь - химического производства, металлургии, производства транспортных средств, электронного и оптического оборудования. Предприятия обрабатывающих производств в 2012 году увеличили физические объемы производства на 9,2% к уровню 2011 года. В производстве транспортных средств и оборудования в отчетном периоде выпуск продукции увеличен на 7,1%. Предприятия химического производства в прошедшем году увеличили выпуск на 16,6%, производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака – на 0,9%. Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий в отчетном периоде возросло на 15,7% [2].

Все вышеуказанное говорит о том, что политика Правительства области построена по правильному принципу, в регион привлекаются инвесторы, экономика развивается, но необходимо и в дальнейшем развивать законодательную базу, направленную на предоставление налоговых льгот, как на региональном уровне, так и на муниципальном, для стимулирования инвесторов к вложению больших денежных средств в мезоэкономику.

Список использованной литературы

1. Пешкова Е.П. Совершенствование взаимодействия малого и крупного бизнеса // Государственное и муниципальное управление. – 2015. – № 2. – Ростов н / Д: ЮРИУ РАНХ и ГС.
2. Инвестиционный портал Ростовской области – <http://invest-don.com/ru>.
3. Официальный портал Правительства Ростовской области – <http://www.donland.ru>.

© Н.Н. Овчинников, 2015

УДК 658.16

Ю. А. Овчинникова

Магистрант, 2 курс, направление «Общий и стратегический менеджмент»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г.Новосибирск, Российская Федерация

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА СТРАЖЕ ЭКОНОМИКИ

Переход к рыночной экономике требует новых подходов к управлению. В условиях современной российской действительности традиционные методы менеджмента, как оказалось, не дают реального эффекта, поскольку ориентированы на нормально функционирующие на рынке предприятия. В обстановке, когда преобладающее большинство малых, средних и крупных предприятий не просто испытывают временные затруднения, но уже давно и постоянно находятся в критическом положении, обычные, стандартные инструменты менеджмента уже не помогают. Поэтому актуальной стала проблема поиска и внедрения в практику таких форм и методов управления, использование которых позволяло бы не доводить дело до кризисного состояния предприятия, несмотря на общую неблагоприятную рыночную обстановку в нашей стране. В этой связи, в

последние годы все большее значение приобретает понятие «антикризисное управление» как экономической категории.

Антикризисное управление - это процесс разработки и поддержания стратегического равновесия между целями и возможностями организаций и корпораций в изменяющихся рыночных условиях, или в ситуациях кризиса.

Антикризисное управление направлено на адаптацию деятельности организации к постоянно меняющимся условиям внешней среды и на извлечение выгод из новых возможностей. Цель антикризисного управления — отказаться от неперспективных направлений деятельности и определить наиболее перспективные направления деятельности организации, обеспечивающие ее рост и процветание.

Антикризисное управление представляет собой современную концепцию управления экономическими процессами, протекающими на макро и микро уровнях в экономике страны. Концепцию такого управления можно представить в виде двух подходов – превентивное и арбитражное управление.

Важным аспектом разработки и реализации антикризисной стратегии является использование различных подходов для ситуаций потенциально возможного и наступившего кризиса. В первом случае должна быть создана система превентивного антикризисного управления, под которым понимается систематический процесс выявления внутренних и внешних факторов и тенденций, способных вызвать кризис, разработки и реализации комплекса мер по предотвращению его наступления. Такая система базируется на результатах прогнозирования внешней и внутренней экономической конъюнктуры, разработке на этой основе долгосрочных и среднесрочных планов и активном встречном управлении, обеспечивающем своевременное погашение потенциально возможных негативных тенденций [1.с. 57]. Таким образом, превентивное антикризисное управление нацелено на своевременную диагностику кризисных явлений, с целью недопущения их возникновения, предвидение возможности их наступления и разработку мероприятий по выходу из сложившихся кризисных явлений. Все эти процедуры реализуются в досудебном порядке (досудебная санация), и применяются в первостепенном порядке.

Арбитражное (антикризисное) управление - это деятельность многогранная и очень специфическая. Кризисная ситуация, в которой вынужден действовать арбитражный управляющий, задает необходимость сложной модели поведения антикризисного управляющего [2. с. 416]. Арбитражное управление, то есть антикризисное управление в судебном режиме, реализуется через применения процедур банкротства. Судебные процедуры банкротства делятся на две категории: процедуры восстановительного характера и ликвидационного. Восстановительные процедуры банкротства направлены на восстановление платежеспособности объекта и сохранение его функционирования на рынке. Ликвидационные процедуры банкротства направлены на урегулирование споров между объектом и кредиторами, а также ликвидацию неэффективных собственников бизнеса.

Институт банкротств является эффективным механизмом развитой рыночной экономики, позволяющий высвободить рынок от несостоятельных хозяйствующих субъектов, перераспределять собственность более эффективному хозяину. Можно полагать, что в условиях переходной и (последнее время) санкционной экономики России данный институт является еще более востребованным.

В отечественной экономике процедуры банкротства начали применяться с 1992 года, когда был введен новый и первый федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) предприятий». Сейчас действует уже третий закон о несостоятельности с

многочисленными дополнениями, изменениями, в т.ч. (последнее изменение) о банкротстве физических лиц.

Сегодняшняя ситуация свидетельствует о стремительном росте количества банкротств, большая часть которых приходится на реальный сектор экономики. По данным Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования большая часть банкротств России (60% от общего числа юрлиц - банкротов в реальном секторе) приходится на обрабатывающую промышленность [3. с. 26 - 28]. На втором месте – сельское и лесное хозяйство (17%), на третьем – электроэнергетика (15%). Также особую риску подвержены автопроизводители, аграрии и металлурги. Более того, Красноярский край по итогам 2014 и 2015 годов лидирует по количеству поданных заявлений на банкротство юридическими лицами по СФО (162 и 190 заявлений соответственно). Второе место приходится на Новосибирскую область (2014 г. - 156, 2015 г. - 180), третье – на Иркутскую область (2014 г. - 144, 2015 г. - 165). Наблюдаемая тенденция объясняется следующими факторами банкротства:

- рост уровня долговой нагрузки (8,4%);
- снижение оборачиваемости активов (4,4%);
- ухудшение финансового состояния в отрасли в целом (около 25%).

Резкое увеличение числа банкротств в 2014 году и первом квартале 2015 года стало следствием сокращения рентабельности, ухудшения условий кредитования и, следовательно, кредитоспособности, снижение спроса и других проблем, связанных с кризисными явлениями в экономике.

Таким образом, антикризисное управление актуально в любое время: как во время кризисных явлений в экономике, в период санкционной экономики страны, так и во времена стабилизации, роста и процветания экономической деятельности.

Список использованной литературы:

1. Павлова, Е. В. Превентивное антикризисное управление предприятием на основе методов риск - менеджмента [Текст]: - СПб., 2006. – 57 с.
2. Арутюнов, Ю.А. Антикризисное управление [Текст] – М.: Юнити - Дана, 2009. – 416 с.
3. Заушицина Б. Сдать позиции [Текст]: информ. - аналит. журн. Эксперт - Сибирь. – 2015, № 18 - 20 27.04 – 17.02.2015. – М., 2015. – 26 - 28 с.

© Ю. А. Овчинникова, 2015

УДК 657.01

Л. В. Голощапова

к.э.н., доцент Кафедры государственного финансового контроля,
бухгалтерского учета и аудита РЭУ им. Плеханова.

В.О.Овчинникова

студентка 4 курса финансового факультета РЭУ им. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

КРИТЕРИИ КАЧЕСТВА УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ

В статье рассмотрены критерии качества учетной информации в бухгалтерском учете на примере ЗАО «Евротранс», проанализированы проблемы качества учетной информации.

Актуальность исследования. Необходимость рассмотрения качества бухгалтерской учетной информации в контексте качества бухгалтерского учета определяется тем, что ее качество является предметом рассмотрения бухгалтерского учета в интересах заинтересованных сторон экономического субъекта, а критерии качества - проверяемыми предпосылками или целями бухгалтерского учета.

Несмотря на обязанность экономического субъекта по подготовке и представлению своим заинтересованным сторонам бухгалтерской (финансовой) отчетности, тип, содержание и степень детализации, раскрываемой в ней информации не зависят от желания отчитывающегося экономического субъекта и в значительной степени определяются информационными потребностями заинтересованных сторон. Однако представляется очевидным, что информационные потребности отнюдь не всех заинтересованных сторон могут оказывать влияние на ее содержание и учитываться экономическим субъектом при подготовке и представлении финансовой отчетности, а также оказывать влияние на качество раскрываемой в ней информации. [1]

С определенной долей условности все группы заинтересованных сторон экономического субъекта, включая потребителей его продукции, товаров, работ, услуг, можно считать "потребителями" бухгалтерской финансовой информации, но не все из таких заинтересованных сторон могут считаться надлежащими пользователями бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Итак, потребность в оценке качества бухгалтерской учетной информации испытывают ее надлежащие пользователи из числа заинтересованных сторон экономического субъекта. С этой целью необходимо определить сущность критериев качества бухгалтерской учетной информации и последовательность формирования оценок качества бухгалтерской учетной информации ее надлежащими пользователями

Понятие "качество" имеет как объективную сторону, которая выражается через свойства объекта, так и субъективную, отражающую желания потребителя. Так, с одной стороны, качество бухгалтерской учетной информации понимается как сугубо объективное понятие с точки зрения установленных требований к процессу ее формирования и стандартизированных качественных характеристик. Однако с точки зрения ее надлежащих пользователей качество информации рассматривается как субъективное понятие, так как каждый надлежащий пользователь бухгалтерской учетной информации составляет собственное представление о ее качестве. Сущность категории качества проявляется, в частности, в ее двойственности, т.е. одновременном проявлении субъективной и объективной характеристик, что обуславливает сложность ее оценки. Однако момент совпадения объективной и субъективной сторон категории качества в бухгалтерском учете существует и проявляется в критериях качества "продукта" системы бухгалтерского учета - бухгалтерской учетной информации. [6]

Такие критерии качества бухгалтерской учетной информации носят концептуальный характер и представляют потребности и ожидания надлежащих пользователей бухгалтерской учетной отчетности, воспринимаемые (оцениваемые) исторически объективно государственными и общественными регуляторами бухгалтерской профессии и экономическим субъектом и выражающиеся в установлении обязательных к соблюдению требований к формированию и представлению бухгалтерской финансовой информации и соответствующих качественных характеристик. Таким образом, оценка надлежащими

пользователями бухгалтерской учетной информации ее качества - это субъективная оценка объективно существующих, фактических характеристик информации, раскрытой в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Достигнутая выше определенность в вопросе, что есть качество в бухгалтерском учёте и аудите, а также выявленная взаимосвязь между нормативным регулированием бухгалтерского учёта и аудита и их качеством, позволяют рассмотреть вопрос о критериях качества нормативной базы, применяемой в бухгалтерском учёте и аудите.

Если под качеством бухгалтерского учёта понимать его способность к формированию информации, создающей у пользователя адекватное представление о ходе экономических процессов и их результатов, то критерии качества нормативной базы, регулирующей бухгалтерский учёт, очевидны: [5], [2]

Адекватность описания, под которой следует понимать наличие терминологического аппарата, позволяющего **однозначно** идентифицировать протекающие экономические процессы и объекты. Иначе говоря, нормативная база должна содержать **непротиворечивую** систему понятий, позволяющих обеспечить **различимость** как самих экономических процессов (например, инновационная деятельность, производство товаров и услуг и т.д.), так и экономических объектов, участвующих в этих процессах (основные средства, расходы, товары и т.д.).

Пример. ЗАО «Евротранс» приняты в налоговом учете счета - фактуры, заполненные с нарушением порядка оформления счетов - фактур.

В книгах покупок за первый квартал 2015 года отражены суммы НДС, предъявленные к вычету из бюджета, по счетам - фактурам, заполненным с нарушением порядка оформления счетов - фактур, а именно: в полученных от контрагентов счетах - фактурах не заполнена строка № 5 «К платежно - расчетному документу...», когда по данным контрагентам проведено организацией авансирование поставки ТМЦ, выполнения работ и оказания услуг. Полный перечень счетов - фактур, оформленных с указанным нарушением порядка заполнения счетов - фактур и принятых ЗАО «Евротранс» к бухгалтерскому и налоговому учету, отражен в Таблице 1

Таблица 1 Перечень счетов - фактур, оформленных с нарушением порядка заполнения счетов - фактур и принятых ЗАО «Евротранс» к бухгалтерскому и налоговому учету (руб.)

Наименование контрагента	Реквизиты счета - фактуры	Стоимость товаров, руб.	Сумма НДС по счету - фактуре, руб.
ООО «ВладМаз»	№315 от 02.03.15	6700	1022.03
	№116 от 05.02.15	5010	764.24
	№466 от 27.03.15	19847	3027.51
	№307 от 27.03.15	20480	3124.07
	№9 от 01.01.15	1115	170.08
	№33 от 14.01.15	688	104.95
	№64 от 14.01.15	1925	293.64
	№74 от 21.01.15	8580.00	1308.8
ООО «Шина - Сервис - Владимир»	№18 от 02.02.15	172870	26370

	№33 от 20.02.15	59100	9015.25
	№3 от 13.01.15	55300	8435.59
	№7 от 15.01.15	7250	1105.93
	№14 от 28.01.15	3900	594.92
ООО «ДемАвто»	№225 от 03.03.15	24250	3699.15
	№244 от 06.03.15	4987.57	760.82
	№257 от 11.03.15	4275.07	652.13
	№258 от 11.03.15	5914.49	902.21
ООО «АСМАП - Сервис»	№2644 от 22.01.15	999.99	152.54
ООО «Агреман - Владимир»	№294 от 21.01.15	117083.20	17860.15
	№356 от 23.01.15	9092.60	1387.01
Итого:	X	529367,92	80751,02

Принятие организацией к возмещению из бюджета НДС по оформленным с нарушением установленного порядка счетам - фактурам может привести к спорам с налоговой инспекцией при проведении выездной налоговой проверки и возможному отказу в принятии к возмещению НДС в сумме 80 751 рубля. Доначисление налоговым органом НДС приведет к наложению штрафных санкций в размере 20% от суммы неуплаченного в бюджет НДС в размере 16 150 рублей и начислению пени за просрочку расчетов с бюджетом по НДС

Метрологическая состоятельность. Параметры описываемых средствами бухгалтерского учёта экономических процессов должны иметь **объективную** меру, или, как принято говорить, оценку. Нет меры, нет и информации[5]

Доступность изложения. Язык, на котором пишутся нормативные акты, во – первых, должен быть русским. Во – вторых, он должен быть доступен пониманию не только бухгалтеров и аудиторов, но и лиц, непосредственно управляющих экономическими процессами разного масштаба, обеспечивая единое информационное пространство между всеми без исключения участниками экономической деятельности.

Полнота – это включение в отчетную информацию всего материала, необходимого для истинного отражения конкретного явления, то есть чтобы быть надежной, информация в бухгалтерской отчетности должна быть полной с учетом существенности и затрат на нее. Полнота подразумевает, что учетная информация должна содержать максимум того, что необходимо знать заинтересованным в отчетности лицам, и включать все необходимые комментарии, чтобы не дезориентировать лиц, пользующихся информацией

Отсутствие данных может сделать информацию ложной или дезориентирующей, и, таким образом, ненадежной и несовершенной с точки зрения уместности данной информации.

Аудиторами проведен сравнительный анализ данных бухгалтерского учета ЗАО «Евротранс» и ООО «Трейд - Сервис», за оказанные услуги по транспортировке товаров за 2014 год (Таблица 2).

Таблица 2 Сравнительный анализ данных бухгалтерского учета ЗАО «Евротранс» и ООО «Трейд - Сервис» за 2014 год. (руб.)

По данным бухгалтерского учета ООО «Трейд - Сервис»			По данным бухгалтерского учета ЗАО «Евротранс»			Отклонения (+; -)		
Остаток задолженности на начало 2014 года	Оприходовано услуг	Претензии перевозчику	Остаток задолженности на начало 2014 года	Реализовано услуг	Принятые претензии от покупателя	(гр.4 – гр.1)	(гр.5 – гр.2)	(гр.6 – гр.3)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1943419.85	149374109	3858357.28	1961672.05	149373873.01	41498.11	18252.2	-235.99	-3816859.17

Наибольший размер отклонений составил 3816859.17 рублей. Указанная сумма дебиторской задолженности по бухгалтерскому учету ООО «Трейд - Сервис» сформировалась за счет выставленных сумм претензий в адрес ЗАО «Евротранс» по услугам грузоперевозки, не принятых ЗАО «Евротранс» в бухгалтерском учете

Анализ данных бухгалтерского учета ЗАО «Евротранс» выявил сальдо расчетов по авансам, выданным:

по состоянию на 01.01.2013 года в размере 58 835 тыс.руб. (остаток по сч.60.02 «Расчеты по авансам, выданным» – 53 719 275,15 руб., остаток по сч.60.22 «Расчеты по авансам, выданным в валюте» - 1 338 625,12 руб. и по сч.62.32 «Расчеты по авансам, выданным в у.е.» - 3 776 748,57 руб.);

по состоянию на 31.12.2013 года в размере 151 344 тыс.руб. (остаток по сч.60.02 «Расчеты по авансам, выданным» – 142 914 427,42 руб. и по сч.62.32 «Расчеты по авансам, выданным в у.е.» - 8 429 336,96 руб.)

В бухгалтерском балансе информация по указанным авансам не представлена. Необходимо отметить, что суммы представляют существенную величину как по отношению к величине дебиторской задолженности, так и к валюте баланса

Таблица 3. Анализ данных бухгалтерского баланса

Показатель	Код строки	На 31 декабря 2013	На 31 декабря 2012	%% аванса 151344т.р. к показателям	%% аванса 58835т.р. к показателям
Дебиторская задолженность	1230	2 400 299	1 397 770	6	4
Итого по разделу II	1200	5 250 517	4 142 663	3	1
Баланс	1600	5 270 749	4 159 379	3	1

Исходя из изложенного можно сделать следующие выводы: качество бухгалтерской финансовой информации представляет степень соответствия фактических характеристик такой информации потребностям и ожиданиям ее надлежащих пользователей. Критериями такого соответствия, а, следовательно, критериями качества бухгалтерской финансовой информации выступают полезность бухгалтерской финансовой информации и доверие к ней со стороны ее потребителей. Степень такого соответствия определяется степенью полезности бухгалтерской финансовой информации и доверия к ней, оцениваемыми субъективно по результатам принятия экономических решений ее надлежащими пользователями и объективно по результатам ее независимой проверки аудиторами в интересах надлежащих пользователей бухгалтерской финансовой информации экономического субъекта. [4]

В этом смысле качество бухгалтерского учета должно оцениваться исходя из того, обеспечивают ли характеристики учетного процесса или информационной системы подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности формирование бухгалтерской финансовой информации, полезной и заслуживающей доверия с позиции ее надлежащих пользователей.

Тогда бухгалтерскую (финансовую) отчетность можно считать качественной в том случае, если она соответствует своему назначению, т.е. обеспечивает заинтересованные стороны экономического субъекта информацией о состоянии его экономических ресурсов и требованиях, полезной для использования в качестве надлежащей основы принятия соответствующих экономических решений.

Список использованной литературы:

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. М: Омега - Л, 2013.
2. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / М. А. Вахрушина. – 5 - е изд. – М.: Омега - Л, 2006. – 570 с.
3. Соколова Е.С. Методы оценки качества учетной информации. // Известия оренбургского государственного аграрного университета. // Выпуск № 31 - 1 / том 3 / 2011. Режим доступа. — URL: [<http://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-kachestva-uchyotnoy-informatsii>]
4. Карагод В.С., Трофимова Л.Б. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Финансы и статистика, 2011.
5. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности. М.: Проспект, 2012.
6. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФА - М, 2013.
7. Рабинович А. М. Категории ошибок. // Налоговый вестник. — 2011. — № 9. — стр.7
8. Трунина В. Ф. Типичные ошибки в бухгалтерском учёте и их исправление [Текст] / В. Ф. Трунина, Ю. В. Шевела // Молодой ученый. — 2013. — №1. — С. 195 - 197.

© Л. В. Голощапова, В.О.Овчинникова, 2015

РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДСИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СЛУЖБОЙ ЛОГИСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Возможность автоматизации отдельных процессов в логистических системах предприятий с целью повышения их эффективности и обеспечения новыми конкурентными преимуществами определило актуальность работы.

Целью данной работы является разработка информационной подсистемы управления службой логистики предприятия. Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- изучены теоретические основы распределительной логистики и организации службы логистики предприятия;
- дана характеристика объекту исследования;
- на основании анализа предметной области определены требования к автоматизированной информационной подсистеме;
- произведено моделирование предметной области;
- составлены требования к аппаратным и программным средствам, обеспечивающим работу информационной подсистемы;
- автоматизирован процесс ввода и обработки данных и создания отчетов;
- определен экономический эффект при внедрении программного продукта.

Объектом исследования стало коммерческое предприятие ООО «Арома - Юг» г. Горячий ключ Краснодарского края. Основным видом деятельности предприятия является производство и продажа минеральных вод и других безалкогольных напитков.

Произведенный анализ деятельности службы логистики предприятия, организации учета показал, что данный процесс не полностью автоматизирован. В работе службы логистики присутствует ручная выписка маршрутных листов, что приводит к дополнительным простоям транспортных средств и затратам труда сотрудников службы. С целью повышения эффективности работы сотрудников была поставлена задача по разработке информационной подсистемы управления службой логистики предприятия.

Информационная подсистема должна обеспечить возможность формировать маршруты движения транспорта, производить расчет маршрутного листа по направлениям доставки, получать отчеты о выработке транспортных средств и водителя.

По итогам изучения и анализа предметной области было произведено моделирование предметной области в контексте разрабатываемой информационной системы. Результатом данной работы стали инфологическая и датологическая модели.

В качестве инструмента разработки выбрана технологическая платформа 1С, так как на предприятии уже эксплуатируется конфигурация «Бухгалтерия предприятия». В соответствии с выбранным инструментальным средством определены системные требования информационной подсистемы.

В результате выполнения работы разработана информационная подсистема управления службой логистики для ООО «Арома - Юг».

Внедрение разработанной информационной подсистемы позволило:

- формировать маршруты движения транспорта службы логистики;
- снизить затраты труда работников на выписку маршрутных листов;
- сократить время обработки данных и формирования отчетов.

По итогам расчета годового экономического эффекта внедрения информационной подсистемы и срока окупаемости можно сделать вывод, что ее внедрение в предприятии целесообразно, эффективно и окупаемо.

Список использованной литературы:

1. Афонин А.М. Транспортная логистика: организация перевозки грузов // Москва. Форум., 2014. 368с..
2. Тюнин, Е. Б. Распределенные информационные системы в управлении сельскохозяйственным предприятием // Ежемесячный журнал «Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов» №11. Курск. 2012
3. Тюнин Е. Б. Интеграция оперативного и управленческого учета в сельхозпредприятиях на основе информационно - аналитических систем // Молодой ученый. №12 (47). Москва. 2012. С. 280 - 282
4. Семенов М.И., Кондратьев В.Ю., Тюнин Е.Б. Электронная карта полей как инструмент информационно - аналитического обеспечения оперативного управления производством // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2009. № 19. С. 22 - 25.
5. Тюнин, Е. Б. Совершенствование оперативного управления в сельхозпредприятиях на основе математических и инструментальных методов // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Адыгейский государственный университет. Майкоп, 2008
6. Тюнин, Е. Б. Математическое моделирование производственных процессов в агропромышленном предприятии // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. Спб. 2008. № 67. С. 291 - 295
7. Тяпухин, А. Коммерческая логистика // Тяпухин А., Акинин Б. Москва: Проспект, 2013. 432с.

© Ф.Г. Осипов, 2015

УДК 336.3

К. Е.Перебийнос

Студентка, Экономический факультет

Хабаровский государственный университет экономики и права

г. Хабаровск, Российская Федерация

И. М.Соломко

к.э.н., профессор, Экономический факультет

Хабаровский государственный университет экономики и права

г. Хабаровск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Сбалансированность бюджета – паритетное соотношение между расходами и доходами бюджета. Сбалансированность бюджета является одним из основных принципов функционирования бюджетной системы.

В общем виде **сбалансированность бюджета** предполагает равенство его доходной и расходной частей, но на практике подобный результат исполнения бюджета достигается сравнительно редко.

Как правило, бюджеты публично - правовых образований составляются и утверждаются с дефицитом. По итогам исполнения бюджета может сформироваться как профицит, так и дефицит. Второй вариант является более распространенным. Возникновение дефицита бюджета может обуславливаться экономическими и (или) политическими причинами. Среди экономических причин следует выделить необоснованное (не подкреплённое финансовыми возможностями) увеличение расходов бюджета, их неэффективность, нерациональность налоговой политики, снижающая стимулы к осуществлению и развитию предпринимательской деятельности, низкое качество администрирования доходов, а также цикличность развития экономики. Кроме того, дефицит может быть не только следствием низкой эффективности управления общественными финансами, но и результатом сознательно проводимой политики, направленной на поддержку экономики и решение социальных проблем.

В последние годы, а именно начиная с 2009 года, федеральный бюджет исполняется с дефицитом. В связи с этим актуальным является изучение дефицита бюджета как экономического явления.

Размер дефицита федерального бюджета утверждается федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период и определяется как разница между общим объемом расходов и общим объемом доходов бюджета на очередной финансовый год и плановый период. Показатели федерального бюджета 2007 - 2014 приведены в таблице 1.

Таблица 1 — Основные характеристики федерального бюджета за период 2007 - 2014 гг., млрд. рублей [4]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доходы	7 781,12	9 275, 93	7 337,75	8 305, 41	11 367, 65	12 855, 54	13 019, 94	14 496, 88
Расходы	5 986,56	10 980,98	9 660,06	10 117,45	10925,61	12894,99	13342,92	14831,58
Дефицит / профицит	1794,56	1 705, 05	- 2 322,31	- 1 812,04	442, 04	- 39, 45	- 322, 98	- 334,70

В течение анализируемого периода наблюдается тенденция роста дефицита федерального бюджета (рисунок 1).

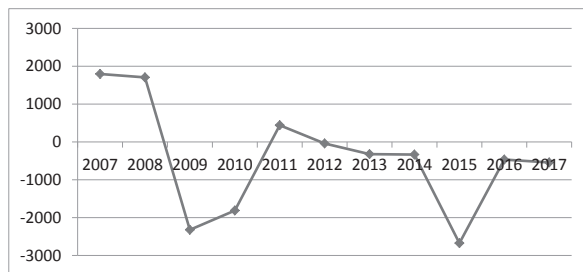


Рисунок 1 — Динамика дефицита федерального бюджета за 2007 - 2014 гг. и плановый период 2015 - 2017 гг., млрд. руб.

По данным Федерального Казначейства за период с 2001 до 2008 года федеральный бюджет исполнялся с профицитом. Однако, начиная с 2009 года, наблюдается резкий скачок дефицита федерального бюджета. В первую очередь это связано с мировым финансовым кризисом 2008 г., а также со снижением мировых цен на нефть.

В 2011 году федеральный бюджет был исполнен с профицитом, что объясняется благоприятным изменением конъюнктуры мирового рынка нефти. Так, в 2011 г. цены на нефть достигли 110 долларов за баррель, вместо запланированных при составлении федерального бюджета 75 долларов. [6].

По прогнозам к концу 2015 г. величина дефицита федерального бюджета составит 2 675,3 млрд. рублей, что почти в 6 раз превышает прогнозный объем дефицита бюджета в 2016 г. (467,3 млрд. рублей) и в 5 раз — в 2017 г. (федеральный закон от 01.12.2014 №384 - фз «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов») [3].

Предельные размеры дефицита для бюджетов бюджетной системы РФ установлены Бюджетным кодексом РФ. Размер дефицита не должен превышать 1% прогнозируемого на очередной финансовый год и плановый период объема ВВП, указанного в федеральном законе о федеральном бюджете на очередной год и плановый период. Так, в 2014 году ВВП составил 71406,4 млрд. руб. [5] при уровне инфляции в 11,4% [2], а дефицит федерального бюджета составил 334,70 млрд. руб. Таким образом, с учетом всех характеристик размер дефицита составил 0,42% объема ВВП, что соответствует ограничениям, установленным бюджетным законодательством.

Утверждение бюджета с дефицитом допускается в случае наличия обоснованных источников его финансирования (табл. 2). Бюджетным кодексом РФ предусмотрены источники внутреннего и внешнего финансирования дефицита федерального бюджета [1].

Проанализируем динамику источников финансирования дефицита федерального бюджета за 2012 - 2014 гг. Так, если в 2012 г. общая сумма источников дефицита бюджета составила 39,45 млрд. руб., то уже в 2013 эта величина составила 322,98 млрд. руб. (т.е. увеличилась в 8 раз), в 2014 г. — 334,7 млрд. руб. (темп роста составил 103,6%).

Таблица 2 — Источники финансирования дефицита федерального бюджета за 2012 - 2014 гг., млрд. рублей [4].

Наименование показателя	Года		
	2012	2013	2014
Источники финансирования дефицита федерального бюджета - всего	39,45	322,98	334,70
Источники внутреннего финансирования дефицита федерального бюджета, в т.ч:	420,68	831,84	4 076,28
- Привлечение	911,87	1295,15	4399,94
- Погашение	- 491,19	- 463,31	- 323,66
Источники внешнего			

финансирования дефицита федерального бюджета, в т.ч:	18,06	52,74	- 146,66
- Привлечение	232,63	225,32	2,57
- Погашение	- 214,57	- 172,58	- 149,23
Изменение остатков средств	- 399,3	- 561,60	- 3 594,92

В структуре источников финансирования дефицита федерального бюджета преобладают источники внутреннего финансирования. Так в 2013 г. по сравнению с 2012 г. они увеличились почти в 2 раза, а в 2014 г. в 5 раз (по сравнению с 2013 г.). Эти изменения отражают приоритеты долговой политики РФ, направленной на снижение кредитных и иных рисков, связанных с заимствованиями на мировом финансовом рынке.

Динамика источников внешнего финансирования дефицита бюджета характеризовалась нестабильностью. Так, в 2013 г. по сравнению с 2012 г. их объём увеличился в 3 раза. В 2014 г. привлечение источников внешнего финансирования дефицита бюджета снизилось в 87 раз. Объём выплат по источникам внешнего финансирования дефицита бюджета многократно превысил величину их поступлений.

Таким образом, динамика источников финансирования дефицита федерального бюджета иллюстрирует тенденцию к постепенному замещению источников внешнего финансирования дефицита бюджета внутренними.

В заключении отметим следующее.

На современном этапе существуют различные точки зрения на проблему сбалансированности бюджета. Вместе с тем большинство экономистов сходятся во мнении, что высокий уровень дефицита бюджета и его сохранение на протяжении длительного периода создает риски бюджетной устойчивости.

Устойчивость и сбалансированность федерального бюджета является условием не только своевременного исполнения расходных обязательств РФ, но и фактором, определяющим тенденции развития региональных и муниципальных финансов.

В связи с этим одним из приоритетов политики в сфере общественных финансов является поддержание дефицита федерального бюджета на экономически безопасном уровне. Не меньшее значение имеет обеспечение оптимальной структуры источников его финансирования с точки зрения уровня рисков и стоимости обслуживания долговых обязательств.

Список использованной литературы:

1. Бюджетный кодекс РФ : ФЗ от 31.07.1998 № 145-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
2. Центральный Банк России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
4. Официальный сайт Федерального казначейства РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>

6. Российская газетаRG.RU [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru>

© К.Е. Перебейнос, И.М. Соломко, 2015

УДК 338

А. Н. Плотников, д. э. н., профессор

Факультет экономики и менеджмента

Саратовский государственный технический университет

г. Саратов, Российская Федерация

Д. А. Плотников, к. э. н., доцент

Факультет экономики и менеджмента

Саратовский государственный технический университет

г. Саратов, Российская Федерация

Е. Д. Макарова, Студент направления «Торговое дело»

Факультета экономики и менеджмента

Саратовский государственный технический университет

г. Саратов, Российская Федерация

РОЛЬ ОПТОВЫХ ЗАКУПОК В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Актуальность выбранной тематики неоспорима, т.к. от того как будет организована оптовая закупка товаров будет зависеть дальнейший успех работы предприятия. Благодаря оптовым закупкам происходит снабжения предприятий, занимающихся розничной торговлей.

Оптовая закупка товаров очень сложный процесс, ведь коммерческий аппарат должен изучать источники и поставщиков товаров, заключать договора, следить за ассортиментом на своих складах, вести учет и контроль за состоянием и движением товара, обеспечить постоянный завоз товара. Коммерческий аппарат так же должен следить за заказами и разрабатывать заявки на производство и поставку товаров.

Итогом выполнения вышеперечисленных функций должно быть: достижение экономической эффективности [1].

Проблематика темы исследования состоит из 3 основных аспектов:

1. Оптовая закупка товаров впрок, на первый взгляд, может показаться довольно выгодной, т.к. довольно часто большая упаковка дает в итоге меньшую цену за единицу товара. Но есть и минусы у оптовых закупок. Платим больше за большее количество, которое в итоге нам может и не понадобится.

2. Оптовые закупки приводят к увеличению потребления.

Не правильное использование пространства, увеличение складских и логистических расходов компании.

3.Нарушение бюджета

Одна из проблем оптовых закупок – выход за рамки бюджета. Правильный бюджет сбалансирован и сконцентрирован на конкретной цели. Таким образом, всякий раз, когда вы выбиваетесь из бюджетного графика, вы отдаляете себя от достижения цели.

В этой связи, можно четко сказать, что прибегая к оптовым закупкам, мы не только тратим больше, но и увеличиваем вероятность появления дополнительных трат в будущем [2].

Основная часть. Одной из наиболее ответственных функций торгового предприятия является закупочная работа. Важно понимать то, что от качества организации оптовых закупок зависит коммерческий риск, который может быть связан с отсутствием продажи товара и нанесением ущерба предпринимателю или фирме. Для уменьшения степени риска используют следующие методы:

- 1.Проверка надежности партнеров;
- 2.Страхование сделки;
- 3.Создание на предприятии специальных фондов (самострахование);

Проверке надежности партнеров уделяется также весьма много внимания. Чаще всего сотрудничать предпочитают с теми компаниями (фирмами, организациями и т.п.), которые давно предоставляют свои услуги на рынке.

Страхование сделки является незаменимой составляющей сотрудничества между партнерами, страхование сделки может оградить организацию от того ущерба, который может быть нанесен фирме.

Самострахование необходимо, т.к. именно этот этап может спасти предприятие в критический момент.

В ходе закупки товаров определяется то, какое количество товаров или услуг необходимо, какой товар пользовался большим спросом, и какая торговая марка удовлетворила большую часть покупателей.

Процесс закупки товаров изображен на рисунке 1.

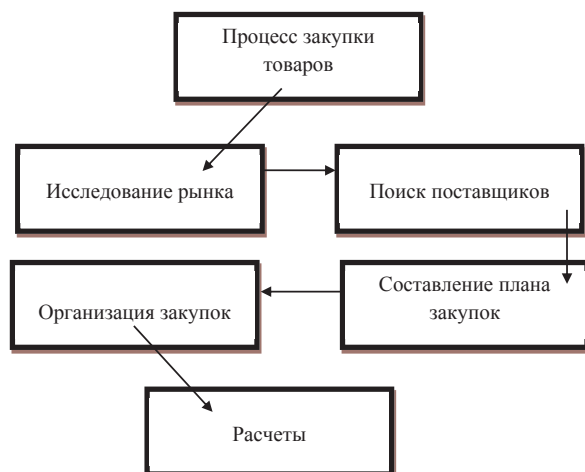


Рисунок 1 - Процесс закупки товаров

Первым этапом процесса закупок товара является исследование рынка, именно на этом этапе происходит сбор информации о потребителях и об их потребностях. При исследовании рынка используют прямые и косвенные методы, к прямым методам относятся контакты с поставщиками, посещение ярмарок и выставок, а к косвенным методам относятся СМИ, каталоги, журналы.

Вторым этапом можно считать поиск поставщиков, именно от качества выполненной работы на том этапе зависит дальнейший успех закупок.

Третий этап, составление плана закупок, он нужен для того, чтобы четко понимать, что и в каких количествах необходимо приобрести.

Четвертый этап, это организация закупок, на этом этапе происходит налаживание связей отдела закупок с другими подразделениями торговой компании или предприятия. Правильная организация закупок способствует увеличению прибыли.

И пятый этап, это расчеты.

С помощью закупочной работы, на предприятии формируется лучший и наиболее востребованный ассортимент товаров. Эффективную работу предприятия обеспечивают правильно организованные и планированные закупки.

Рационально организованные закупки способствуют формированию конкурентоспособного ассортимента. Правильно организованные закупки оказывают лишь положительное воздействие на предприятие. Когда предприятия или же какая-то коммерческая фирма начинают свою деятельность в торговле, они должны понимать, что для того, чтобы их ассортимент пользовался спросом нужно серьезно подойти к изучению рынка, к изучению потребностей покупателей, к изучению цен и качества аналогичной продукции. Организовывать закупки должны лишь квалифицированные специалисты, ведь именно они смогут учесть все нюансы, которые включает данная деятельность. Грамотно организовав закупки, предприятие получит прибыль.

Важность рационально организованных закупок изображена на рисунке 2.

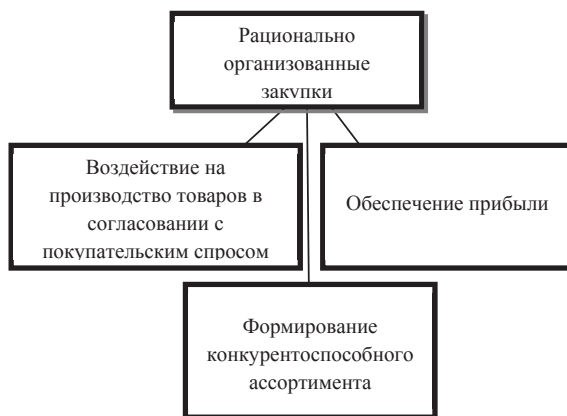


Рисунок 2 - Положительные аспекты рационально организованных закупок

В условиях рыночной экономики закупочная работа в РФ коренным образом изменилась [3,4].

В административно командной экономике материальное и техническое обеспечение осуществлялось в рамках централизованного планирования народного хозяйства.

Современные рыночные отношения можно охарактеризовать:

- ✓ большим количеством поставщиков;
- ✓ свободой выбора партнера по закупке товаров;
- ✓ свободой в формировании цены;
- ✓ равенством между партнерами;
- ✓ конкуренцией между поставщиками и покупателями;
- ✓ инициативой, самостоятельностью и предприимчивостью коммерсанта при закупке товаров.

Оптовая торговля— это форма отношений между предприятиями, организациями, при которой хозяйственные связи по поставкам продукции формируются сторонами самостоятельно. Именно торговля является посредником между производителем и потребителем, в данном случае производителем выступает производство, а потребителем розничное звено.

У оптовой торговли, как и у розничной, есть определенные цели и задачи, которые приведены в таблице 1.

Оптовая торговля играет роль активного проводника товаров отечественного производства и перемещения, накопления достаточно большой массы импортных товаров в пространстве и во времени на внутренний потребительский рынок. Она заставляет отечественных производителей повышать качество своих товаров для завоевания прочного места в конкурентной борьбе.

Таблица 1

Цели и задачи оптовой торговли

Цели оптовой торговли	Задачи оптовой торговли
1. Развитие каналов товародвижения.	1. Поиск надежных поставщиков.
2. Поддержание качественного товарного потока.	2. Приобретение крупных партий товаров.
3. Формирование дополнительных источников материального обеспечения товародвижения.	3. Формирование конкурентоспособного ассортимента.
	4. Подбор ассортимента под спрос потребителей.
	5. Улучшение и обновление качества товаров.
	6. Обеспечение сбыта.
	7. Понимание риска.
	8. Маркетинговые исследования.

У оптового звена есть основные функции:

- ✓ распределения - закупка товара специализированного производственного ассортимента у различных производителей и комплектация ассортимента с учетом

дифференцированного спроса (формирование торгового ассортимента путем подсортировки товара);

- ✓ накопления и хранения - временной интервал между различными сезонами;
- ✓ организация товародвижения - преодоление пространства;
- ✓ контроль - обеспечение качества поставляемого товара;
- ✓ регулирование рынка - выравнивание цен благодаря закупкам крупных партий товара и получение значительных скидок на закупаемые товары;
- ✓ кредитная поставка товара - финансирование розничных предприятий, когда поставка товара осуществляется без оплаты и между поставкой и оплатой существует интервал времени;
- ✓ маркетинговая поставка товара - исследование и освоение рынка через рекламу, маркетинг, систему ценообразования благодаря привлекательной упаковке товара и т.д.;
- ✓ обеспечение хранения и транспортировки - создает ритмичность и гарантированность поставки товаров в розничную сеть небольшими партиями.

Эти функции оптовой торговли на микроуровне трансформируются в разнообразные функции оптовых торговых предприятий.

Таблица 2

Функции оптовой торговли

Функции оптовой торговли по отношению к поставщикам	Функции оптовой торговли по отношению к оптовым покупателям
1. Концентрация коммерческой деятельности	1. Оценка потребностей и спроса
2. Помощь в процессе перехода прав собственности на товар	2. Преобразование промышленного ассортимента в торговый
3. Инвестиционное обеспечение процесса товародвижения	3. Преодоление пространственного разрыва и экономическая интеграция территории
4. Уменьшение коммерческого риска	4. Накопление и сохранность товарных запасов
5. Рекламное исследование рынка	5. Фасовка, упаковка
	6. Доработка, доведение товаров до требуемого качества
	7. Кредитование
	8. Информационное и консалтинговое обслуживание

Выполнение данных функций составляет основу коммерческой деятельности и оптовой торговли [5,6,7].

Вывод. Для производителей, оптовые закупки являются гарантией того, что их услуги и товары будут приобретены по достойной цене, они будут обеспечивать непрерывность производства, а для предприятий торговли оптовые закупки являются гарантией того, что товар будет доставлен вовремя и в необходимом количестве. Для производителей и предприятий торговли оптовые закупки служат залогом их выживания на рынке.

Оптовые закупки имеют большое влияние на производство, а именно определяют тот объем продукции, который нужно произвести, совершенствуют и улучшают качество и ассортимент товара, с другой стороны они также влияют на торговлю в розницу, ведь именно оптовые закупки формируют ассортимент, повышают уровень удовлетворенности потребительского спроса [8 - 9].

Роль оптовых закупок призвана выполнять функцию регулятора спроса и адаптироваться к требованиям потребителя.

Список используемой литературы

1. Интернет - ресурс «Referat54». URL: [http:// referat54.ru / Commerce / 28661 /](http://referat54.ru/Commerce/28661/) (дата обращения: 22.09.2015).

2. Интернет - ресурс «Блог об экономии». URL: [http:// s - economit.ru / sekonomit - dengi / optovye - zakupki - ne - dayut - economii /](http://s-economit.ru/sekonomit-dengi/optovye-zakupki-ne-dayut-economii/) (дата обращения: 22.09.2015).

3. Интернет - ресурс «Grandars». URL: [http:// www.grandars.ru / college / biznes / zakupka - tovarov.html](http://www.grandars.ru/college/biznes/zakupka-tovarov.html) (дата обращения: 22.09.2015).

4. Интернет - ресурс «Trademanagement». URL: [http:// trademanagement.ru / termin / 89 /](http://trademanagement.ru/termin/89/) (дата обращения: 30.09.2015).

5. Интернет - ресурс «Grandars». URL: [http:// www.grandars.ru / college / biznes / zakupka - tovarov.html](http://www.grandars.ru/college/biznes/zakupka-tovarov.html) (дата обращения: 22.09.2015).

6. Интернет - ресурс «Uchebniki online». URL: [http:// uchebnikionline.com / marketing / organizatsiya_ torgivli_ - _apopiy_vv / sut_ optovih_ zakupivel_ vid_ planuvannya_ zakupivelnoyi_ roboti.htm](http://uchebnikionline.com/marketing/organizatsiya_torgivli_-_apopiy_vv/_sut_optovih_zakupivel_vidi_planuvannya_zakupivelnoyi_roboti.htm) (дата обращения: 22.09.2015).

7. Интернет - ресурс «Студопедия». URL: [http:// studopedia.org / 9 - 54216.html](http://studopedia.org/9-54216.html) (дата обращения: 22.09.2015).

8. Плотников, А.Н. Логистика снабжения подрядных организаций материальными и техническими ресурсами [Текст] / А.Н. Плотников, Д.А. Плотников // Вестник СГТУ. 2011. №3. Вып. 1, С.368 - 376.

9. Плотников А.Н. Формирование и функционирование кластера вторичных ресурсов как института инновационного развития / Е.С. Захарченко, А.Н. Плотников // Инновационная деятельность – 2013 - №4(24) – С. 5 - 7

© А.Н. Плотников, Д.А. Плотников, Е.Д. Макарова, 2015

УДК 336

К.Ю.Плющик

студентка Группа 2419 бд РЭУ им.Г.В.Плеханова, Г.Москва,Российская Федерация

М.С.Марьяна

студентка Группа 2419 бд РЭУ им.Г.В.Плеханова, Г.Москва,Российская Федерация

Научный руководитель: Г.Н.Ронова

к.э.н., доцент кафедры Финансового менеджмента РЭУ им.Г.В.Плеханова.

ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Несомненно, результатом деятельности любого предприятия является получения прибыли. В независимости от того, каков профиль деятельности предприятия, в процессе деятельности всегда происходит формирование его доходов и расходов. А именно анализ

доходов и расходов уже дает нам понять на каком этапе предприятие понесло убытки или получило наибольшую прибыль. Анализ показывает как слабые, так и сильные стороны предприятия и помогает составить бизнес - план, который как раз и будет учитывать прошлые недостатки компании.

Подробная и честная информация о финансовом состоянии фирмы¹ определяет возможность для выработки эффективных и гибких управленческих решений. В очень шаткой, нестабильной обстановке современного рынка огромное значение имеет устойчивость предприятия. Финансовая устойчивость — это состояние финансовых ресурсов, при котором фирма может спокойно обеспечивать бесперебойный технологический процесс. Слабая финансовая устойчивость приводит к неспособности оплачивать счета, а избыточная устойчивость — к увеличению сроков оборота капитала.

Анализ расходов и доходов компании дает великодушную возможность учесть множество факторов и определить финансовое положение в целом. Это одна из наиболее важных частей бизнес — плана компании. Ведь точно спланировав доходы и расходы будущих периодов, можно решить много задач еще на первой стадии и не доводить их до такого состояния, когда решение этих проблем нужно будет потратить определенную часть ресурсов компании.

Сопоставляя доходы и расходы, определяется финансовый результат. Анализ финансовых результатов следует начинать с оценки доходов и расходов, их влияния на чистую прибыль и качество. Качество доходов и расходов определяется с точки зрения их стабильности. Стабильность характеризует имеющиеся доходы и расходы по обычным видам деятельности, а прочие доходы и расходы в основном являются случайными.

Более высокое качество имеет чистая прибыль, которая в большей степени сформирована за счет положительного финансового результата от продаж (прибыли от продаж), т.е. от доходов и расходов по обычным видам деятельности. Это означает, что и в перспективе велика вероятность ее получения не в меньшем объеме.

В ходе структурного анализа выясняются основные соотношения, связанные с получением выручки от реализации, и произведенные с этой целью затраты. Информация для анализа продаж, необходимого для составления прогнозов на следующий период (периоды), доступна в полном объеме лишь внутреннему аналитику. В ходе такого анализа должно быть установлено: каковы основные элементы получения выручки; насколько зависим спрос от цен на продукцию (т. е. эластичность спроса); существует ли у предприятия возможность приспособиться к изменению спроса путем модификации выпускаемой продукции или введения на рынок новых товаров; какова степень концентрации покупателей; насколько велика зависимость от основных покупателей; какова диверсификация продукции по географическим рынкам сбыта.

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежат бухгалтерскому учету и отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты.

1. ¹ Шахматов Ф.И. Правовое регулирование аудиторской деятельности в России: основы взаимодействия. Учебник для ВУЗов. Москва: ОАО «НПО Издательство Экономика», 2008. - 382 с.

2. ² Н. В. Колчина и др. Финансы организаций (предприятий). Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2009. – 382 с.

3. ³ А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. Финансы фирмы. Москва: ИНФРА–М, 2009. – 520 с.

В начале статьи упоминалось, что при анализе деятельности предприятия можно выявить на каком этапе данное предприятие получило наибольшую прибыль или наоборот потерпело убытки. Рассмотрев и проанализировав деятельность крупнейшей компании ОАО «Газпром» за первое полугодие 2014 года, можно сказать, что «Газпром» во II квартале текущего года согласно стандартам РСБУ (Российские стандарты бухгалтерского учёта) получил чистый убыток в размере 7,5 млрд руб. по сравнению с чистой прибылью 58,76 млрд руб. годом ранее. Чистая прибыль «Газпрома» по РСБУ в I полугодии текущего года составила 154,9 млрд руб. по сравнению с 250,1 млрд руб. (в 1,6 раза меньше) годом ранее, следует из отчета компании.

Выручка компании за полугодие увеличилась почти на 10%, до 2,12 трлн руб., себестоимость продукции увеличилась на 4% и составила 979,99 млрд руб. Валовая прибыль выросла на 15%, до 1,13 трлн руб., а прибыль от продаж — на 23%, до 591 млрд руб.

Однако динамика прибыли до налогообложения оказалась отрицательной (минус 19%) — 282,5 млрд руб. А резкий рост налога на прибыль (почти в семь раз, до 79,5 млрд руб.) привел к резкому падению чистой прибыли по сравнению с показателем предыдущего года.

Итак, сравнивая первое полугодие 2014 года с предыдущим годом можно сказать, что «Газпром» во II квартале получил убыток против прибыли годом ранее. Представитель компании «Газпром» аргументировал это тем, что украинский кризис привел к увеличению задолженности за газ и нарушению контрактных обязательств по оплате со стороны Украины - все еще не погашена задолженность перед "Газпромом" за 2013 год.

В условиях, когда Украина не исполняет договоренности, ОАО "Газпром" в полном соответствии с действующим контрактом с 16 июня 2014 года перевело НАК "Нафтогаз Украины" на предоплату поставок газа.

Таким образом, невозможно гарантировать, что в будущем, в силу не зависящих от ОАО "Газпром" причин, не появятся не денежные формы расчетов за газ.

И в заключении статьи хотелось бы сказать, что анализ доходов и расходов предприятия, учитывая множество факторов, дает возможность получить важные сведения о компании, за короткий промежуток времени предоставляет все целое положение компании. Это одна из важнейших частей плана компании. Ведь благодаря точному планированию множество проблем можно решить еще на стадии их появления, не доводя их до плачевных последствий, когда на их решения нужно будет потратить определенные ресурсы компании.

Список использованной литературы:

1. А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. Финансы фирмы. Москва: ИНФРА–М, 2009. – 520 с.
2. Н. В. Колчина и др. Финансы организаций (предприятий). Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2009. – 382 с.
3. Шахматов Ф.И. Правовое регулирование аудиторской деятельности в России: основы взаимодействия. Учебник для ВУЗов. Москва: ОАО «НПО Издательство Экономика», 2008. - 382 с.

© К.Ю.Плющик, М.С.Марьяна, 2015

Ю.В.Подопригора, к.э.н., доцент

И.В.Волчкова, к.э.н., доцент

М.Н.Данилова, к.э.н., доцент

Институт кадастра, экономики и инженерных систем в строительстве
Томский государственный архитектурно - строительный университет,
г. Томск, Российская Федерация

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: АГЛОМЕРАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Для любого федеративного государства региональная политика является одним из основных предметов деятельности государства, главным способом регулирования экономического развития своих территорий.

Основной целью региональной политики в Российской Федерации является обеспечение сбалансированного социально - экономического развития регионов страны.

Одна из ключевых проблем современной региональной экономической науки – отсутствие общепризнанной региональной экономической политики государства в силу многообразия национальных особенностей [1].

В территориальном развитии практически всех развитых стран мира агломерации занимают всё более значимое место. Развитие агломераций – это объективный общественный процесс, активно идущий в мире. В России он несколько запаздывает [2, с.7].

В настоящее время в Томской области обсуждается проект Концепции социально - экономического и пространственно - территориального развития агломерации «Томск – Северск – Томский район» [3].

Томская агломерация как объект управления рассматривается в региональных документах стратегического планирования с 2002 г. В 2011 г. пространственные контуры агломерации обозначены в схеме территориального планирования Томской области. С 2011 г. агломерация позиционируется на федеральном уровне в качестве приоритетного инновационного территориального центра, что подтверждено распоряжениями Правительства РФ от 6 октября 2011 г. № 1756 - р и от 14 января 2015 г. № 22 - р.

Развитие агломераций предполагает определенный механизм координации на основе согласования интересов различных субъектов хозяйствования [4,5]. При этом агломерации могут выступать в качестве экономического обоснования возможности межмуниципального сотрудничества между определёнными муниципальными образованиями. Можно выделить целый ряд направлений по организации сотрудничества региональных и муниципальных органов власти по развитию агломерационных процессов:

– координация планов развития в сферах стратегического и территориального планирования;

– оптимизация размещения жилищной застройки;

– формирование крупных рекреационных зон;

– формирование транспортно - логистических центров;

– улучшение и модернизация инфраструктурно - социального комплекса.

В связи с этим целесообразно корректировать программы инфраструктурного строительства в пригородных зонах и планы землепользования в районах, прилегающих к крупным городам, а также градостроительные нормативы применительно к зонам перспективного развития агломераций.

Органам региональной и муниципальной власти необходимо пересмотреть собственные интересы в пользу общеагломерационных, а также заручиться государственной поддержкой. Формирование агломерации как самостоятельного объекта управления позволит получить определенные инфраструктурные и социально - экономические эффекты.

Региональную политику нужно нацеливать на то, чтобы способствовать развитию агломерационных процессов. Достижению эффективности управления развитием агломерации будет способствовать определение перечня компетенций и закрепление их за определенными субъектами управления. Необходимо законодательно закрепить понятие агломерации, выстроить государственную систему нормативно - правовой поддержки процессов функционирования агломераций, создать методическую базу для разработки стратегий социально - экономического развития агломераций.

Список использованной литературы:

1.Мельникова Л.В. «Пространственно - нейтральная» и «локально - адресная» региональная политика: проблема выбора / Л.В. Мельникова // Регион: экономика и социология. – 2014. – № 1(89). – С. 64 - 85.

2.Волчкова И.В. Особенности социально - экономического развития городских агломераций в России: монография / И.В. Волчкова. – Томск : Изд - во Том. гос. архит. - строит. ун - та, 2013. – 92 с.

3.Концепция социально - экономического и пространственно - территориального развития агломерации «Томск – Северск – Томский район». URL: <http://tomsk.gov.ru>.

4.Подопригора Ю.В. Негородские агломерации как фактор интенсивного развития экономики / Ю.В. Подопригора // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 4 - 2. – С. 309 - 312.

5.Подопригора Ю.В. Негородские агломерации как фактор развития территории Томской области: внешнеэкономический аспект / Ю.В. Подопригора // Молодой ученый. – 2014. – № 10(69). – С. 259 - 262.

© Ю.В. Подопригора, 2015

© И.В. Волчкова, 2015

© М.Н. Данилова, 2015

УДК33

К.А. Полевой

Студент 1 - го курса

Муромского института Владимирского

Государственного Университета

Г. Муром, Российская федерация

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РОССИИ

На сегодняшний день данная тема очень актуальна, так как в других государствах туризм очень распространён и популярен, а в России туризм развивается очень медленно и не даёт особых доходов государству. Задачей является выявить проблемы российского туризма и найти пути их решения.

Одной из главных проблем является то, что туризм как отрасль плохо воспринимается государством и не имеет поддержки на государственном уровне. Все туристы стремятся посетить только центр России, но и они бывают недоступны многим, из - за больших цен, а такие прекрасные места как, Байкал или Алтай вообще не воспринимаются туристами как туристические маршруты из - за плохой инфраструктуры. Плохая поддержка со стороны государства очень сильно сказывается на туризме, а он мог бы приносить неплохие доходы в бюджет страны. Ещё одной проблемой являются непрофессиональные туристические фирмы, из - за плохой подготовки и квалификации сотрудников, продаются недоброкачественные туры и составляются не должным образом туристические маршруты. Как и во многих странах в России введён визовый режим, что является ещё одной проблемой. Хотя в России есть курорты на все сезоны, туристы в основном предпочитают отдыхать в теплых краях, из - за чего возникает проблема сезонности. Также сами туристические организации создают себе проблему, враждуя между собой, из - за этого туристический рынок переживает разные перепады, в итоге страдает весь туристический рынок и его казна. Многие фирмы распадаются, не выдерживая конкуренции, и остаются фирмы плохого качества. В России есть множество гостиниц и пансионатов, но сервис в них остается на низком уровне, что создает неудобство и возмущение у посетителей.

Россия красивейшая страна со многими прекрасными местами, которые не могут не привлекать туристов. Природный туризм нашей страны богат туристическими объектами, городской туризм может привлечь многими замечательными историческими и современными памятниками искусства, но для реализации этого нужно улучшать туристическую отрасль, поднимать её на новый уровень благодаря государству и профессиональных сотрудников.

© К.А. Полевой, 2015

УДК 330

К.Ю. Понкратова

Бакалавр, студентка

Высшая школа экономики и менеджмента

Уральского федерального университета имени Б.Н. Ельцина

Г. Екатеринбург, Российская Федерация

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ В ПЕРИОДЫ: 1991 - 1999 И 2000 - 2008 НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ И ПРОИЗВОДСТВА, ПЕРЕДАЧИ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, ГАЗА, ПАРА И ГОРЯЧЕЙ ВОДЫ

Введение

Данная работа посвящена исследованию истории России на рубеже XX – XXI веков, историческому периоду, непосредственно связанным с современностью.

Данный период во многом важный для страны. 1991 год известен распадом Советского Союза – одной из супердержав XX века. В России начинается социально - экономическая и политическая трансформация, которые повлияли на каждого гражданина страны.

Экономические реформы первой половины 90 - х годов, военный конфликт на Северном Кавказе, кризис 1998 года, обновление и реформация экономики России начала 2000 - х годов, возвращение в стране статуса супердержавы в глазах мирового сообщества, экономический кризис, начавшийся в 2008 году и не в полной мере заверченный и сейчас, – это всего лишь краткий перечень знаковых эпизодов данного исторического периода.

Ключевым фактором, характеризующим данный период, была смена политического режима. Во главе государства впервые стоял президент. В исследуемый период это было два человека: Борис Николаевич Ельцин (1991 - 1999) и Владимир Владимирович Путин (2001 - 2008).

Чей вклад в большей степени повлиял на нынешнее положение страны? В дюжинах книг и сотнях статей последних лет высказывались различные взгляды по этому поводу. До сих пор современники дискутируют на данную тему, так и не придя к единому мнению.

Исследование развития России на рубеже XX – XXI веков позволит, в общем, глубже понять те социально - экономические и политические процессы которые происходят в современной внутренней и внешней политике России в настоящее время. Этим определяется актуальность моего исследования.

Было интересно разобраться в цифрах: что строилось и развивалось, а что нет, каковы были темпы роста. В результате понять, как все было на самом деле.

Для решения основной цели – сравнить и проанализировать состояние экономики страны в периоды руководства Бориса Николаевича Ельцина (1991 - 1999) и руководства Владимира Владимировича Путина (2001 - 2008), ставятся следующие частные задачи:

- Собрать статистическую информацию для исследования;
- Подтвердить актуальность выбранной темы;
- Сравнить объемы введенных в эксплуатацию объектов по отраслям экономики и по периодам;
- Визуализировать полученную информацию
- Сделать выводы по теме исследования.

Описание исследования

Для исследования за основу были взяты сведения о вводе в эксплуатацию мощностей и объектов. Источниками информации послужили документы Федеральной службы государственной статистики [1]. Всего было выбрано 277 объектов.

Для того, что бы сравнить развитие экономики нашей страны в указанный период, за основу были взяты сведения о вводе в эксплуатацию зданий и сооружений.

Введенные в эксплуатацию объекты за счет строительства и реконструкции показываются в размерах, указанных в разрешениях на ввод объектов в эксплуатацию, оформленных в установленном порядке в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации о градостроительной деятельности. Приказ Росстата от 01.11.2008 № 274[2].

Для удобства исследования все данные были переведены в форму миллионов рублей. Собранные объекты были сгруппированы по 26 видам экономической деятельности [2]. На

рисунках 1 и 2 можно наблюдать вклад каждого вида в общий объем. Мы наблюдаем, что во второй период доля отраслей относительно выровнялась.



Рисунок 1 – Виды экономической деятельности 1991 - 1999 года, млн. руб.



Рисунок 2 – Виды экономической деятельности 2000 - 2008 года, млн. руб.

Для детального исследования были выделены два вида экономической деятельности:

- Производство машин и оборудования – 30 объектов;
- Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды – 20 объектов.

В первую очередь было проведено сравнение выбранных видов экономической деятельности, построили график тенденции изменения введенных в действие мощностей и объектов для выбранных нами отраслей (рис.3.).



Рисунок 3 – Сравнение двух видов экономической деятельности.

Отрасли развиваются циклично, но производство машин и оборудования начало активное развитие во втором периоде, вторая же отрасль развивалась в первый период с частой цикличностью, во второй с большим периодом колебаний.

Далее рассмотрим подробнее результаты анализа отрасли производства машин и оборудования. Сравним тенденции изменения введенных в действие мощностей отрасли по периодам (рис.4), а так же сравним введенные в действия мощности с накоплением (рис. 5), рассмотрим доли введенных мощностей по периодам (рис.6).

Данная отрасль начала резкое развитие в конце 90х годов, во втором периоде отрасль активно развивалась. Относительно стабильный рост мощностей и объектов производства машин и оборудования. Во второй период введено почти в 2 раза больше мощностей, чем в первый.

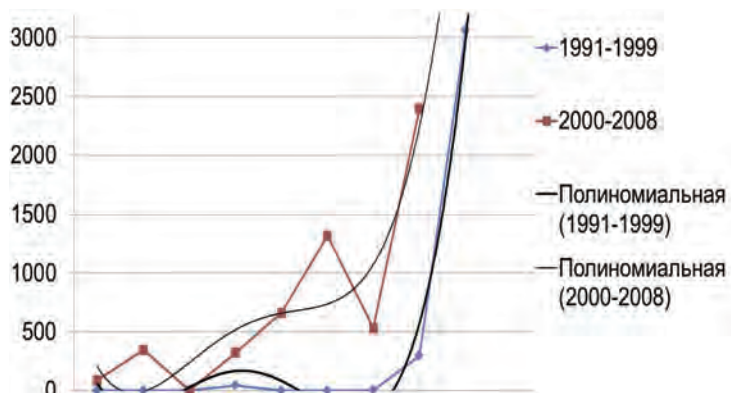


Рисунок 4 – Тенденции изменения введенных в действие мощностей отрасли по периодам.

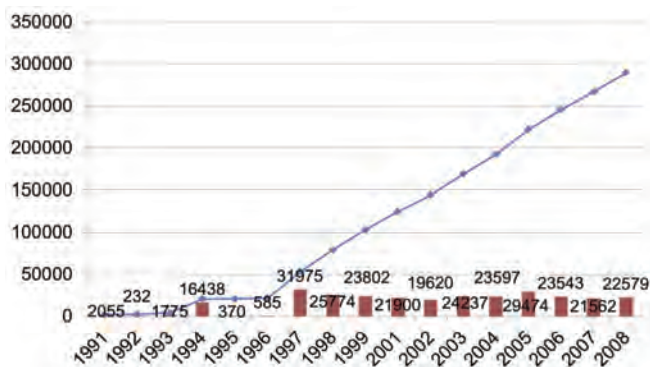


Рисунок 5 – Введенные в действия мощности с накоплением.

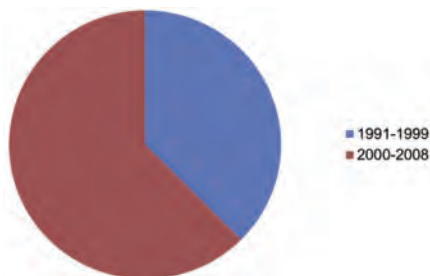


Рисунок 6 – Доли введенных мощностей по периодам.

Следующим пунктом рассмотрим результаты анализа следующего вида экономической деятельности, а именно производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды. Сравним тенденции изменения введенных в действие мощностей отрасли по периодам (рис.7), а так же сравним введенные в действия мощности с накоплением (рис. 8), рассмотрим доли введенных мощностей по периодам (рис.9).

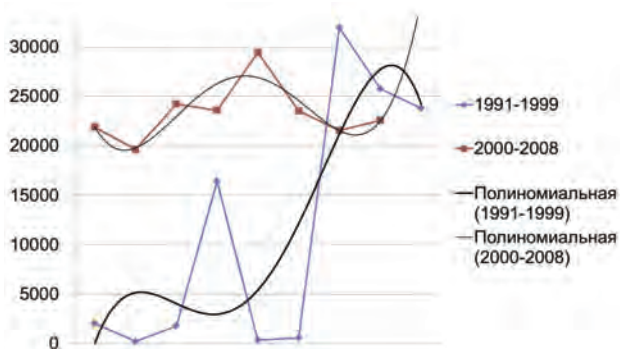


Рисунок 7 – Тенденция изменения введенных в действие мощностей отрасли по периодам, млн. руб.

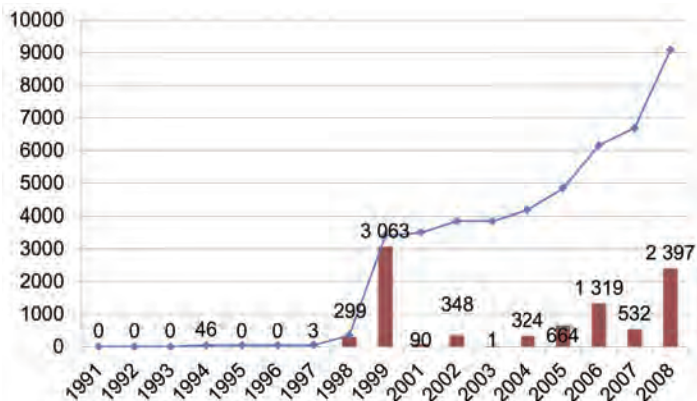


Рисунок 8 – Введенные в действие мощности с накоплением, млн. руб.

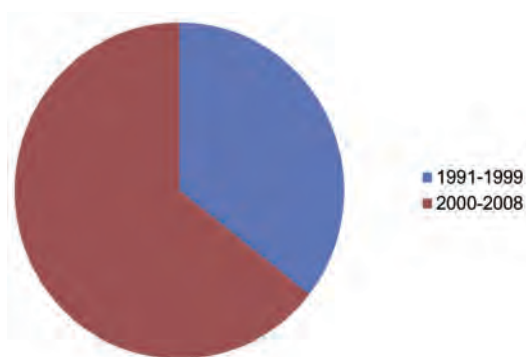


Рисунок 9 – Доли введенных мощностей по периодам.

Исследуемая отрасль развивалась стабильнее во втором периоде, в первом наблюдается активный циклический рост. В первом периоде количество работающих мощностей находилось в нестабильном, шатком положении, к концу первого и на протяжении всего второго наблюдается стабильный рост эксплуатируемых мощностей. Во второй период введено в 2 раза больше мощностей, чем в первый.

Закключение

В результате проведенного исследования была собрана статистическая информация по введенным в эксплуатацию объектам промышленности. Было проведено сравнение и проанализировано состояние экономики страны в периоды руководства Б. Н. Ельцина и руководства В. В. Путина. Доказана актуальность выбранной темы.

В целом циклическое развитие благополучно для экономики, следовательно, можно сказать, что экономика развивалась хорошо.

Сделан следующий вывод, однозначно нельзя определить, какой из периодов был благополучнее для развития экономики страны, т.к. в разные периоды развивались разные отрасли, в целом экономика развивалась стабильно.

Список использованной литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный.
2. Консультант Плюс - надежная правовая поддержка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный.

© К.Ю. Понкратова, 2015

УДК 62 - 112.9

В.В.Портнягина

студентка 4 курса ЭО - 12

Физико - технического института, СВФУ им. М.К. Аммосова

г. Якутск, РФ

e - mail: vasport91@mail.ru

РАЗВИТИЕ ЗОЛОТА - АЛМАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ОСВОЕНИЯ МЕСТОРОЖДЕНИЙ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ В РС (Я)

Добыча алмазов, угля, золота и природного газа обеспечивают около 90% отгруженной продукции в республике.

Республика Саха (Якутия) обеспечивает 98,2% добычи алмазов России и около 25% общего объема мировой добычи. Наиболее крупными из разрабатываемых месторождений являются трубки Удачная, Мир, Айхал, Юбилейная, Интернациональная, Ботубобинская, Нюрбинская.

Годовой объем алмазодобычи составляет (данные 2005 г.) 2,3 млрд. долл. США, или 45% объема промышленного производства РС(Я). В том числе: АК «АЛРОСА» – 1,6 млрд. долл.США; ОАО «АЛРОСА - Нюрба» - 559 млн. долл. США; ОАО «Нижне - Ленское» - 73,3 млн. долл. США; ОАО «Алмазы Анабара» - 65,9 млн. долл. США. [1]

Существующая государственная программа развития золотодобычи на россыпных месторождениях учитывает сложившуюся конъюнктуру мирового рынка золота и предполагает ускоренное освоение разведанных участков, которые в прежних экономических условиях являлись неперспективными.

Для реализации имеющихся проектов освоения участков месторождений россыпной золотодобычи требуется оптимизация инвестиционных решений на основе формирования, системы проектного финансирования с учетом регулирования структуры денежно - кредитных ресурсов действующих предприятий, что является актуальной научной задачей. [2]

Развитие алмазно - бриллиантового комплекса в течение 2002 - 2006 г. было направлено на увеличение добычи алмазного сырья на месторождениях, разрабатываемых подземным способом, ввод в эксплуатацию 2 - й очереди рудника «Интернациональный», форсированное строительство подземных рудников трубок «Мир», «Айхал» и «Удачный», вовлечение в разработку новых перспективных месторождений алмазов открытым способом в отдаленных северных улусах, диверсификацию производства.

Алмазодобыча в ближайшее время сохранит высокую значимость для экономики республики. Разработка всех коренных, россыпных и техногенных месторождений алмазов до 2015 г. продолжится в основном наиболее эффективным открытым способом. В период 2007 - 2011 г.г. будут введены мощности подземных рудников: «Мир», «Айхал» и «Удачный». [1]

По информации, полученной агентством "Русская Ювелирная Сеть" от ЯСИА, анализ минерально - сырьевой базы показал, что в среднем имеется возможность регулярно добывать по россыпным месторождениям 10 - 12 т золота в год. За 2002 - 2004 гг. динамика производства россыпного золота стабилизировалась и превышает средний показатель прогноза – 10,2 т. Высоким уровнем добычи золота в прошлом году отличились Оймяконский и Усть - Майский улусы. Неплохо, практически без отставаний, проявили себя Алданский, Верхоянский, Момский и Нижнеколымский улусы. В целом за 2004 год из россыпных месторождений добыто 10,1 т золота, или 89% к уровню 2002 года. Всего же за прошлый год добыто 20,4 т золота, рост добычи по отношению к 2003 году составил 3,2%.

Кроме этого, за анализируемый период наметилась тенденция роста объемов добычи рудного золота. Построены обогатительные фабрики на месторождениях "Задержинское", "Нежданское", "Багра". Создан золотодобывающий комплекс с применением технологии переработки руды методом кучного выщелачивания на месторождении Таборное. По итогам прошлого года 64% добытого золота приходится на долю Южной Якутии, при этом вклад в добычу Алданского улуса составил 42% (8560 кг золота), Нерюнгринского – 15%, Олекминского 7%. Важно отметить, что Олекминский уверенно и стабильно входит в ряды промышленных компаний. Прибыль ООО "Нерюнгри - Металлик" в 2004 году составила 1,5 млн. рублей. Старательная артель "Селигдар" также внесла весомый вклад в добычу – в перспективе ближайших лет постоянный объем добычи достигнет 1,5 т золота. Немало для развития отрасли сделали артель "Западная" (Оймяконский улус), ГУП "Восточно - Якутский", ЗАО "Айхал". Алданский улус уверенно увеличил свои обороты: за период с 2002 по 2004 год – с 6468 кг он поднялся до 8560 кг. ОАО "Алданзолото" добывает сегодня 4,9 т вместо 3,9 т золота в 2002 году. Но в то же время доля предприятия в районном масштабе снизилась с 62% до 58%. То есть техническое оснащение предприятия осталось на уровне прошлых лет, отработка карьерных мест ведется хаотично. Нерюнгринский район также ослабил свои позиции.

Если в 2002 году по Нерюнгри добывалось 24% от общего объема по республике, то в 2004 году доля снизилась до 15%. Это объясняется тем, что запасы россыпного золота в районе катастрофически исчерпываются.

Количество убыточных предприятий цветной металлургии Якутии в 2004 году по сравнению с 2002 годом снизилось с 58% до 45%, убытки составили около 600 млн. рублей. В прошлом году из 93 зарегистрированных добывающих предприятий 22 артели фактически не работали, 42 предприятия завершили год с убытками. Из 10 улусов задание выполнили только 4 – Алданский, Олекминский, Оймяконский и Момский.

В отрасли за рассматриваемый период не удалось полностью решить проблемы, накапливаемые годами: износ основных производственных фондов, отсутствие инвесторов в реализации крупных проектов и как следствие сложное финансовое положение большинства золотодобывающих предприятий. Так, из 9 проектов полностью выполняются только 3 – освоение Задержинского месторождения (артель "Дражник"), Таборного

("Нерюнгри - Металлик") и Нижне - Якоkitского рудного поля (артель "Селигдар"). Отставание последнего объясняется задержками в сроках проведения аукциона. Из - за отсутствия денежных вливаний со стороны инвестиционной группы "АЛРОСА" не выполнены мероприятия по освоению Нежданнинского месторождения и Куранахского рудного поля. Не удалось также освоить Чайдахское рудное поле, ввести драгу модульного типа МТ - 50 на месторождении Тимптон - Джигдали.

За январь - апрель 2005 года добыча золота составила 1657,6 кг, или 85% к соответствующему периоду прошлого года. Шестью предприятиями в апреле из запланированных 526 кг золота добыто 461,2 кг драгоценного металла. С планом не справились ООО "Алданзолото", ЗАО "Сарылах - Сурьма" и ООО "Нерюнгри - Металлик". Основная причина отставания – неудовлетворительная подготовка по обеспечению материально - техническими ресурсами. Техника простаивает из - за отсутствия запчастей, а новая на предприятия поступает очень медленно. А план к 2006 году предусматривает увеличения объемов добычи до 22,6 т золота. [3]

Список использованной литературы:

1. <http://studopedia.org> – «Республика Саха - Якутия».
2. <http://www.dissercat.com> – «dissercat».
3. <http://www.infogeo.ru> – «infogeo».

© В.В. Портнягина.

УДК 338.4

А.И. Поспеловская

К.э.н., доцент

Высшая школа экономики и управления, кафедра экономики
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова
г. Архангельск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРИСТСКИХ ПУТЕШЕСТВИЙ ПО АРКТИКЕ

На сегодняшний день туризм становится одним из значимых секторов как мирового хозяйства, так и экономики территорий. Индустрия туризма призвана обеспечить поступательное социально - экономическое развитие региона и страны в целом, выступая двигателем развития целого ряда отраслей экономики и социальной сферы, вовлеченных в формирование комплексного туристского продукта.

В существующих рыночных условиях актуальным становится развитие внутреннего и въездного туризма в Арктике. Туристские предприятия сталкиваются с необходимостью трансформации маркетинговых стратегий по продвижению своих продуктов по Арктике, которые позволят им не упустить открывающиеся возможности:

– потребители предъявляют все новые требования к туристским продуктам и услугам, ожидая новых ярких впечатлений и ощущений;

– развитие глобализации стирает остроту впечатлений от поездок за рубеж, когда даже самые экзотические страны становятся все доступнее и привычнее, в то время как российские достопримечательности туристами не полностью исследованы;

Доходы от туризма способны создать дополнительные стимулы экономического развития северных территорий, а также предпосылки и условия по сохранению их культурно - исторического и природного потенциала.

При этом одним из факторов, накладывающим ограничение на развитие туризма по арктическим территориям, является отсутствие адекватной стратегии маркетинга по формированию целевого базового представления о возможностях туристских продуктов, связанных с путешествиями по Северу. Это вызывает необходимость изменения маркетинговых стратегий фирм, связанных с формированием туристских продуктов по Арктической зоне РФ.

Продвижение Арктической зоны как территории для путешествий определяется неоднозначностью восприятия ее туристами как объекта для туристских поездок. Переориентация представлений и стереотипов туристов с традиционных туристских продуктов на путешествия по арктическим территориям является сложной задачей, так как потребители ориентированы рекламой, в основном, на отдых в теплых странах.

Туристские поездки, связанные с посещением Арктики, обладают значительным креативным потенциалом, так как предоставляют фирмам возможность формировать продукты с элементами достаточно редких, своеобразных услуг, связанных с познанием своеобразной природной флоры и фауны Арктики, необычными морскими путешествиями. Это выделяет арктические путешествия среди ряда обычных и делает их интересными для потребителей.

При этом необходимо формирование четкого базового представления в сознании потенциального туриста, обеспечиваемого за счет формулировки четкой стержневой идентичности бренда арктической дестинации. Это позволит произвести качественное преобразование туристского имиджа территории в сознании индивида и сформировать целевое базовое представление, т.е. такое представление, которое будет создавать необходимое для развития дестинации отношение к ней [1, с.154 - 156].

Определенный опыт в продвижении североширотных туристских продуктов имеют скандинавские страны. Благоприятное влияние арктических туров связывается с познанием нового, возможностью расслабления и спокойного отдыха туристов, которое они получают при соприкосновении с северной природой и путешествиями по своеобразным маршрутам.

В своих стратегиях маркетинга они заменяют элементы, связанные с восприятием северных и арктических территорий, такие как: «холод», «снег», «стужа» и др. на элементы «просторы арктических территорий», «чистота и свежесть», «милая Арктика» и т.д., что снимает негативное воздействие на восприятие и акцентирует внимание туристов на получение позитивных ощущений от просмотра природных перспектив (которых мало где уже можно встретить, кроме как на арктических территориях) [1].

Таким образом, в основе стратегий продвижения туристских продуктов, связанных с Арктикой, является снятие и замещение негативных ощущений туристов, связанных с понятием «холода», особенно при сопоставлении с понятиями, применяемыми при продвижении южных территорий.

Преобразованные стратегии по продвижению арктических туров (туристских продуктов с элементами арктического туризма) позволяют:

- сформировать мотивационные и экономические стимулы развития въездного и внутреннего туризма, в том числе и по Арктике;
- создать активную деловую бизнес - среду для инвестиций в туристские сферы Арктики;
- повысить потенциал туристского комплекса с точки зрения инвестиционной привлекательности территорий;
- обеспечить поддержку и сохранение региональных северных туристских достопримечательностей и т.д.

Список использованной литературы:

1. Кирьянова Л.Г. Маркетинг и брендинг туристских дестинаций: учебное пособие / Л.Г. Кирьянова. – Ольборг: Институт истории, международных и социальных исследований Ольборгского университета, 2010. – 271 с.
2. Шимова О.С. Основы устойчивого туризма: учеб.пособие / О.С. Шимова. – Минск: Новое знание; М: ИНФРА - М, 2012. – 190с.

© А.И. Поспеловская, 2015

УДК33

Н.Н.Прокопенко

магистрант кафедры «Финансовый менеджмент»

РГЭУ (РИНХ)

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВЫЙ РИСК»

Предпринимательская деятельность подразумевает в своей основе получение прибыли в результате деятельности и ее сокращение в случае возникновения непредвиденных расходов или потерь. Главной задачей предпринимательской деятельности является максимизация доходов и минимизация вероятности возникновения факторов, снижающих доход. Возникновение факторов, снижающих или вовсе нивелирующих доход предприятия, можно обозначить как вероятность потерь или риск. Существуют различные подходы к классификации рисков предприятий. Чаще всего выделяют операционный риск и финансовый риск.

Основные подходы к определению и управлению финансовыми рисками рассматриваются в работах А.Е. Величко, Н.Н. Гринева, М.Н. Крейниной, М.А. Лимитовского, С.В. Грибовского, Э.М. Короткова, Е.С. Стояновой, В.С. Золотарева, М.Н. Крейновой, В.В. Глушенко, Н.М. Яшиной, Н.В. Клочковой, Х.А. Абасовой. Рассмотрим некоторые подходы к определению «финансовый риск».

Наибольшее распространение в научной литературе и практике получило определение группы авторов М.Н. Крейновой, Е.С. Стояновой, которые отмечают, что «финансовый

риск – это риск, возникающий в процессе управления финансами предприятия, и связанный с вероятностью потерь финансовых ресурсов». [2, 3] Данное определение рассматривает финансовый риск как элемент экономической системы, которое раскрывается в определении В.В. Глушенко: «финансовые риски в узком понимании взаимосвязаны с политическими, а следовательно, и геополитическими рисками и включают риски: – связанные с покупательной способностью денег (инфляционные и дефляционные, валютные, риск ликвидности); – связанные с вложением капитала (инвестиционные риски, которые включают: риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь)». [4] Л.Ю. Ласкина в своем определении финансового риска рассматривает влияние экономических процессов на результативность IPO: «финансовый риск возникает не только в связи с привлечением и погашением кредитов и займов, а также в связи с эмиссией акций и облигаций». [5] Определение экономических факторов как основополагающих в процессе возникновения риска, по нашему мнению, формирует «общеэкономический подход» к пониманию финансового риска.

Понимание финансового риска Е.И. Шохиной отличается от вышеуказанных рассмотрением его через призму структуры его ресурсов, а именно: «финансовый риск обусловлен структурой источников средств, независимо от того, куда и в какой бизнес вложены деньги. Ситуация, когда компания привлекает заемные средства, не ограничиваясь собственным капиталом, вполне понятна. Всегда выгодно жить в долг, если этот долг обоснован и необременителен». [6]

Аналогичный ракурс для определения выделяет Н.М. Яшина, которая отмечает, что «финансовый риск находит отражение в соотношении собственных и заемных средств как источников долгосрочного финансирования. Использование заемных средств связано для коммерческой организации со значительными издержками». [7] Таким образом, данные определения к пониманию финансового риска можно отнести к «структурному подходу», отличительной чертой которого является разделение финансового риска на риск финансовых потерь собственных ресурсов и изменение условий предоставления заемных средств (например, ограничение доступа к финансовым рынкам, повышение процентных ставок по кредитам и т.п.)

И.А. Бланк, Х.А. Абасова, Н.В. Ключкова в своих трактовках финансового риска основываются на теории несовершенства внутрифирменного управления, которые способствуют наступлению неблагоприятных финансовых условий. Так, Х.А. Абасова отмечает, что финансовый риск «в широком смысле слова – это возможность возникновения неблагоприятных последствий в форме потери дохода и капитала в ситуации неопределенности в ходе хозяйственной деятельности. В узком смысле слова финансовый риск – это вероятность наступления неблагоприятного события при осуществлении конкретной единичной финансовой операции в условиях ведения экономико - хозяйственной деятельности». [8] В свою очередь, Н.В. Ключкова одним из факторов возникновения риска отмечает «субъективную оценку»: «финансовый риск предприятия определяется как уровень определенной финансовой потери при рассогласовании финансовых потоков, в неопределенности прогнозируемого результата, в субъективности оценки прогнозируемого результата». [9]

Наиболее полно отражает идеи Х.А. Абасовой и Н.В. Ключковой определение, данное И.А. Бланк, и характеризующее финансовые риски следующим образом: «Финансовый

риск представляет собой результат выбора его собственниками или менеджерами альтернативного финансового решения, направленного на достижение желаемого результата финансовой деятельности при вероятности понесения экономического ущерба (финансовых потерь), в силу неопределенности условий его реализации».[10] Общность причин возникновения риска позволяет объединить данные понимания финансового риска во «внутрифирменный подход».

Таким образом, на основе проведенного анализа существующих определений предложена классификация подходов к определению категории «финансовый риск», включающая «общеэкономический подход», «структурный подход» и «внутрифирменный подход». Выявление данных подходов позволяет сформулировать представление об источниках появления финансовых рисков предприятия.

Стоит отметить, что вышеуказанные определения упускают важный нюанс, а именно: финансовые риски формируются под воздействием нескольких взаимодополняющих изменений конъюнктуры рынка. Так, представители общеэкономического подхода делают основной акцент на воздействии экономических факторов, которые становятся источником финансового риска. Игнорирование «причинно - следственных» связей при стратегическом планировании создает платформу для возникновения новых рисков. Так, например, рост инфляции может спровоцировать повышение Центральным банком РФ ключевой ставки, что приведет к удорожанию финансовых ресурсов для предприятия, или наоборот, снижение уровня инфляции может способствовать снижению стоимости заемных средств. [11] Выявление финансовых рисков на начальных этапах их генерации позволяет предусмотреть варианты их хеджирования. В связи с этим финансовые риски можно определить как последовательность негативных событий, возникающих на финансовом рынке и способствующих снижению или нивелированию доходов предприятия. Подобный комплексный подход к пониманию финансовых рисков способствует стратегическому и тактическому планированию рисков и прогнозированию сценариев развития бизнес - среды предприятия.

Список использованной литературы:

1. Журавлева О.Г. Рисковое законодательное обеспечение в российской предпринимательской практике // В сборнике: Рыночная экономика и финансово - кредитные отношения ученые записки. Министерство образования и науки РФ, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ответственный редактор В.С. Золотарев. Ростов - на - Дону, 2013. С. 135 - 140.
2. Крейнова М.Н. Финансовый менеджмент: уч пособие. М.: Дело и Сервис. 1998
3. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред Е.С. Стояновой. М.: Перспектива 2005.
4. Глушенко В.В. Финансовые риски в условиях глобализации // Финансы и кредит. 2006. № 19 (223). С. 19 - 24.
5. Ласкина Л.Ю. Финансовый риск: терминологические проблемы и измерение // Финансы и кредит. 2010. № 46 (430). С. 12 - 15.
6. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. проф. Е.И. Шохина. М.: ИД ФБК - ПРЕСС, 2002. 408 с.

7. Яшина Н.М. Методы управления финансовыми рисками на предприятии // Финансы и кредит. 2006. № 33 (237). С. 64 - 67.
8. Абасова Х.А. Характеристика финансовых рисков и их особенности в нефтяной промышленности // Финансы и кредит. 2013. № 9 (537). С. 61 - 68.
9. Ключкова Н.В. Управление финансовыми рисками как инструмент управления финансовыми ресурсами энергетических компаний // Финансы и кредит. 2007. № 22 (262). С. 45 - 49.
10. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. Киев: Ника - Центр. 2005. С. 20–21.
11. Данченко Е.А. Рынок банковских продуктов как основной источник роста экономики России / Данченко Е.А. // Научное обозрение. 2015. № 7. С. 312 - 321

© Н.Н. Прокопенко, 2015

УДК 332.012.2

К. В. Пятина

Магистрант, 1 курс, направление «Менеджмент»
Бурятский государственный университет
г.Улан - Удэ, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Усиливающаяся международная конкуренция и интенсивная глобализация мировой экономики создают условия для формирования совершенно новой парадигмы экономического роста на базе инноваций и использования знаний как одних из наиважнейших экономических ресурсов развития цивилизации и общества. Мировой финансово - экономический кризис имел за собой последствия, которые в дальнейшем потребовали значительного пересмотра традиционных взглядов на работу политико - правовых и социально - экономических систем. Это обусловлено следующими предпосылками.

Во - первых, характерным в данном случае становится превращение инноваций и знаний в один из основных источников обеспечения конкурентоспособности предприятий, национальных экономических систем, регионов, а также экономического роста. Во - вторых, заметно сокращающиеся возможности экстенсивного пользования человеческим капиталом и природными ресурсами определили необходимость поиска и разработки новых технологических, проектных, научных и конструкторских решений, делая инновационную обеспеченность и науковооружённость самыми основными факторами экономического развития. В - третьих, стратегия поведения производителя и потребителя на рынке, обеспечение финансовой устойчивости, оптимальность структуры активов субъектов хозяйствования в долгосрочной перспективе формируется инновационной активностью социально - экономических систем.

Всё это заметно способствует тому, чтобы переводить хозяйственную деятельность из сферы обеспечения массового промышленного производства в сферу разработки,

распространять и внедрять абсолютно новую продукцию, услуги и технологии, что в свою очередь влияет на концентрацию как финансовых и материальных, так и интеллектуальных ресурсов, усиливая их, тем самым формируя инновационный потенциал ускоренно развивающихся социально - экономических систем.

Инновационный потенциал – активная часть воспроизводства, которая участвует в накоплении национального богатства, в создании национального продукта путём накопления основного капитала и фондов, развития интеллектуального потенциала у человека, рациональной охраны и эксплуатации потенциала природы на основе интеграции инноваций, знаний, финансовых средств и реализации индустриально - строительных объектов.

Объёмы и качество инновационного потенциала характеризуются структурой национального богатства по наличию инноваций в его элементах и структурой ВВП по его наукоёмкости, а также другими показателями.

Совокупностью экономических отношений по мобилизованию инновационных факторов в процессе воспроизводства рационального продукта и капитала на всех структурных уровнях экономики характеризуется инновационный потенциал по его экономическому содержанию.

В практике экономических расчётов имеет место быть огромное число показателей, которые оценивают инновационный потенциал социально - экономических систем. Международные организации создают собственные системы показателей, которые отражают уровень инновационного потенциала регионов и стран. Например, индекс научно - технического потенциала, показатели инновационного развития экономики, система КАМ и другие.

Использование данных показателей ориентировано на то, чтобы проанализировать национальную экономику в целом, а также обеспечивает комплексную оценку масштабов, динамики и состава инновационного потенциала страны. За исключением вышеперечисленных методик, существуют иные методики оценки – рейтинговыми агентствами. Но такие оценки не дают полную характеристику инновационного потенциала, поскольку это всего лишь совокупность рангов и они отражают только одну из составляющих общего, полного экономического потенциала субъекта.

На уровне комплексов, промышленных предприятий и территорий оценка инновационного потенциала может проводиться по расчётам системы показателей, которые включают в себя: 1. оценку по показателям эффективности; 2. оценку по привлекательности условий осуществления инновационной деятельности (производственно - технологический потенциал, материально - техническая база, государственные гарантии возврата инвестиций и другое); 3. оценку по интегральным блокам параметров (привлекательность предприятия для внешних инвесторов, конечная инновационная продукция предприятия и др.); 4. оценку по компонентам инновационного потенциала, которые включают в себя инновационный потенциал разработок и исследований, финансовый инновационный потенциал, информационный инновационный потенциал и другое.

Данная система показателей предоставляет возможность провести комплексную оценку инновационного потенциала социально - экономической системы и обосновать

аргументировано все стратегические перспективы инновационно - ориентированного развития.

Данные результаты проведённых исследований, считая также те, в которых присутствовало применение вышеперечисленных методик оценки инновационного потенциала социально - экономических систем, подтверждают то, что решающими факторами конкурентоспособности социально - экономических систем являются инновационный потенциал, а также аргументированный выбор направлений его эффективного использования. Ну а оценка инновационного потенциала является одним из самых основных способов выявления значимости и объёма экономических ресурсов, а также результата их эффективного использования в процессе распространения и создания новшества с целью выбрать направления инновационного развития, которые обеспечат переход социально - экономической системы на новый, более качественный, уровень развития.

Список использованной литературы:

1. Цыренов Д.Д. Экономика знаний в Республике Бурятия: факторный анализ. – У - У., 2013. – № 2., С. 25 - 27. Вестник Бурятского государственного университета.
2. Цыренов Д. Д., Цырендоржиева Б. Д. Концептуальные основы формирования системы менеджмент качества в университете. – У - У., 2013. - № 2., С. 100 - 104.
3. Цыренов Д. Д., Степанова Е. Д. Опыт разработки систем менеджмента качества в университетах. – 2012. - № 3(4). С. 95 - 99.
4. Цыренов Д. Д. Оценка когнитивного потенциала региональной экономики в условиях развития экономики знаний. – Фундаментальные исследования. 2014. № 3 - 4. С. 805 - 809.
5. Цыренов Д. Д. Экономическая сущность и природа знания в экономике знаний. – Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. - № 2(50). С. 389 - 397

© К. В. Пятина, 2015

УДК 338.2

В.А. Репёва

Студент, направление «Менеджмент»

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

г.Новосибирск, Российская Федерация

ТЕОРИЯ ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ: ВЗАИМОСВЯЗЬ ГОСУДАРСТВА, БИЗНЕСА И НАУКИ

При рассмотрении теории тройной спирали следует обратить внимание на ее ключевой тезис, в соответствии с которым основную роль в системе инновационного развития приобретают организации, ответственные за создание новых знаний. Это объясняется логикой развития самой науки и развитием большого числа синтетических направлений,

объединяющих фундаментальные и прикладные исследования, а также разработки междисциплинарного характера. Экономика, основанная на знаниях, нуждается в наличии многоотраслевых сетей организаций, участвующих в самых разных аспектах хозяйственного процесса [4].

Сотрудничество бизнеса и институтов высшего образования является залогом результативности технологических инноваций, помогая бизнесу «развивать свои конкурентные преимущества» [3. с. 6]. Основными выгодами подобного сотрудничества можно назвать:

- новая роль региональной экономики, изменение ее статуса;
- изменение схем финансирования;
- новые возможности для коммерциализации идей;
- новые возможности, связанные с доступом ко всем видам ресурсов;
- изменение схем мотивации сотрудников.

Во многих странах мира университетам отводится важная роль в развитии бизнеса, по многим показателям они являются полноценными субъектами развития, причем не только регионального, но и национального. Многогранная роль университетов заключается, в первую очередь, в непрерывном создании интеллектуальной собственности. Университеты участвуют в создании особенной, уникальной инфраструктуры с многочисленными научными центрами, инкубаторами и другими формами взаимодействия бизнеса и науки. Благодаря университетам организовываются малые предприятия, обеспечивающие коммерциализацию предлагаемых разработок и продвигающие научные достижения в бизнес. По - прежнему актуальной остается роль университетов в подготовке кадров высшей квалификации для современной экономики. И наконец, университеты являются активными участниками формирования инновационной культуры в бизнес - среде.

Что касается российской экономики, то в настоящее время государство не стремится к активному переходу к экономике знаний, не имеет для этого четко выраженных критериев. Те средства, которые необходимы для такого перехода, не сопоставимы с темпами и уровням наращивания расходов государства на эти цели. Можно отметить только существующие и хорошо отлаженные связи государства и науки только в государственном секторе [1. с. 110]. Остальная наука не оформлена организационно, поэтому не имеет возможности действовать как единый организм. Между тем, научные организации, которые ранее формировали отраслевую науку, могли бы стать основными генераторами и получателями технологий.

Пока общие условия, регулирующие взаимоотношения между государством и бизнесом, неблагоприятны для инноваций на любых типах предприятий. Режимом «максимального благоприятствования» пользуются те предприятий, в которых значительна доля государственной собственности. Большая часть таких предприятий имеют сырьевую направленность, большие возможности лоббирования своих интересов, и уже достаточные ресурсы для инновационной деятельности. Однако перспективы взаимодействия этого сектора с остальными для передачи технологий невелики из - за отсутствия налаженных коммуникаций. Таким образом, сильное влияние оказывают друг на друга только государство и крупный бизнес, и их пересечение построено на основе формальных и неформальных связей [2. с. 334].

Таким образом, инновационное развитие подразумевает создание новой управленческой модели, в которой предусмотрено обязательное участие государства, вузов и бизнеса, с потенциальным лидерством каждого из них. Источником развития данной модели является вуз.

Решение проблемы создания прочных и стабильных связей между государством, вузами и бизнесом, кроется в создании кластеров, которые помогут в полной мере вовлечь во взаимодействие все перечисленные элементы, а также показать высокую эффективность совместной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Дежина И. Г. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России / Дежина И.Г., Киселева В.В. – М.: ИЭПП, 2008. – 227 с.: 227 с.: ил. – (Научные труды / Ин - т экономики переходного периода; № 115Р), С..
2. Дежина И. Г. Государство, наука и бизнес в России: особенности развития взаимосвязей // Дежина И.Г.–М.: ИЭПП, 2010. – 229 - 347 с.:
3. Куфтырѐв И. Г. Партнерство университетов и бизнеса: опыт США / Организация инновационной деятельности в университетах США. Сборник информационно - аналитических материалов. — Н. Новгород: Изд - во ННГУ, 2011, 96 с.
4. TRIPLEHELEX; «Тройная спираль» в инновационной системе России, И. Дежина и В. Киселева; [Электронный ресурс] URL: <http://triplehelixassociation.ru/publikatsii/troynaya-spiral-v-innovatsionnoy-sisteme-rossii-i-dezhina-i-v-kiseleva>

© В.А. Репѐва, 2015

УДК 338.46

Н. Романов

Магистрант, 2 курс, направление «Общий и стратегический менеджмент»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г.Новосибирск, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УСЛУГИ ПО ПЕРЕДАЧЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ

Для городов характерен рост электропотребления, что требует систематического развития электрических сетей. Рост электропотребления связан не только с увеличением количества жителей и развитием промышленности, но также с непрерывным проникновением электрической энергии во все сферы жизнедеятельности населения.

Тем, кто живет в благоустроенных квартирах, трудно представить, что это такое — нехватка напряжения в сети, когда вместо положенных 220 Вольт всего лишь 150 или 180. Если вдруг такое случается, то это ЧП. А новосибирцы, проживающие в частном секторе, сталкиваются с этим постоянно, хотя для них стабильное электроснабжение даже важнее: вода в дом подается электронасосом, стирать можно только в машине - автомате (горячей воды нет) и т. д.

Из - за недостаточного количества повышающих подстанций на некоторых территориях индивидуальной жилой застройки пониженный уровень напряжения в сети. В рамках инвестиционной программы ЗАО «РЭС» на 2011 - 2014 года было предусмотрено строительство и реконструкция 300 километров линий электропередач и 140 подстанций в частном секторе. Программа, рассчитанная на четыре года, подразумевает финансирование в объеме более трех миллиардов рублей.

В связи с высокой стоимостью данной программы и недостатком финансирования вопрос устойчивого электроснабжения на улицах частного сектора города по - прежнему остается нерешенным: так, в рамках программы были запущены трансформаторные подстанции на некоторых улицах частного сектора - Дальней, 2 - ой Шоссейной, 1 - ой Ракистной, Попова, Чукотский переулок и др.

Систему электроснабжения частного сектора необходимо обеспечить новациями. Новации, применяемые в системе электроснабжения разрабатываются для уменьшения потерь при передаче электроэнергии и распределении напряжения.

Для электроснабжения потребителей частного сектора используется сеть общего пользования напряжением 0,4 кВ.

Для примера рассмотрим принцип электроснабжения, применяемый в США.

В США вообще немного иной подход к электроснабжению. У них очень развит принцип подвода как можно более высокого напряжения как можно ближе к конечному потребителю. В небоскребах разводка по этажам осуществляется напряжением 10 киловольт, на каждом этаже стоят трансформаторы, и 110 В приходит непосредственно в квартиры или офисы. Частные дома запитываются аналогично - вдоль улицы идет линия 10 кВ, на ближайшем к дому столбе ставится мачтовый трансформатор - и 110 В заводится в дом

В наших сетях потери электроэнергии выше, чем у американцев, но вовсе не из - за того, что дома в розетке у нас 220В, а не 110В. Наоборот, чем выше напряжение, тем меньше потери, т. к. меньше сила тока при одной и той же мощности. Но наши сети с линейным напряжением 220В гораздо более протяженные и разветвленные, чем американские 110 В. У них низкое напряжение только непосредственно внутри жилых помещений, тогда как у нас существует множество низковольтных кабельных и воздушных линий с большими потерями и низкой надежностью.

Такой подход как раз экономически гораздо более целесообразен. И надежность выше, и потери меньше.

Поэтому необходимо внедрить систему увеличения напряжения с 0,4 кВ на 10 кВ вдоль улиц и ответвления к дому 0,4 кВ или 0,22 кВ. Такой подход нужно реализовать на самых протяженных и проблемных улицах частного сектора в Новосибирске, например, улицы Прокопьевская, Долидовича и т.д.. Несмотря на большую протяженность ЛЭП - 10 кВ (линия электропередач) по данным улицам, можно будет подсоединить от этой ЛЭП - 10 кВ все соседние улицы. Такой метод будет кардинальным и инновационным, который позволит решить многие задачи:

- Стабильное, бесперебойное электроснабжение;
- Качественное электроснабжение (непониженное, достаточное для потребителя);
- Установка новых усовершенствованных опор;
- Продление срока службы электроприемников потребителя;
- Снижение затрат на обслуживание данной системы;
- Снижение влияния человеческого фактора за счет внедрения автоматизированных процессов.

Также это будет способствовать формированию бренда электроснабжающей компании. Следует отметить, что как говорили Т.В. Гениберг и Е.А. Ярошевич: «Одно дело создать бренд, совсем другое сделать его успешным. Чтобы создать устойчивый бренд необходимо уделять внимание важным мелочам и следовать разработанному направлению» [5, с. 134]. После формирования отлажено функционирующей системы энергосберегающей компании, создания устойчивого бренда, необходимо осуществлять проверку бренда. И как говорит Т.В. Гениберг «целесообразно делать такую проверку ежегодно» [5, с. 134].

Несмотря на основные перечисленные преимущества одной из самых главных проблем, препятствующих внедрению нововведений в системе электроснабжения, является отсутствие поддержки государства. Если внедрение инноваций – реальный шаг по оздоровлению экономики и вывода государства на новый уровень, то без государственной поддержки здесь просто не обойтись.

Список использованной литературы:

1. Ковалев Г.Ф. Цели и задачи инновационного развития электроэнергетики России. Автоматизация и IT в энергетике. – Журнал «Свободная мысль» №6, 2013. С. 25 - 33.
2. Особенности систем электроснабжения и защиты электроустановок в Европе, США и Японии. <http://leg.co.ua/stati/raznoe/osobennosti-sistem-elektrosnabzheniya-i-zaschity-elektrostanovok-v-evrope-ssha-i-yaponii.html>
3. Анчарова Т. В. Электроснабжение и электрооборудование зданий и сооружений. - М.: ИНФРА - М., 2014. 416 с.
4. Шаров Ю.В. Электроэнергетика. - М.: ИНФРА - М., 2014. 384 с.
5. Ярошевич Е.А., Гениберг Т.В. Методические аспекты выбора и формирования бренд - стратегии компании на рынке лекарственных препаратов / Актуальные проблемы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: В 7 частях. ОО «Ар - Консалт». Москва, 2014. С.133 - 134.

© Н. Романов, 2015

УДК 338.24

А.С.Рыспаева, ст. преподаватель
Факультет экономики и менеджмента
Кыргызский государственный университет строительства, транспорта и архитектуры
г.Бишкек, Кыргызстан

УПРАВЛЕНИЕ ФОНДОСНАЩЕННОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕГИОНАХ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

В данной статье рассмотрены проблемы развития строительной отрасли в регионах Кыргызской Республики и влияние региональных факторов на оснащенность техникой строительных компаний.

Ключевые слова: строительная отрасль, фондооснащенность, региональные факторы.

Для устойчивого развития в рыночной экономике отечественных строительных компаний требуется совершенствование управления строительством в целом. На сегодняшний день в условиях жесткой конкуренции на рынке строительных услуг выживают те строительные компании, которые отвечают современным требованиям по качеству строящихся объектов, по срокам ввода в эксплуатацию жилья, по выполнению договорных обязательств. Одним из важных моментов достижения высокого производственного потенциала строительных предприятий является обеспечение организационно - технических условий строительных компаний [1, с. 164]. При обеспечении организационно - технических условий оснащенность строительной техникой строительных предприятий имеет большое значение. Для эффективного ведения планирования, организации, анализа, контроля и регулирования фондооснащенностью строительных предприятий необходимо рассмотреть методы управления оснащенностью таких предприятий.

Управление оснащенностью должно включать в себя следующие аспекты:

- 1) повышение эффективности использования имеющихся ресурсов и мощностей;
- 2) опережение сегодняшнего состояния фондооснащенности;
- 3) ускорение реализации прогрессивных тенденций в фондооснащенности.

Применение перечисленных аспектов позволяют гибко реагировать на меняющиеся условия в экономике, в частности на повышение фондооснащенности строительных организаций.

По итогам проведенных исследований можно сделать вывод, что в КР обеспеченность строительных компаний технической базой, оставляет желать лучшего. Лишь крупные компании, которые уже обосновались на рынке строительных услуг имеют относительно полную техническую базу. А компании, которые недавно появились на этом рынке не имеют достаточную обеспеченность строительной техникой. Выход из этой ситуации они находят, арендуя недостающие строительные машины и оборудование.

Строительная деятельность является лицензируемым видом деятельности и при выдаче лицензий устанавливается уровень ответственности в соответствии с «Правилами назначения уровня ответственности при лицензировании выполняемых работ в сфере строительства» [2]. Лицензии выдаются без ограничения срока и территории действия. Существуют четыре уровня ответственности от I до IV, I - уровень считается высоким уровнем ответственности, IV - уровень низким. Каждая строительная компания стремится повысить уровень ответственности, так как этот показатель влияет на результаты решения тендерных комиссий при отборе. Чтобы перейти на более высокий уровень ответственности необходимо выполнение всех требований лицензиара. Лицензиаром строительной деятельности в Кыргызской Республике выступает Государственное агентство по архитектуре, строительству и жилищно - коммунального хозяйства при Правительстве Кыргызской Республики. В перечне требований наряду с квалификационным составом, сведений о рабочих, об обеспечении безопасности производства работ есть и требования о технической базе, где соискатели должны представить наименование, количество и форму собственности имеющихся технических средств, оборудования и механизмов, а также их технические паспорта. В случае отсутствия собственных технических средств должны прилагать копии договора на их привлечение (аренду). При этом существенным недостатком, на наш взгляд, является

отсутствие в форме № 6 (сведения о технической базе) некоторых требований, например графы технической характеристики, года выпуска технических средств, что наглядно отражало бы состояние активной части основных фондов, так как состояние строительной техники влияет и на качество строительной продукции, на сроки ввода в эксплуатацию и на себестоимость готовой строительной продукции [3].

Специфической особенностью строительства как отрасли материального производства является его размещение практически по всей территории страны. Экономические районы существенно отличаются по характеру создаваемой строительной продукции, объему и составу используемых при этом производственных ресурсов. Региональные различия в значительной мере определяются экономико - географическими факторами: степенью освоенности района строительства; уровнем концентрации и специализации строительства; наличием производственных мощностей строительно - монтажных организаций и их производственно - технической базы; степенью развития транспортной сети; обеспеченностью района трудовыми ресурсами; природно - климатическими условиями, а также другими факторами, присущими данному региону.

При исследовании вопросов, связанных с формированием ресурсов системы капитального строительства, необходимо четко разделить три группы факторов, которые оказывают влияние на техническую оснащенность строительных организаций:

- региональные особенности развития капитального строительства;
- региональные особенности ценообразования на продукцию и ресурсы строительства;
- региональные особенности формирования и эксплуатации основных фондов строительства, в том числе парка строительных машин.

Развитие строительного производства на территории Кыргызстана требует всестороннего изучения и учёта местных природных условий и ресурсов. Физико - географические и природно - климатические условия местности оказывают большое влияние как на технологию и организацию строительства, так и на выбор средств механизации и машин. В региональных строительных компаниях это обстоятельство не находит достаточно полного отражения.

Исходным моментом исследования региональных особенностей эксплуатации и формирования структуры парка строительных машин в Кыргызстане является группировка и классификация районов республики.

Различие климатических факторов и экономико - географических условий местности давно наводило исследователей на мысль о необходимости деления территории на ряд специфических районов, зон или областей, отвечающих требованиям той или иной отрасли. Однако, сложность районирования состоит в том, что отвечая требованиям одной отрасли народного хозяйства, оно может совершенно не удовлетворять требованиям других.

Различия в природно - климатических условиях, современное состояние транспортных связей в Кыргызстане предопределили образование двух условных экономических зон – Северной и Южной, которые отличаются уровнем развития, отраслевой структурой, направлениями промышленной специализации.

Однако, такая классификация не полностью отражает специфические особенности строительства, изложенные выше.

Исходя из поставленной задачи выделяют девять крупных экономических районов Кыргызстана: г.Бишкек, г.Ош, Чуйская область, Ошская область, Нарынская область,

Иссык - Кульская область, Таласская область, Джалал - Абадская область, Баткенская область.

Строительная отрасль в Кыргызстане набирает обороты, однако развитие происходит в основном в г.Бишкек и Чуйской области, о чем свидетельствуют данные проведенного анализа распределения строительных компаний по регионам страны.

По результатам проведенных исследований установлено, что более 50 % строительных компаний сосредоточены в г. Бишкек, оживление строительной деятельности наблюдается в Ошской и Жалал - Абадской областях, где удельный вес строительных компаний колеблется от 9% до 16% за 2011 - 2014 годы. Причиной этому явились восстановление этих городов после июньских событий 2010 года и дальнейшее развитие этих городов. Доля строительных компаний в Иссык - Кульской области в 2011 году составляла 7.2% против 5,3% в 2014 году. Все эти годы развитие отрасли в курортной зоне происходило за счет строительства коттеджей, пансионатов и санаториев. В Нарынской и Таласской областях наблюдается незначительный рост численности компаний от 1% до 2%.

Таким образом, анализируя динамику численности строительных компаний в целом по стране и по регионам, можно сделать вывод, что существует проблема развития отрасли в регионах, особенно отдаленных, неосвоенных или малоосвоенных, таких как Баткенская и Нарынская области.

В таблице 2 приведены данные, характеризующие динамику структуры территориального размещения объемов СМР по указанным экономическим районам Кыргызстана. Как показывают данные этой таблицы, распределение объемов СМР по сгруппированным нами экономическим районам неравномерно по своим удельным весам, но их динамика стабильна. Так, доля строительно - монтажных работ в общем объеме в г. Бишкек и г. Ош составляет от 40,7 до 56,7% и от 5,9 до 6,8% соответственно и имеет тенденцию к увеличению. В других экономических районах этот показатель, имеет тенденцию к уменьшению, что показывает медленное развитие и освоение территории в этих районах. Особенно в Баткенской, Нарынской и Таласской областях.

Производство СМР в условиях сложившихся тенденций и пропорций с одной стороны, предполагает соответствующее им развитие ресурсов. Однако с другой стороны, в этом случае в одних районах будет создаваться избыток производственных мощностей и технических ресурсов, а в других – их дефицит, что мы сейчас и наблюдаем. Большинство строящихся объектов сосредоточено в городе Бишкек, а в регионах недостаточно развивается инфраструктура, нет четкого плана их развития.

Таблица 1 - Динамика структуры размещения объемов СМР (собственными силами) по территории Кыргызской Республики (в млн.сом / % к итогу)

Экономический район	Годы			
	2000	2005	2010	2014
Кыргызская Республика	3611,2 100	6 542,7 100	15 973,9 100	36 604,3 100
Баткенская область	59,5 1,65	103,5 1,6	255,3 1,6	449,2 1,2

Джалал - Абадская область	1 200,2 33,2	705,2 10,8	2 470,2 15,5	2 750,8 7,5
Иссык - кульская область	66,8 1,8	159,1 2,4	675,9 4,2	2 346,8 6,4
Нарынская область	70,4 1,9	160,3 2,5	309,3 1,9	874,9 2,4
Ошская область	62,5 1,7	393,7 6	277,7 1,7	1 692,9 4,6
Таласская область	14,8 0,4	179,4 2,7	186,7 1,2	397,7 1,1
Чуйская область	430,7 12	1 166,8 17,8	2 494,7 15,6	4 862,9 13,3
г. Бишкек	1 471,0 40,7	3 288,7 50,2	8 216,3 51,4	20 760,0 56,7
г. Ош	235,3 6,5	386,0 5,9	1 087,8 6,8	2 469,1 6,7

Региональные особенности формирования парка строительных машин состоят не только в различии показателей удельной потребности в них. Существенно различается и структура парка строительных машин, применяемых для производства единицы объёма строительных работ. Так, например, для производства 1 млн.ком строительных работ в разных регионах страны могут использоваться различные строительные машины.

Региональные особенности состоят прежде всего в том, что для выполнения единицы объёма СМР в различных территориальных зонах республики требуется различное количество строительной техники как по составу, так и по структуре.

Проведенный анализ состояния и наличия технических средств по данным более 150 строительных компаний КР, показал наличие следующих внутренних проблем, таких как: низкий технический уровень производства и труда, потребность совершенствования системы управления фондооснащенностью. Наличие безработицы в настоящее время приводит к низкой оплачиваемости ручного труда в строительстве и к высокой стоимости работ произведенных механизированным способом. Поэтому многие строительные компании не стремятся приобретать новую высокопроизводительную технику, а используют устаревшую технику с большой долей применения живого труда. Соотношение механизированного и живого труда стремится в сторону второго, что свидетельствует лишь о внешнем приспособлении строительных организаций к новым формам хозяйствования.

Список использованной литературы:

1. Экономика строительства. Под общей ред. д.э.н., проф . Степанова И.С., М.: Юрайт, 2007г. - 164 с.
2. «Правила назначения уровня ответственности при лицензировании выполняемых работ в сфере строительства», Госстрой, (приложение 2 к главе 24) от 30 августа 2001 года №499 и от 10 сентября 2009 года №565.

© А.С.Рыспаева, 2015

УЧЕТ РАСХОДОВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ В СИСТЕМЕ МСФО

Среди многообразия хозяйственных соглашений, заключенных предприятиями, учреждениями и организациями различных форм собственности, главнейшее место принадлежит договору строительного подряда как многократно используемому в хозяйственной практике любой организации. Текущий вид договора содержит различные виды: напрямую договор о строительстве объекта, текущего и капитального ремонта зданий и помещений, выполнения монтажных работ и т.д. Для того, чтобы правильно подготовить план договора, а так же в дальнейшем заключить его с подрядчиком, избегая ошибок и различных результатов при ненадлежащем выполнении договора, руководителю фирмы следует придерживаться не только норм гражданского законодательства, но и знать судебно - арбитражную практику урегулирования споров по договорам данного вида, также нормативно - правовые документы (формы первично - учетной документации, которая применяется в строительстве, особенности составления сметной документации, а также термины и определения, которые применяются в строительстве и т.д.) [4]. Бухгалтерский и налоговый учет зависит от того верно ли составлен текст договора [6]. Это связывается, например, с порядком расчетов (оплатой работ, услуг) по договору строительного подряда, стоимостью договора. Отсутствие в договоре, или в приложениях к данному договору, форм первичной учетной документации, применяемой в строительстве, показывает напрямую возможные факты совершения правонарушений. [1, с. 46].

Расходы по строительству в системе МСФО учитываются в соответствии с IAS 11 «Договоры на строительство», который регулирует учет доходов и расходов в строительных организациях. Стандарт устанавливает порядок учета выручки и затрат, связанных с договорами на строительство. Он применяется для учета договоров на строительство в финансовой отчетности строительных организаций. Главным вопросом в учете договоров на строительство является распределение доходов и затрат по договору строительства по отчетным периодам, в которых велись работы [2, с. 230].

С 1 января 2017 года, для признания выручки следует придерживаться определённых правил, определенных в МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Таким образом, порядок учета выручки многокомпонентных сделок, характерных для строительства изменится с введением данного стандарта в действие [5, с. 155].

В расходы на договор по строительству включаются: расходы, напрямую связанные с конкретным договором; прочие расходы, возмещаемые заказчиком, в соответствии с соглашениями договора; расходы, относящиеся к деятельности по договору подряда в целом и могут быть отнесены на конкретный договор. Расходы, напрямую относящиеся к конкретному договору, включают: расходы на рабочую силу, включая надзор на стройплощадке; стоимость материалов, использовавшихся при строительстве; амортизация основных средств, использованных для выполнения договора; расходы на перемещение персонала, машин, оборудования и материалов на стройплощадку и со стройплощадки; расходы на аренду машин и оборудования; расходы на конструкторскую и техническую поддержку, напрямую связанную с договором; предполагаемые расходы на исправление ошибок и выполнение гарантийных работ, в том числе расходы на гарантийный ремонт; претензии третьих сторон. Эти затраты могут быть уменьшены дополнительным доходом, не включенным в общий доход по договору на строительство, например, доходом от

продажи излишков строительных материалов и лома, а также от продажи машин и оборудования после выполнения контракта. Прочие расходы, напрямую относящиеся к заказчику по условиям договора, могут включать часть общих накладных расходов или затрат на исследование и разработку, возмещение которых предусматривает договор. К затратам по договору на строительство, в частности, относятся: накладные расходы по договору; страховые платежи; расходы по займам [3]. Однако расходы, напрямую связанные с контрактом, и понесенные для обеспечения его заключения, включаются как часть расходов по договору на строительство, если они могут быть обособленно определены и если существует вероятность того, что договор будет заключен.

Список использованной литературы:

1. Аверчев И.В. МСФО практика применения. М.: Эксмо, 2008 г .
 2. Вахрушина М.А. , Мельникова Л.А., Пласкова Н.С. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. Учебное пособие / Под.ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2005.
 3. Закирова А.Р. МСФО - основа построения системы управленческого учета // Современные аспекты экономики. 2011. № 9 (169). С. 95 - 98
 4. Клычова Г.С, Фахретдинова Э.Н., Хусаинов И.Ф. Правовое обеспечение развития методологии бухгалтерского учета в субъектах малого и среднего предпринимательства аграрного сектора. // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 2 (32). С. 21 - 27.
 5. Фахретдинова Э.Н. Гумерова Э.И. Признание выручки при подготовке отчетности по МСФО // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции в 13 частях. 2015. С. 155 - 156.
 6. Фахретдинова Э.Н., Шарипова Л.Н. Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета на предприятиях малого бизнеса // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 декабря 2014 г.: в 12 частях. 2015. С. 145 - 147.
- © Сабирзянова Р.Н., Петрова Е., 2015

УДК 378

Ж.Ж. Савельева, магистрант 1 курс, направление «Менеджмент»
Бурятский государственный университет, г. Улан - Удэ, Российская Федерация

К ПРОБЛЕМЕ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ: ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ

Моделирование конкурентоспособности и занятости специалиста на рынке труда позволили выделить следующие аспекты проблемы подготовки конкурентоспособных специалистов:

1. современный рынок труда предъявляет высокие требования к профессиональной подготовке специалиста с образованием, его личностным качествам и общей культуре. Современный выпускник должен уметь работать в команде, уметь быстро и правильно реагировать на изменения, происходящие в сфере его профессиональной деятельности, постоянно стремиться к обновлению своих знаний;

2. качество профессиональных знаний, умений и навыков молодых специалистов не всегда соответствует современным требованиям. Исключение составляют лишь те специалисты, которые обслуживают новейшие секторы экономики, отсутствовавшие в советский период;

3. выпускники (юристы, менеджеры, экономисты) остаются невостребованными на рынке труда, являются безработными; многие из них работают не по специальности, полученной в учебном заведении;

4. современной динамично развивающейся российской экономике не хватает высокообразованных и компетентных инженеров в области машиностроения, строительства, энергетики, нефтехимии, специалистов в области сельского хозяйства и других важных отраслях экономики.

Российская модель оценки качества деятельности института образования сложилась в конце 90 - х годов прошлого века. Российские ссузы и вузы, успешно прошедшие процедуру государственной аккредитации, выдают своим выпускникам диплом государственного образца, что свидетельствует о государственной гарантии качества образования, полученного в данном учебном заведении. А ссуз или вуз получает такие гарантии, если их деятельность соответствует государственной модели качества профессионального образования.

На основе исследований и статистической информации обо всех существующих в стране профессиональных учебных заведений были выявлены среднестатистические показатели качества деятельности и определен их перечень.

В настоящее время единая государственная система показателей оценки деятельности учебного заведения включают следующие группы показателей [3, С. 316]:

- показатели условий осуществления качественной образовательной деятельности (концепция, кадры, учебные ресурсы, финансовая состоятельность);

- показатели качества процесса (управление учебным заведением, содержание образовательных программ, социальная инфраструктура, механизм гарантии качества образования и т.д.);

- показатели результата (качество подготовки и востребованность выпускников, эффективность научно - исследовательской и методической деятельности).

Наибольший интерес для нас представляют такой «показатель результата», как востребованность выпускников. Именно трудоустройство выпускников и успешная карьера по специальности суть важнейших показателей качества института профессионального образования [2, С. 110].

Однако практика показывает, что в перспективных планах развития учебных заведений трудоустройству будущих выпускников отводится недостаточное внимание. Причиной этого, по нашему мнению, является отсутствие заинтересованности учебных заведений. При анализе системы образования, в своей конкурентоспособности ссузы и вузы имеют достаточно сильную мотивацию [1, С. 270]. Количество студентов, поступивших на первый курс, влияет на «жизнедеятельность» сразу и непосредственно. Оно определяет объем и содержание работы деканатов, кафедр, профессорско - преподавательского состава, административно - хозяйственных структур. А в системе платного образования от количества студентов зависит еще и материальное обеспечение учебного заведения и всего его коллектива. В перспективном анализе обеспеченности своих будущих выпускников работой по специальности ссуз или вуз так непосредственно не заинтересован. Количество невостребованных выпускников или работающих не по специальности, хотя и является одной из характеристик качества подготовки специалистов, но непосредственно на деятельность учебного заведения не влияет.

Мы видим три возможных пути решения этой проблемы:

- введение государственного планирования подготовки отдельных групп специалистов и их государственное распределение;

- государственные органы управления образованием должны внести в аккредитационную процедуру такой механизм (или показатель), который бы поставил оценку качества деятельности вузов и ссузов в прямую зависимость от востребованности его выпускников на рынке труда и их успешной карьеры;

- перспективным является создание при ссузах и вузах малых предприятий.

Анализ научной литературы, посвященной теоретическим и методологическим проблемам профессионального образования, показал, что в настоящее время пока отсутствует единый методологический подход к анализу рынка труда и занятости выпускников системы образования в контексте оценки качества профессионального образования. Необходимость создания методологии и методики оценки качества профессионального образования обоснована тем, что в настоящее время в статистике формируются два обособленных блока информации: информация о занятости на рынке труда и информация об образовании.

Список использованной литературы:

1. Цыренов Д.Д. Интеграционное взаимодействие учреждений региональной системы среднего профессионального образования // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2011. – № 6 (53). – С. 270 - 275.

2. Цыренов Д.Д. Комплексное прогнозирование развития региональной системы среднего профессионального образования (на примере Республики Бурятия) // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. – 2012. – № 1. С. 110 - 117.

3. Цыренов Д.Д. Оценка качества профессионального образования с учетом критерия занятости: теория и практика // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 3. – С. 315 - 318.

© Ж.Ж. Савельева, 2015

УДК 336 221

В.А.Сацукевич

Студент факультета «Налоги и налогообложение» группы НН - 1541

Н.А.Гончарова

К.э.н., доцент кафедры налогов и налогообложения
Кубанский Государственный Аграрный Университет, г. Краснодар, РФ

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ - НЕОТЪЕМЛЕМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В современной реальности уровень функционирования налоговой системы в большей степени зависит от качественного показателя управления ею. Исторически сложилось, что деятельность государства, направленная на управленческие процессы, влияющие на налоговую систему, определяется задачами и характером налоговой политики соответствующего этапа развития. В последние годы в экономической литературе не

встречается четкой формулировки понятия «управление налоговой системой». Фактически произошла его полная смена понятием «налоговое администрирование».

В своей диссертации на тему: «Организация налогового администрирования» профессор кафедры «Налогов и налогообложения» Кубанского государственного аграрного университета, доктор экономических наук Красницкий Виктор Александрович говорит о налоговом администрировании следующее: «Налоговое администрирование - это важнейшая сфера научно - практических исследований и методических действий, являющихся частью общей теории и практики управления. Оно основывается также на фундаментальных познаниях политических, экономических, юридических и других наук, обогащенных современной и мировой практикой. Это совокупность методов, приемов и средств информационного обеспечения, посредством которых органы власти и управления (в том числе налоговая администрация всех уровней) придают функционированию налогового механизма заданное законом направление и координируют налоговые действия при существенных изменениях в экономике и политике» [2].

Таким образом, понятие «налоговое администрирование» возможно раскрыть с двух сторон. Во - первых, это система административных и законодательных органов управления. В группу их основных обязанностей входит процедурное обеспечение соблюдения налоговой концепции на каждый плановый период: рассмотрение, затем обсуждение и в заключение утверждение в порядке, установленном законодательством РФ.

Во - вторых, это совокупность правовых норм, регламентирующих налоговую технику, а также конкретные налоговые действия, в том числе определяющие меры ответственности за различные нарушения законодательства о налогах и сборах.

Роль налогового администрирования в огромной структуре государственного управления в большей степени определена системой субъектов налогового администрирования, а также принципами их взаимного действия. Важно отметить, что налоговое администрирование состоит в первую очередь из взаимодействующих элементов, каждый из которых возможно представить в виде отдельной системы, либо подсистемы. Следовательно, налоговое администрирование необходимо относить к сложным системам, состоящим из субъекта управления, являющегося некой управляющей подсистемой и управляемой подсистемы, в лице объекта управления.

Субъекты налогового администрирования, в системе государственного управления – это субъекты управления второго уровня, а вот органы законодательной власти относятся к субъектам управления первого уровня (рис. 1).

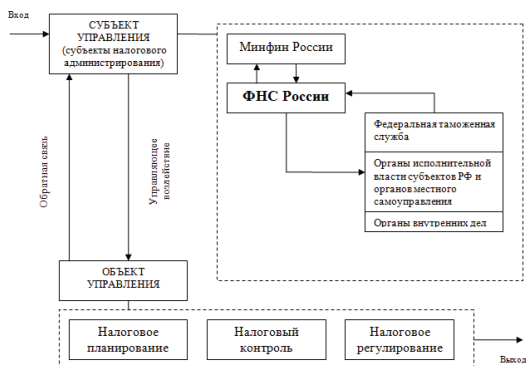


Рисунок 1 – Система налогового администрирования.

Законодательные органы устанавливают основные методы, формы и принципы организации налоговых отношений, что составляет содержание налогового законодательства. В первую очередь, налоговое администрирование, представляя управленческую деятельность от лица государственных органов, направлено на реализацию законодательных норм [5].

Вместе с тем, деятельность органов государственного управления, которая направлена на полную реализацию регулирующего потенциала налогов, — это управление отношениями в области налогообложения в части, осуществляемой другими органами власти [4]. К примеру, постоянно вносимые поправки в ч. 1 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) перераспределяют полномочия между Министерством Финансов Российской Федерации (далее – МинФин РФ) и Федеральной Налоговой службой (далее – ФНС) в налоговой сфере, передавая при этом первой все правоустанавливающие функции, а правоприменительные — второй [1]. Важно отметить, что деятельность иных органов исполнительной власти касается налогового администрирования лишь в контрольном, более узком, сегменте.

Таким образом, налоговое администрирование — это деятельность специально уполномоченных органов управления, главным образом ФНС РФ и его территориальных подразделениями, в некоторой части Минфина РФ, и других органов исполнительной власти, которая направлена, в первую очередь, на обеспечение контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах всеми участниками налоговых отношений. При этом, что зачастую не учитывается, налоговое администрирование по своему содержанию включает в себя не только контрольные действия органов налоговой службы.

Также хотелось бы отметить, что одной важной чертой системы налогового администрирования является разнообразие субъектов, имеющих право его осуществлять. Условно, органами налогового администрирования можно называть те государственные органы, которые наделены хотя бы минимальными властными полномочиями в сфере налогообложения, за редким исключением тех органов, которые осуществляют сугубо правоохранительную функцию. Интересно, что подобный термин примерно в том же смысле употребляется в литературе. Так, профессор А. В. Брызгалин относит к ним все государственные органы, которые участвуют в отношениях в сфере налогообложения [3]. Направленность деятельности государства к ограждению налоговой сферы от незаконных посягательств посредством наделения определенными контрольными полномочиями различных органов государственной власти и привело к той ситуации, когда налоговое администрирование получило возможность осуществляться различными государственными структурами.

Результаты работы позволяют сделать вывод о том, что субъекты налогового администрирования совмещают управляющее воздействие с исполнительными компетенциями. При этом основная функция субъектов налогового администрирования – реализация соответствующих юридически - властных требований, т.е. процесс исполнения. Поскольку субъекты налогового администрирования представляют собой специализированную управленческую систему, реализующую налоговую политику, то, по сути, они осуществляют государственно - управленческую деятельность. При этом управляющее воздействие должно быть направлено на достижение цели

функционирования системы управления, соответственно степень реализации этого воздействия – показатель эффективности управления системой. Как следствие, формирование адекватного состава и соответствующих полномочий субъектов управления, организация их взаимодействия имеет основополагающее значение.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – Официальный текст. – М.: «Проспект», 2015. – 828 с.
2. Красницкий В.А. Организация налогового администрирования (на примере работы налоговых органов Краснодарского края): Автореф. дис. на соиск. учен. степ. к.э.н.: - Краснодар: 2000. – 236 с.
3. Брызгалин А.В. Налоговые проверки: виды, процедуры, ограничения. - М. ЭКСМО. 2014 – 316 с.
4. ГАРАНТ. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
5. Федеральная налоговая служба. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>

© В.А. Сацукевич, 2015

УДК 657.3

О.В. Жердева

К.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета

А.И. Свителько

Студентка 4 курса учетно - финансового факультета

Кубанский государственный аграрный университет

г. Краснодар, Российская Федерация

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА УЧЕТА МНОГОЛЕТНИХ НАСАЖДЕНИЙ

Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 41 «Сельское хозяйство» применяется для учета:

- биологических активов;
- сельскохозяйственной продукции в момент ее сбора;
- государственных субсидий, связанных с сельхоздеятельностью [2].

В соответствии с пунктом 5 МСФО (IAS) 41 биологический актив – это живущее животное или растение. К ним, например, относятся:

- молочный скот;
- свиньи;
- овцы;
- свекла;
- пшеница;
- деревья в лесонасаждениях.

В процессе биологических преобразований животных и растений хозяйство получает:

- новые активы (телят, поросят, ягнят, саженцы, черенки и т. д.);
- сельхозпродукцию (прирост живой массы, молоко, шерсть, навоз, плоды, ягоды и т. д.)

[4, 5].

Стоит отметить, что биологические активы могут быть потребляемыми и плодоносящими.

К первым относится, например, крупный рогатый скот мясного направления; скот, предназначенный для продажи; рыба в рыбоводческих хозяйствах; такие зерновые культуры, как кукуруза и пшеница.

В то же время плодоносящие биологические активы представляют собой самовосстанавливающиеся объекты, а не сельскохозяйственную продукцию. Сюда, к примеру, можно отнести крупный рогатый скот молочного направления (п. 44 МСФО (IAS) 41).

Многолетние насаждения – это молодые и выросшие плодово - ягодные, виноградные, технические и другие культуры. Первоначально такие активы относились к категории биологических активов.

Однако Совет по МСФО исключил плодоносящие растения из сферы действия стандарта по сельскому хозяйству и включил в сферу действия стандарта по основным средствам. Это связано с тем, что плодоносящие растения имеют признаки основных средств [1].

У многолетних насаждений, когда они достигают возраста плодоношения, прекращается процесс биотрансформации (то есть роста, вырождения, продуцирования и размножения – п. 5 МСФО (IAS) 41). В результате ценность их использования сводится к получению сельскохозяйственной продукции. Значит, экономические выгоды от плодоносящих растений без учета полученной продукции весьма незначительны. Как и у выработавших свой ресурс объектов основных средств, стоимость самих насаждений по окончании плодоношения невысока [6]. Поэтому Совет по МСФО и пришел к выводу, что такие растения больше соответствуют критериям основных средств, а не биологических активов.

Основные средства учитываются по правилам другого стандарта – МСФО (IAS) 16. В пункт 37 этого документа добавлена новая группа объектов – плодоносящие растения. Такие активы должны отвечать следующим признакам (п. 6 МСФО (IAS) 16):

- использоваться для производства или поставки сельхозпродукции;
- плодоносить, как ожидается, больше одного отчетного периода;
- иметь низкую вероятность реализации в качестве сельхозпродукции, за исключением побочной продажи отходов [2].

Из данной характеристики следует, что однолетние кустарники не могут быть признаны плодоносящими растениями и будут продолжать учитываться в соответствии с МСФО (IAS) 41.

Не попадают в сферу действия МСФО (IAS) 16 и растения двойного назначения, то есть те, которые выращиваются для сбора плодов и получения древесины [6].

В соответствии с принятыми поправками плодоносящие растения учитываются по аналогии с вновь созданными объектами основных средств. То есть их первоначальную стоимость будут составлять затраты на саженцы и на их выращивание до достижения

зрелого возраста. Таким образом, расходы капитализируются до того момента, когда растение станет способно к плодоношению.

Для последующей оценки организация может выбрать модель учета по фактической или переоцененной стоимости.

При этом Совет по МСФО полагает, что большинство компаний будет использовать оценку по фактической стоимости [1].

А теперь предположим, что хозяйство уже использует международные стандарты и учитывает в течение определенного времени многолетние насаждения как биологические активы. В таком случае в качестве первоначальной стоимости Совет по МСФО разрешил выбрать их справедливую стоимость на начало наиболее раннего отчетного периода, представленного в финансовой отчетности.

Любую разницу между предыдущей балансовой стоимостью и справедливой стоимостью следует признать во входящей нераспределенной прибыли.

Кроме того (в соответствии с переходными положениями), хозяйству не нужно раскрывать в отношении текущего отчетного периода суммы корректировки для каждой статьи финансовой отчетности, которой коснулись изменения. Это исключение позволит компаниям избежать ведения двойного учета в периоде первоначального применения новых требований [1].

Отметим, что поправки применяются ретроспективно в соответствии с требованиями МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки».

Таким образом, сельхозпредприятия, применяющие международные стандарты финансовой отчетности, могут учитывать плодоносящие растения как основные средства в соответствии с МСФО (IAS) 16, а с 2016 г. это будет обязанностью компаний.

Список использованной литературы:

1. Крапивенцева С. Новое в МСФО в 2015 году [Электронный ресурс] / С. Крапивенцева // МСФО на практике. 2015. № 1. Режим доступа: <http://msfo-practice.ru/article.aspx?aid=370199>.

2. МСФО (IAS) 16 «Основные средства» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://msfo-practice.ru/npd-doc.aspx?npmid=99&npid=902317668>.

3. МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://msfo-practice.ru/npd-doc.aspx?npmid=99&npid=902317690>.

4. Муллинова С.А. Экономическая оценка эффективности использования оборотных активов / С.А. Муллинова // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2015. № 6. С. 206 - 210.

5. Столярова Е.А., Жердева О.В. Проблемы оценки биологических активов по справедливой стоимости / Е.А. Столярова, О.В. // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 5 - 1. С. 221 - 224.

6. Столярова М.А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: теория и практика применения: Учебное пособие / М.А. Столярова. – Краснодар, 2009. – 187 с.

© О.В. Жердева, А.И. Свитенько, 2015

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ

Качество оказания медицинской помощи и показатели здоровья населения в нашей стране значительно хуже, чем в развитых странах, о чем свидетельствует низкий средний уровень продолжительности жизни. Одна из главных причин – несоответствие кадрового потенциала отрасли потребностям инновационного развития здравоохранения.

По состоянию на 1 января 2015 г., в учреждениях здравоохранения системы Минздрава России работало 580 431 врачей и 1287 659 медицинских работников со средним профессиональным образованием [1, с. 47].

В целом по системе здравоохранения РФ можно выделить следующие диспропорции:

- недостаток медицинских кадров в учреждениях, расположенных в сельской местности по сравнению с городскими;
- излишняя концентрация кадров в стационарных учреждениях и их недостаток в амбулаторно - поликлинических;
- дисбаланс в соотношении между количеством врачей и средних медицинских работников.

Основные причины неадекватности связаны не только с низким уровнем оплаты труда и развития социальной инфраструктуры, но и длительным недофинансированием системы медицинского профессионального образования, недостаточным уровнем качества подготовки молодых специалистов.

Подготовка медицинских и фармацевтических работников по образовательным программам среднего, высшего, послевузовского и дополнительного профессионального образования осуществляется на базе 46 образовательных учреждений высшего профессионального образования, 3 образовательных учреждений среднего профессионального образования и 6 образовательных учреждений дополнительного профессионального образования Минздрава России.

Для решения проблем кадрового обеспечения здравоохранения необходим системный подход с использованием новых моделей профессионального обучения медицинских работников. В условиях перехода к инновационной медицине, появлением высокотехнологичных методов диагностики и лечения заболеваний, развитием информационных технологий актуальным становится использование в процессе обучения системы виртуального симуляционного обучения.

В профессиональном медицинском образовании отдельные фантомы, модели, муляжи, тренажеры использовались давно, однако, в последнее десятилетие за рубежом стали использоваться сложные виртуальные симуляторы, позволяющие проводить качественные ролевые игры в условиях специально оборудованного центра. Тренажеры и симуляторы,

используемые в симуляционном обучении, позволяют совершать ошибки в период обучения, а не на живых людях.

Первая в России «Учебная виртуальная клиника» на 1000 коек открыта в 2013 г. на базе Центра непрерывного профессионального образования Первого МГМУ им. И.М. Сеченова в соответствии с программами модернизации российского образования. В составе клиники – макет реанимобиля с внутренним наполнением, отделение анестезиологии - реаниматологии, палаты интенсивной терапии, гибридная операционная, отделения диагностики, родильный зал, палата для выхаживания недоношенных детей, отделения специализированной помощи, а также палаты пациентов [2].

Обучающиеся виртуально смогут пройти весь лечебный путь: от обслуживания больного по вызову «скорой» до назначения курса лечения и помещения пациента в палату. Пациентами виртуальной клиники являются роботы и специально обученные волонтеры и сотрудники (актеры). Помещение клиники снабжено звуко - видео - записывающими устройствами, что обеспечивает возможность объективной регистрации параметров выполняемой профессиональной деятельности для последующего разбора ситуации – дебрифинга.

В условиях такого специально оборудованного центра содержание обучения может быть направлено не только на освоение отдельных навыков, но и на обучение работы в командах (совместное обучение врачей и медицинских сестер), навыков общения с пациентом.

Традиционная система обучения медицинских специалистов включает теоретическую подготовку в виде лекций и практических занятий, а также обучение посредством участия в осуществлении медицинской деятельности под контролем работников образовательных организаций на практических занятиях или производственной практике.

В соответствии с Концепцией симуляционного обучения в системе медицинского образования в Российской Федерации [3] предлагается перераспределить учебное время так, чтобы между теоретической подготовкой и участием в осуществлении медицинской деятельности появились обязательные модули симуляционного обучения.

Организационные структуры симуляционного обучения: учебные виртуальные клиники, хирургические тренинговые центры, учебно - тренировочные комплексы, учебно - виртуальные комплексы и др. могут использоваться не только во время обучения, но и в системе дополнительного профессионального обучения.

В процессе профессиональной деятельности врачи должны повышать свою квалификацию не реже одного раза в пять лет. К проблемам сложившейся практики относят: необходимость длительного отрыва специалистов от места работы и снижение мотивации к самосовершенствованию профессиональной деятельности. Внедрение симуляционного обучения в виртуальных учебных центрах медицинских образовательных учреждений позволит обеспечить формирование непрерывной системы профессионального образования.

В целом, использование современных образовательных технологий в системе медицинского образования обеспечит достижение комплекса целей: повышение качества подготовки молодых специалистов, быстрое вхождение в профессию, соответствие требованиям работодателей, снижение числа профессиональных ошибок. В результате – повышение качества медицинского обслуживания.

Список использованной литературы:

1. Об итогах работы министерства здравоохранения Российской Федерации в 2013 году и задачах на 2014 г. [Электронный ресурс]. URL [http://www.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/020/221/original/\(06 мая 2015\)](http://www.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/020/221/original/(06%20мая%202015).pdf).
 2. Виртуальная клиника медицинского университета им. И.М. Сеченова [Электронный ресурс]. URL <http://www.mma.ru/article/148998/> (28 апреля 2015).
 3. Концепция симуляционного обучения в системе медицинского образования в Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL <http://www.tyumsma.ru/assets/files/upload/3272/konczepcziya-smulyaczionnogo-obucheniya-v-rg-proekt.pdf> (05 мая 2015 г.).
- © Т.Б.Смагулова, 2015

УДК 338.486

Л.А. Смолянинова

Магистрант, 2 курс, направление «Общий и стратегический менеджмент»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г.Новосибирск, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ТУРИНДУСТРИИ В НЕСТАБИЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ СРЕДЫ

В предыдущие десятилетия происходящие изменения в компании отвечали преимущественно на запросы, поступаемые изнутри – совершенствование деятельности являлось инициативой руководителей и сотрудников компании. В других случаях изменения были ответной мерой на увеличение спроса или потребности клиентов в новых услугах. Однако начиная с 90 - х годов, давление, способствующее изменениям в компании, все больше приобретало внешнюю направленность. В настоящий момент будущее компании зависит не только от ее внутренних процессов, но и от внешних факторов, оказывающих на нее воздействие (международная конкуренция, быстрое развитие технических средств, установление новых законов и пр.).

Так образом, для получения прибыли, компании необходимо противостоять неопределенной внешней обстановке, характеризующейся динамичностью среды и усложнением ее условий. Сложность определения внешних факторов, влияющих на деятельность компании, может возникать в результате большого количества и разнонаправленности элементов (международная компания). Необходимо также учитывать темпы изменения внешней среды – чем выше скорость изменений, тем сложнее компании предсказывать возможные изменения и предотвращать возможные риски.

Туристическая сфера, являющаяся важным фактором влияния на социально - экономическую ситуацию России, относится к ряду сфер, подверженных наибольшей неопределенности со стороны внешних факторов и частоте их изменений (влияние международных законов, темп инфляции, политические отношения России с зарубежными

странами и др.). Поэтому представляется необходимым разработки системы, способной стабилизировать деятельность организаций туриндустрии.

Под устойчивым развитием организации с позиции корпоративного управления следует понимать стабильный рост экономических показателей (достижение конкурентных преимуществ на уровне краткосрочных целей и стратегического планирования). В такой интерпретации понятия «устойчивое» и «сбалансированное» развитие могут выступать в роли синонимов, поскольку имеют близкое значение: стабильное развитие, отвечающие требованиям различных сторон, принимающих участие в деятельности компании. Сбалансированная система показателей (ССП) позволяет отразить стратегию компании через ряд конкретных показателей, таким образом связывая цели компании с будущими планами и гарантируя устойчивое (сбалансированное) развитие организации. С этой целью данная модель чаще всего применяется на промышленных предприятиях (Калининградский янтарный комбинат [3], Сафоновский электромашиностроительный завод [2]), однако может быть использована и в других сферах (продовольственная компания Danon[1]).

В недавнем времени туристическая отрасль пережила кризис доверия после банкротства ряда крупных турфирм и резких скачков иностранной валюты, поэтому в настоящий момент представляется актуальным внедрение модели сбалансированного управления в организациях туриндустрии для стабилизации их деятельности и дальнейшего развития. Это позволит не только эффективно распределить имеющиеся ресурсы, но и обеспечить безопасность компаний перед внешними факторами посредством включения аспектов, связанных с рисками, в систему стратегических целей ССП. Ключевые показатели эффективности будут являться индикаторами распознавания рисков на различных стадиях и сообщать о необходимости принятия мер по предотвращению возможных угроз. Стратегические мероприятия, проводимые в рамках ССП, могут также снижать вероятность наступления рисков. Поскольку туристическая сфера подвержена высокому влиянию внешней среды, рекомендуется использование такого преимущества ССП как система инновационного развития, которая формирует альтернативные пути развития компании в случае резкого изменения внешних факторов (к примеру, сокращение объемов невостребованных турпродуктов, сокращение выделенных авиарейсов). Быстрое реагирование способствует сохранению эффективности деятельности компании и удержанию ее конкурентных преимуществ.

Одной из важных проблем, имеющей относительно внешний характер, является подбор сотрудников и их удержание от ухода к конкурентным организациям, предлагающим высокооплачиваемую должность. Эффективным способом решения данной проблемы также является внедрение в компанию сбалансированной системы. Ее достоинство заключается в наличии перспективы обучения и роста персонала, задачами которой – повышение лояльности сотрудников, доведение до каждого участника его роли в достижении стратегических целей и обеспечение обратной связи с руководством компании. Включенная в ССП система мотивации не только снимает вопрос об уходе сотрудника к конкурентам, но и способствует повышению его инициативности.

Регулирование и контроль показателей ССП производится рядом ответственных лиц, однако контроль должен осуществляться не только посредством координаторов, но и с помощью программного обеспечения и документирования. В российской практике наибольшее распространение получили такие программные продукты как Business Studio

4.0, Fox Manager Pro 1.7, Strategic Enterprise Management (SAP), и ряд других. Программное обеспечение позволяет следить за текущими изменениями показателей, однако не может представить полученные данные в виде единого отчетного документа, фиксирующего изменения показателей на стратегическом уровне. Данная проблема может быть решена путем создания отчетной формы [4], включающей в себя основную информацию о туристической организации, ряд ключевых показателей, разработанных в рамках ССП (доля внешнего рынка, покрываемого туроператором, число турпакетов, проданных через турагентов, количество проведенных семинаров и др.), а также проведенные мероприятия с указанием сроков их выполнения и полученных результатов.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что сбалансированная система показателей используется многими организациями как модель, определяющая устойчивое развитие компании. Наличие системы инновационного развития и системы риск - менеджмента в ССП способствуют безопасности компании в нестабильной среде.

Вместе с тем, ССП имеет особую значимость для организаций туристической сферы, поскольку данная сфера подвержена высокому влиянию внешних факторов. Более того, деятельность туристических организаций зависит во многом от показателей нематериального характера, которые учитываются и связываются с финансовыми показателями в рамках сбалансированной системы.

Список использованной литературы:

1. Боровик И. В. Сбалансированная система показателей в условиях кризиса / Боровик И. В. // Российское предпринимательство. – 2009. – № 9, вып. 1. – С. 44 - 48.
2. Масютин О. С. Канатоходцы... / Масютин О. С., Длин М. И. // Российское предпринимательство. – 2007. – №4, вып. 2. – С. 125 - 129.
3. Мухин Ю. А. Модернизация механизмов устойчивого развития промышленной компании на основе ССП / Ю. А. Мухин // Экономические науки. – 2011. – №3. – С. 190 - 194.
4. Радионов В. В., Боронина Э. С. Интегрированная отчетность как инструмент обеспечения устойчивого развития организации региона // Вестник НГУЭУ (ВАК), №4. Новосибирск, 2014. С. 137 – 143.

© Л.А. Смолянинова, 2015

УДК 005.7

Л.Н. Соколенко

Магистрант, 2 курс, направление «Общий и стратегический менеджмент»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г.Новосибирск, Российская Федерация

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

В настоящее время существуют различные подходы к формированию организационной культуры, которую мы вслед за Д. Элдриджем и А. Кромби определяем как уникальную совокупность норм, ценностей и образцов поведения, от которых зависит способ

объединения групп и отдельных личностей в организацию для достижения поставленных перед ней целей [4, с. 11].

В связи с актуальностью проблемы формирования эффективной организационной культуры всё больше исследователей посвящают свои работы разработке методик формирования организационной культуры.

Рассмотрим методики, предложенные О.Е. Стекловой, О. Г. Тихомировой и Т. Б. Ивановой, Е. А. Журавлёвой для формирования организационной культуры, в том числе, инновационного типа (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Методики формирования организационной культуры

Автор	Источники формирования организационной культуры	Способ внедрения культурных основ	Этапы формирования организационной культуры
О.Е. Стеклова	<ul style="list-style-type: none"> - взгляды, ценности и представления основателей организации; - коллективный опыт, полученный при создании и развитии организации; - новые взгляды, ценности и представления, привнесённые новыми членами 	<ul style="list-style-type: none"> - трансляция поведения, декларации и призывы руководства; - система мотивации, стимулирования и критериев отбора сотрудников; - организационные традиции и порядки; - корпоративная символика; - премирование определенных форм поведения; - корпоративное обучение, тренинги. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. выбор миссии, стратегии, основных целей и ценностей организации 2. изучение сложившейся организационной культуры, определение соответствия организационной культуры стратегии развития организации, выявление позитивных и негативных ценностей; 3. разработка и проведение мероприятий для формирования или закрепления желательных ценностей, установок и образцов поведения; 4. оценка успешности формирования организационной культуры и внесение необходимых коррективов.
О. Г. Тихомирова	<ul style="list-style-type: none"> - совместная деятельность людей; - совместное решение проблем; - наличие общей цели. 	<ul style="list-style-type: none"> - трансляция организационных ценностей руководителем, PR - менеджером, менеджером - культурологом, психологом компании; - трансляция ценностей 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 1. анализ факторов внешней и внутренней среды; 2. 2. определение цели организационной культуры и критериев её достижения; 3. 3. построение дерева функций организационной культуры; 4. 4. формирование

		<p>через этический кодекс компании;</p> <ul style="list-style-type: none"> - введение традиций, ритуалов и обычаев, способствующих формированию определённых ценностей; - проведение тренингов; - поощрение одобряемых форм поведения; - ротация кадров. 	<p>ценностей, системы знаний, коммуникаций</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. 5. определение исполнителей и установление связей между ними; 6. 6. формирование ресурсов (правовых технических и т.д.); 7. 7. создание системы управления организационной культурой; 8. 8. реализация мер по формированию организационной культуры; 9. 9. контроль реализации мер по формированию организационной культуры.
<p>Т. Б. Иванова, Е. А. Журавлёва</p>	<ul style="list-style-type: none"> - неформальное общение; - формирование горизонтальных связей; - общая картина будущего. 	<ul style="list-style-type: none"> - профессиональное развитие сотрудников при участии обучающего менеджера; - информационное воздействие (лекции, мифы, музей, корпоративные издания); - формальное закрепление корпоративных ценностей; - система адаптации новых сотрудников (использование практики наставничества); - личный пример руководителя; - карьерное продвижение сотрудников; - система материального вознаграждения. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. осознание необходимости изменения организационной культуры; 2. диагностика существующей организационной культуры; 3. создание сценария изменений; 4. создание сплоченной команды для реализации изменений; 5. разработка целей, миссии и философии организации; 6. внедрение новых элементов организационной культуры в систему отбора, мотивации, контроля и обучения работников; 7. децентрализация системы управления и создание гибкой системы производства; 9. мониторинг изменений и анализ эффективности

Мы отметили: несмотря на отсутствие стандартов формирования организационной культуры, авторы предлагают схожие источники, методы и этапы формирования организационной культуры, основываясь на общих особенностях организационной культуры.

Перейдём к подробному анализу представленных выше методик, выделим их достоинства и недостатки (табл. 2).

Таблица 2 – Сравнительный анализ методик формирования организационной культуры

Методика	Достоинства	Недостатки
Методика О. Е. Стекловой	<ul style="list-style-type: none"> - обозначена связь организационной культуры со стратегией и миссией организации (которые могут отражать тип организационной культуры, соответствующий организации); - автором отмечена необходимость изучить имеющуюся организационную культуру (следовательно, определить её тип, сильные и слабые стороны); - методика неявным образом предполагает использование разных методов внедрения культурных основ, а, следовательно, разный подход к формированию организационной культуры разных типов; - предложен достаточно широкий выбор способов внедрения культурных основ; - в учёт взята возможность внесения коррективов в процесс формирования организационной культуры; - автор обращает внимание 	<ul style="list-style-type: none"> - не обозначены инструменты определения успешности формирования организационной культуры - показатели эффективности организационной культуры; - не предусмотрен этап определения цели и функций формируемой организационной культуры; - связь организационной культуры с кадровой политикой и политикой управления персоналом выражена слабо; - методика не предусматривает привлечение и накопление ресурсов для формирования организационной культуры; - не учитываются факторы внешней среды и профессиональные факторы, оказывающие влияние на формирование организационной культуры; - автор отметил потенциал использования корпоративного обучения и премирования определенных форм поведения исключительно для формирования организационной культуры инновационного типа; - в качестве методов внедрения культурных основ не задействованы система отбора, фирменный стиль, система коммуникаций, структура организации, дизайн среды; - методика является достаточно общей, не учитывает специфику различных типов организационной культуры.

	на необходимость контролировать реализацию мер на протяжении всего процесса формирования организационной культуры.	
Методика О. Г. Тихомировой	<p>- методика является системной, автор предложил построение организационной культуры на функциональном, элементном и организационных уровнях: определение целей и функций организационной культуры, исполнителей – элементов управления и создание системы управления организационной культурой;</p> <p>- отмечена роль лидера, PR менеджера, психолога и менеджера – культуролога при формировании организационной культуры;</p> <p>- учитывается влияние внешних факторов на организационную культуру;</p> <p>- предложен достаточно широкий выбор способов внедрения культурных основ.</p>	<p>- не предложены методики для анализа факторов внешней и внутренней среды;</p> <p>- не прослеживается связь организационной культуры со стратегией компании, кадровой политикой и политикой управления персоналом компании;</p> <p>- не предусмотрены критерии для оценки эффективности формируемой организационной культуры;</p> <p>- не отмечена возможность участия сотрудников в формировании организационной культуры;</p> <p>- не обозначены зоны ответственности лиц, участвующих в формировании организационной культуры;</p> <p>- не представлены примеры мероприятий для формирования определённых ценностей;</p> <p>- в качестве методов внедрения культурных основ автор не использует фирменный стиль, структуру организации, дизайн среды;</p> <p>- методика является достаточно общей, не учитывает специфику различных типов организационной культуры.</p>
Методика Т. Б. Ивановой, Е. А. Журавлёвой	<p>- предполагается изучение существующей организационной культуры;</p> <p>- отмечена необходимость планирования мер по формированию</p>	<p>- автором не предложены методики для анализа факторов внешней и внутренней среды и методы диагностики существующей организационной культуры;</p> <p>- в качестве методов внедрения культурных основ автор не использует</p>

	<p>организационной культуры –создание сценария;</p> <ul style="list-style-type: none"> - обозначена связь организационной культуры с кадровой политикой и политикой управления персоналом; - предложен достаточно широкий выбор способов внедрения культурных основ; - в качестве методов внедрения культурных основ автор представил структуру организации и систему производства; - предложены оригинальные источники формирования организационной культуры; - при обозначении методов приведены конкретные инструменты: корпоративные издания, музей, система наставничества и другие; - предусмотрен мониторинг изменений и анализ эффективности формирования культуры инновационного типа. 	<p>фирменный стиль, структуру организации, дизайн среды;</p> <ul style="list-style-type: none"> - не представлены критерии определения цели, миссии и философии организации; - не обозначены участники, привлекаемые для формирования организационной культуры; - неясно, что подразумевается под новыми элементами организационной культуры, внедряемыми в систему отбора, мотивации, контроля и обучения работников; - методика является достаточно общей, не учитывает специфику различных типов организационной культуры.
--	---	---

Сравнительный анализ показал, что положительными сторонами рассмотренных методик являются предложение большого количества методов внедрения культурных основ.

Выделенные достоинства в комплексе могут быть использованы для разработки их основ и инструментов формирования организационной культуры.

При разработке нового инструмента формирования организационной культуры важно также учесть недостатки рассмотренных методик.

Существенным нам представляется использование организации рабочих процесса и пространства,

структуры организации и системы производства для внедрения культурных основ и обеспечение связи организационной культуры с кадровой политикой организации.

По мнению автора статьи, следует дополнить методiku этапом определения цели и функций организационной культуры, инструментами для определения факторов внешней и внутренней среды и диагностики существующей организационной культуры.

Кроме того, при разработке методики формирования организационной культуры определенного типа рекомендуется обозначить специфичные критерии определения цели, ценностей организации, показатели эффективности культуры, одобряемые и неодобряемые формы поведения и прочие условия, позволяющие отразить особенности формируемой культуры.

Список использованной литературы:

1. Гениберг Т.В. Современный менеджмент: Учебно - методический комплекс. – Новосибирск: НГУЭУ, 2010. – 132 с.
2. Иванова, Т.Б., Журавлёва, Е.А. Корпоративная культура и эффективность предприятия: Монография / Т.Б. Иванова, Е.А. Журавлёва. – М.: РУДН, 2011. – 152 с.
3. Стеклова О. Е. Организационная культура: Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 127 с.
4. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка: Учебное пособие. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2008. - 156 с.

© Л.Н. Соколенко, 2015

УДК 334

Д.И. Степанова

к.э.н, кафедра Финансов и цен

Финансовый факультет

ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ И МОДЕЛИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Венчурное финансирование предполагает осуществление высокорискованных долгосрочных вложений в капитал компании с целью получения прибыли от продажи своей доли в компании в дальнейшем, когда она достигнет достаточно высокой степени развития. Также оно включает в себе большие возможности для развития высокотехнологических компаний с большим потенциалом роста на ранних стадиях, когда доступ к традиционным источникам финансирования, например таким, как банковский кредит, им еще недоступен. На современном этапе, несмотря на большое общеэкономическое значение венчурного финансирования, оно все еще занимает небольшую нишу, даже на самом высокоразвитом рынке прямых инвестиций – в США. Но, несмотря на это, именно оно представляет на данный момент наиболее доступную альтернативу заемному финансированию. Именно по наличию большого потока инвестиций в определенный сектор экономики возможно сделать выводы о

перспективности того или иного направления развития технологии. Можно с уверенностью сказать, что именно эта форма привлечения инвестиций является наиболее выгодной для компании - реципиента, так как, предыдущий опыт инвесторов всегда оказывает большую пользу компании.

Если обобщить все существующие определения и подходы, можно выделить следующее определение **венчурного капитала** - это особая категория капитала, которая подразумевает, во - первых, высокую степень риска и неопределенности, во - вторых, инновационную направленность вложения, в - третьих, интеграцию человеческих и финансовых ресурсов и, в - четвертых, высокую прогнозируемую доходность как определяющий фактор, влияющий на принятие решения о финансировании.

В зарубежной практике источники финансирования представлены весьма широко - венчурные фонды, бизнес - ангелы и их синдикаты, промышленные и финансовые фонды, государственные инвестиционные фонды и гранты, крупные корпорации, инвестиционные банки, прочие венчурные ассоциации и фонды содействия. Источники принято подразделять на частные и институциональные. К частным источникам венчурного финансирования относят бизнес – ангелов, а также семейные источники, так называемые 3F (Family, Friends, Fools) – Семья, Друзья, Дураки. К институциональным источникам обычно относят венчурные фонды, банки, крупные корпорации и государственные источники в виде грантов. Сравнительная характеристика описанных источников венчурного капитала в таблице 1 показывает ограничения и преимущества для финансируемой инновационной компании.

Таблица 1 - Сравнительные характеристики различных источников венчурного финансирования

Источники	Ограничения и требования	Преимущества	Недостатки
Государственные источники в виде грантов	Социальная ответственность; Компания - инноватор должна соответствовать стандартам; Финансирование может направляться только в определенные виды деятельности	Получение финансирования в случае невозможности его получения из других источников; Меньший объем выплат; Предоставляется на более долгий срок	Ограничения на использование; Сложности в получении; Небольшие объемы финансирования
Банки	Ликвидный залог; Стабильный денежный поток, кредитная история; Жесткие требования к финансовому плану	Гибкость в заимствовании и обслуживания займа; Отсутствие оперативного контроля над	Риск неплатеже - способности; Высокие процентные ставки; Требования к ликвидному залого

	развития	использованием средств	
Крупные корпорации	Стабильная позиция на рынке и ясные перспективы роста; Квалифицированный и опытный менеджмент; Прозрачность возможности выхода	Репутация и бренд инвестора как вклад в деятельность; Инвестор содействует при выходе из инвестиций	Инвестор контролирует процесс принятия решений; Риск поглощения
Венчурные фонды и бизнес - ангелы	Уникальность идеи; Уверенность в потенциальном росте, Высокая потенциальная доходность инвестиций; Прозрачность возможности выхода	Инвестор заинтересован в росте компании и реализуют свой опыт в управлении и финансовой области, что дает компании дополнительное развитие	Процесс получения финансирования сложный и долгий; Инвестор контролирует процесс принятия решений и может осуществлять кадровые перестановки; Проблематичен выход из инвестиций

В настоящее время в зарубежной практике наиболее часто применяются три венчурные модели: бизнес - ангельская модель, модель финансирования с помощью венчурных фондов и краудфандинг (Таблица 2). Первые две модели существуют с момента зарождения венчурного бизнеса и наиболее распространены. Последняя модель появилась в начале 2000 годов вследствие бурного развития интернет – технологий.

Таблица 2 - Сходства и отличия между Бизнес - ангелом и Венчурным фондом [9]

Признаки	Бизнес - Ангел	Венчурный фонд
Направление деятельности	Целевая отраслевая направленность	Несколько отраслей
Сумма инвестиций	От 25 000 \$ до 750 000 \$ за один раунд	От 150 000 \$ до 1 000 000 \$ за один раунд
Количество инвестиций	От 1 до 20	От 5 до 50
Этапы инвестиций	Посевная стадия, Стартап	От посевной стадии до стадии выхода; преимущественно более поздние стадии

Тип инвестиций	Деньги, опыт, руководство	Деньги
Доступность информации об инвесторе	Малая	Большая
Управление инвестициями	Бизнес - Ангел	Управляющая компания
Оценка компаний	Менее требовательная	Тщательно разработанный бизнес - план
Стоимость инвестиций	Не менее 20 % доли в компании	Не менее 40 % доли в компании
Условия	Разрабатываются под каждый проект индивидуально	Стандартные условия, принятые в венчурном фонде
Выход из инвестиций	В обусловленные сроки	Выход может быть осуществлен раньше срока, если компания не показывает растущих показателей
Пост - инвестиционная помощь	Бизнес - ангелы обеспечивают руководство и поддержку даже после выхода из инвестиций	Венчурный фонд после выхода из инвестиции не оказывает помощь
Цель инвестиций	Развитие инновационной компании, получение прибыли	Получение прибыли

Бизнес - ангельская модель. Сущность данной модели заключается в финансировании в малые, вновь созданные инновационные компании с большим потенциалом роста без залога и с гарантией доли компании и права управления на основе глубокого и систематизированного анализа состояния и перспектив развития. Также отличительной чертой является то, что бизнес – ангел вносит в реализацию проекта не только финансовые средства, но и свой управленческий опыт и деловые связи.

Модель финансирования с помощью венчурного фонда. Сущность данной модели заключается также в финансировании инновационных компаний с большим потенциалом роста, но принципиально отличие венчурного фонда от бизнес - ангела состоит в том, что венчурный фонд больше направлен на извлечение прибыли от проведенных инвестиций и не заинтересован в развитии самой компании. Также венчурный фонд почти всегда имеет дифференцированный портфель проектов инновационных компаний.

Краудфандинг. Новейшая модель венчурного финансирования, которая также зародилась в США. Сущность данной модели состоит в финансировании коллективными сотрудничествами людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или компаний. Модель работы предельно проста, авторы проектов публикуют на бесплатной основе информацию о своих начинаниях, выставляют необходимую сумму и срок, за который ее необходимо собрать. Спонсоры (инвесторы) вносят любую сумму на

реализацию проекта, за которую они в перспективе получают какие - то бонусы: образец товара, уникальную модель, которая не будет продаваться в свободном доступе, процент прибыли или акции или вообще ничего, кроме анонса имени спонсора как участника проекта. Данная модель является перспективным направлением дальнейшего развития венчурной индустрии в США, и хорошим опытом для других стран, в том числе и России. Согласно статистике Краудфандинга за 2013 - 2014 гг. было привлечено более 4 млрд. долл. [2]

По результатам анализа рынка венчурного финансирования в России, можно сделать вывод, что несмотря на проблемы, которые существуют в венчурной индустрии, положительные моменты также присутствуют, о чем свидетельствует статистика. Рынок венчурной индустрии малыми темпами, но растет. Нестабильное экономическое состояние в 2015 году незначительно повлияло на рынок, что свидетельствует о переходе рынка венчурного финансирования в стадию зрелости. Успешному развитию венчурного финансирования в дальнейшем в России могут способствовать следующие рекомендации для применения, как с государственной стороны, так и со стороны частного бизнеса:

- разработка и принятие закона «О венчурной деятельности в РФ», законодательное структурирование венчурной деятельности, в части введения определений, касающихся венчурной деятельности;
- развивать инновационную инфраструктуру в части увеличения доступности площадей для новых инновационных компаний;
- ввести систему государственных гарантий российским венчурным инвесторам, осуществляющих финансирование в инновационные компании;
- создать посевные фонды во всех регионах России;
- разработать образовательные системы на базе бизнес - школ для предпринимателей, которые создают новые высокотехнологичные компании для получения знаний о венчурной индустрии;
- стимулировать университеты и исследовательские институты к организации центров технического содействия инновационному малому бизнесу;
- расширять практику проведения венчурных ярмарок.

Последовательная реализация этих мер позволит создать благоприятные условия для повышения инновационной активности предприятий страны во всех сферах экономической деятельности, что увеличит приток венчурных инвестиций, и, тем самым, расширит возможности реализации инновационного потенциала российской экономики.

Однако наряду с указанными выше положительными тенденциями инфраструктура взаимодействия субъектов российской венчурной индустрии остается не достаточно благоприятной. Можно выделить следующие главные проблемы, стоящие на пути интенсивного развития венчурного капитала в России:

- недостаточная ликвидность венчурных инвестиций, в виду прежде всего недостаточной развитости рынка ценных бумаг, являющегося основным инструментом свободного выхода венчурных инвесторов из инновационных компаний;
- отсутствие финансовых стимулов для привлечения прямых (венчурных) инвестиций в быстрорастущие технологические инновационные предприятия, способные дать приемлемый риск для венчурных инвесторов;
- неразвитость инфраструктуры для новых и развития существующих малых и средних предприятий высокотехнологичного сектора, обеспечивающей привлекательность объекта для прямого инвестирования;
- низкая привлекательность инновационной и предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса;

- сложная регистрация венчурных фондов в России;
- низкое количество квалифицированных управляющих венчурными фондами;
- недостаточный уровень инвестиционной культуры предпринимателей;
- слабая информационное освещение венчурной индустрии в России.

Оказание содействия на государственном уровне в решении указанных проблем и устранении имеющихся препятствий позволит значительно ускорить развитие и повысить эффективность зарождающегося в России венчурного бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Белая книга – Рекомендации по функционированию российских посевных фондов с государственным участием – М.: ProVC – 2014 – 41с.
2. Власова Ю.А. Инновации в управлении региональными финансами. Сборник: Инновационные технологии научного развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 39 - 42
3. Годовой отчет ОАО «РВК» за 2014 год – Режим доступа: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytcs/docs/Report_RVC_2014.pdf.
4. Иволгина Н.В. Процесс слияния и поглощения компаний как инструмент повышения их рыночной стоимости и достижения конкурентных преимуществ // Бизнес в законе. Экономико - юридический журнал. 2015. № 2. С. 216 - 218.
5. Иволгина Н.В., Степанова Д.И. Венчурное финансирование как инструмент инвестирования в новые идеи и научно - технические достижения // Бизнес в законе. Экономико - юридический журнал. 2015. № 6.
6. Национальная Ассоциация венчурного капитала США: <http://nvca.org>.
7. Степанова Д.И. Валютный контроль и валютное регулирование: риски предпринимательской деятельности // Известия Российского Экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2011. № 4 (4). С. 158 - 175.
8. The Venture Support Systems Project // MIT Entrepreneurship Center. 2000.

© Д.И. Степанова, 2015

УДК 334.7

Т.П. Негорожина магистрант

Н. В.Столярова магистрант

Факультет экономики и управления

ФГБОУ ВО Оренбургский государственный университет

г. Оренбург, Российская Федерация

ИННОВАЦИИ В ТУРОПЕРАТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ТЕОРИЯ И ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В рыночной экономике главная задача любого предприятия - получение прибыли через удовлетворение запросов потребителей. А в современном мире это возможно лишь предлагая новые товары и услуги по приемлемой для потребителя цене. Необходимость нового изначально формируется в сознании как проблема, связанная с наличием противоречия между действительностью и ее возможным состоянием. Можно выделить две основные причины появления инноваций: 1) возрастающие и меняющиеся потребности человека заставляют его искать новые способы их удовлетворения; 2) постоянно

меняющаяся среда обитания и условия человеческой жизнедеятельности вызывают необходимость адаптации к этим изменениям. Различают несколько видов инноваций, представлены на рис.1.



Рис 1. Влияние различных инноваций на конкурентоспособность

На наш взгляд, при рассмотрении понятия «инновация» наиболее понятно определение данное А.Б. Борисовым в Большом экономическом словаре. Инновация (нововведение) означает результат творческой деятельности, направленный на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, внедрение новых организационных форм [1].

Базовыми понятиями теории инноваций, рассматриваемые исследователями разных стран в различные временные периоды, остаются: инновационная деятельность - это комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленный на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования. Результатом инновационной деятельности являются новые или дополнительные товары / услуги или товары / услуги с новыми качествами. Направления исследований в сфере инновационной деятельности затрагивают деятельность организаций различной отраслевой принадлежности, в том числе и предприятий туриндустрии.

За счет внедрения инноваций туристская организация может получить доминирующее положение на рынке, пока на этот рынок не выйдут другие более «инновационно подкованные» конкуренты. Однако они в полном объеме не раскрыты в такой сфере деятельности, как туризм.

Туризм является полноценным межотраслевым комплексом национальной экономики России [2], состав которого определяется в момент реализации туристской услуги. Потребитель туристских услуг (турист) потребляет некоторое количество услуг, и это приводит к тому, что, с одной стороны, среди поставщиков туристских услуг появляется конкуренция, а с другой стороны, поставщикам приходится кооперироваться (объединяться) между собой, когда потребитель нуждается в дополнительных услугах. В процессе кооперации и конкуренции возникает новый туристский продукт. В этот момент классический (традиционный) туризм преобразуется в инновационный. Разделение туристской деятельности на классическую и инновационную, повлекло создание понятийного аппарата, связанного с особенностями развития инновационной деятельности в туризме.

Таким образом, понятие инновационная деятельность в туризме - это тесно связанные между собой процессы по формированию, реализации, продвижению и послепродажному обслуживанию инновационного туристского продукта субъектами инновационной деятельности в туризме, а также по финансовому обеспечению этих процессов, приводящих к получению экономического эффекта [2]. Для характеристики инновационной деятельности в туризме уточним ряд других понятий: инновационный туристский продукт, процесс формирования инновационного туристского продукта, процесс продвижения инновационного туристского продукта, реализация инновационного туристского продукта, субъекты инновационной деятельности в туризме.

Из определения инновационной деятельности в туризме, следует, что она представлена совокупностью нескольких процессов, представленных в Федеральном законе «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» [5]: - формирование инновационного туристского продукта - это процесс возникновения идеи, который представлен как результат упорядоченной деятельности туроператора по заключению и исполнению договоров с поставщиками туристских услуг, оказывающими отдельные новые или усовершенствованные услуги, входящие в туристский инновационный продукт; - процесс продвижения инновационного туристского продукта - это деятельность турфирм, направленная на стимулирование спроса производимого инновационного туристского продукта и на формирование положительного имиджа предприятия; - процесс реализации инновационного туристского продукта - деятельность турфирм по заключению договора о реализации инновационного туристского продукта с потребителем, а также деятельность турфирм и поставщиков инновационных туристских услуг по оказанию потребителю самих инновационных туристских услуг в соответствии с данным договором.

Туризм как межотраслевой комплекс состоит из отраслей, под которыми следует понимать совокупность организаций, деятельность которых существенно влияет на экономические показатели региона за счет формирования, продвижения и реализации качественных, уникальных и конкурентоспособных туристских продуктов и услуг [3, 5]. Наш взгляд правильно использовать подход, предложенный проф. М.Н. Дмитриевым и доц. М.Н. Забаевой, отраженный в учебнике «Экономика туристского рынка» согласно которому, туризм рассматривается как межотраслевая деятельность. К субъектом туристической деятельности следует относить турфирмы, организации общественного питания, средства размещения, организации досуга, страховые фирмы, компании, предоставляющие услуги пассажирского транспорта [2, 6].

Выделенные субъекты сгруппированы в четыре подгруппы и представлены на рис. 2

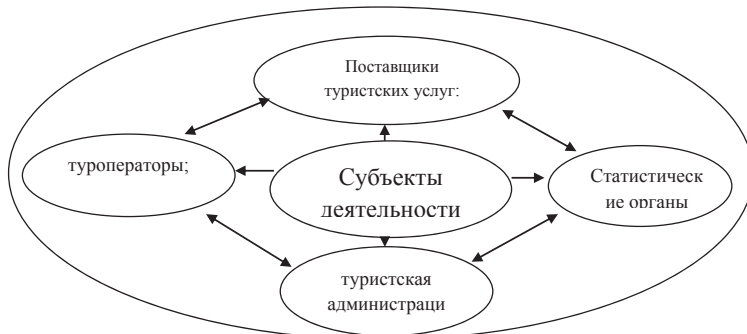


Рис. 2. Субъекты деятельности в туризме

На основе приведенной классификации организаций туристской отрасли и на основе определения отрасли туризма можно дать трактовку категории «субъект инновационной деятельности в туризме». Субъектами инновационной деятельности в туризме являются туристские организации, принимающие совместное участие в процессах формирования, продвижения, реализации и послепродажного обслуживания инновационных туристских продуктов или услуг. Турфирмы представляют собой совокупность организаций, занимающихся туроператорской и турагентской инновационной деятельностью.

Таким образом, отличительной особенностью развития инновационной деятельности в туризме от классической туристской деятельности является создание новых или усовершенствование существующих туристских продуктов, совершенствование транспортных, гостиничных и других услуг, освоение новых потребительских рынков, внедрение передовых информационных и телекоммуникационных технологий и современных форм организационно - управленческой деятельности.

Список используемых источников:

1. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2000.
2. Дмитриев М.Н. Экономика туристского рынка: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям сервиса и туризма / М.Н. Дмитриев, М.Н. Забаева, Е.Н. Малыгина. - 2 изд., перераб. и доп. - М:ЮНИТИ - ДАНА,2010. - 311 с.
3. Забаева М.Н. Методология оценки и эффективного использования туристского потенциала регионов России: монография / М.Н. Забаева; Нижегород. гос. архит. - строит. ун-т. - Н. Новгород: ННГАСУ, 2009. - 245 с.
4. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».
5. Тимофеев Д. Н. Анализ экономического положения сельского хозяйства оренбургской области // Тимофеев Д.Н. // Вестник Оренбургского государственного университета. 2010. № 13 (119). С. 80 - 84.
6. Тимофеев Д.Н. Место сельского хозяйства в экономике страны // Тимофеев Д.Н. // Вестник экономической интеграции. 2010. № 11. С. 62 - 71.

© Негорожина Т.П.

© Столярова Н. В.

УДК 338.486.5

Е. Сухорукова

5 курс, направление «Менеджмент организации»

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

г.Новосибирск, Российская Федерация

АВТОРСКИЕ ТРАКТОВКИ ПРИНЦИПОВ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

Одной из глобальных проблем для современного российского предпринимательства является сохранение конкурентоспособности и поддержание активности в условиях

непрерывно изменяющейся внешней среды. Основной причиной такого положения, является отсутствие стратегического мышления, направленного на долгосрочное развитие.

Образ мышления в направлении стратегического подхода к какому - либо объекту является симбиозом стратегического анализа на основе первоначального состояния и последующего синтеза, базирующегося на повторной структуризации в новое состояние. Компания определяет стратегию, которая задает тренд развития, затем разбивает ее на более короткие промежутки времени одновременно фиксирует все необходимые действия так, чтобы формировался эффект и в краткосрочной перспективе.

Предпосылкой создания качественной и реализуемой стратегии является необходимость принимать во внимание принципы стратегического мышления. У каждого автора существует собственный взгляд на принципы, которым должна придерживаться организация при разработке и реализации стратегии.

Приведем принципы разработки стратегии по мнению разных авторов.

Как отмечал Дж. Куинн, что стратегии возникают тогда, когда люди, действуя индивидуально или коллективно, изучают ситуацию, складывающуюся, определяют достаточность возможностей в организации справиться с ней и формируют в конечном итоге схему своего поведения, то есть стратегию. Дж. Куинн предлагает следующие принципы:

1) эффективная стратегия должна содержать в себе три важнейшие составляющие: основные цели деятельности; наиболее существенные элементы политики; и последовательность основных действий.

2) эффективные стратегии развиваются вокруг нескольких ключевых концепций и направлений, что придает им согласованность, сбалансированность и сфокусированность.

3) стратегия имеет дело не только с непредсказуемыми, но и с неизвестными факторами.

4) в любой сложной организации должна быть иерархия взаимосвязанных и поддерживающих друг друга стратегий [1, с.264].

К. Омае отмечает, что смысл стратегии создать реальное конкурентное преимущество, если нет конкурентов, то нет потребности в стратегии, поскольку единственная цель стратегического планирования - позволить компании добиться наиболее эффективным образом устойчивого превосходства над конкурентами. Поэтому К. Омае считает, что разработка стратегии должна основываться на следующих принципах:

1) перераспределение имеющихся ресурсов в целях усиления определенных функций или операций и увеличения рыночной доли и рентабельности компании

2) использование уникальных достоинств собственного продукта как основа увеличения рыночной доли компании

3) использование нестандартной стратегии, направленной на подрыв ключевых факторов успеха, на которых основано преимущество конкурентов

4) создание новых рынков или новых продуктов, активная разработка рынка в конкретных областях, которые не заняты конкурентами [2, с.257]

Дж. Миддлтон выделил шесть ключевых принципов стратегического планирования, которыми должна руководствоваться компания при разработке стратегии:

1) компания должна начинать с правильной цели – в первую очередь, это долгосрочная прибыль на инвестиции.

2) стратегия должна давать компании возможность предлагать ценность, или полезные для потребителя товары или услуги, отличные от тех, которые предлагают конкуренты.

3) стратегия должна отражать отличительные особенности цепочки создания ценности.

4) компании должны отказываться от некоторых продуктов, услуг или видов деятельности, чтобы стать уникальными

5) стратегия должна определять сочетание всех элементов деятельности компании.

6) стратегия должна определять последовательность направления движения

А. Томпсон и А. Стрикленд предлагают тринадцать критериев формирования и реализации стратегии, разработанных на основе опыта авторов в области стратегического менеджмента:

1) формируя стратегии, предпринимайте действия, которые обеспечат компании долгую конкурентоспособность;

2) понимайте, что четкая, структурированная конкурентная стратегия, хорошо сформулированная и правильно реализованная, обеспечивает компании репутацию в отрасли;

3) не принимайте стратегий, которые обеспечивают компромисс между невысокими издержками и шириной ассортимента, между более или менее высокой конкурентной привлекательностью;

4) обеспечивайте длительные конкурентные преимущества;

5) используйте жесткое наступление для формирования конкурентных преимуществ и твердую оборону для их сохранения;

6) не используйте стратегии, успешные при благоприятной внешней ситуации;

7) не используйте жесткие и неадаптивные стратегий;

8) избегайте недооценки своих конкурентов;

9) не пробуйте нападать на сильных конкурентов при отсутствии сильного конкурентного преимущества и необходимой финансовой поддержки;

10) понимайте, что нападать на слабого конкурента выгоднее, чем на сильного;

11) не используйте снижения цен без значительных финансовых возможностей в себестоимости;

12) понимайте, что очень активные нападки на конкурентов приведут к войне, значительным маркетинговым затратам и вызовет всеобщее снижение нормы прибыли;

13) стремитесь создать разницу в качестве, применимости товара, сервисе при использовании в процессе реализации стратегии дифференциации [3, с.145].

После формирования стратегии компании на основе принципов стратегического менеджмента необходимо постоянно проводить проверку ее актуальности. Ярошевич Е.А. и Гениберг Т.В. отмечают, что «целесообразно делать такую проверку ежегодно» [5, с.134].

Список использованной литературы:

1. Стратегический менеджмент / В. Н. Парахина, Л. С. Максименко, С. В. Панасенко - Москва: Кнорус, 2007. 496 с.

2. Стратегический менеджмент / Н. А. Савельева - Ростов н / Д: Феникс, 2012. 288 с.

3. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон - мл. и А.Дж. Стрикленд – Москва: ИНФРА - М, 2000. 928 с.

4. Стратегический менеджмент. Основы стратегического управления / М. А. Чернышев - Ростов н / Д: Феникс, 2009. 163 с.

5. Ярошевич Е.А., Гениберг Т.В. Методические аспекты выбора и формирования бренд - стратегии компании на рынке лекарственных препаратов / Актуальные проблемы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: В 7 частях. ОО «Ар - Консалт». Москва, 2014. С.133 - 134.

© Е. Сухорукова, 2015

УДК 004

А.Г.Тихонова

Студентка 3 курса Института математики и информатики
Северо - восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова
E - mail: juujuk94@gmail.com

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ И СИСТЕМЫ КАК ОБЪЕКТЫ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются методологические аспекты применения средств имитационного моделирования для анализа логистических сетей.

Ключевые слова: Логистика, имитационное моделирование, модели.

С помощью имитационного моделирования можно исследовать внутреннюю и внешнюю логистику предприятия. Внутренняя логистика - это перемещение объектов внутри всей территории предприятия или в отдельных его подразделениях [1, с. 13]. Для решения задач внутренней логистики создаются такие виды моделей как:

- модели систем транспортировки грузов по территории предприятия с помощью мобильных средств (погрузчиков, трейлеров и т.п.);
- модели стационарных напольных и подвесных систем транспортировки грузов (кранов и конвейеров различной конструкции);
- модели процессов на складах: приём грузов, перемещение грузов в зоны хранения и обратно, отбор, комплектация, упаковка и отправка грузов;
- модели производственных линий и сборных конвейеров.

Внешней логистике относится перевозка грузов и товаров между различными географическими пунктами с применением обычных средств транспорта: автомобильного, железнодорожного, речного, морского и воздушного [1, с. 31]. Модели процессов внутренней и внешней логистики создаются и исследуются отдельно друг от друга, но в некоторых случаях создаются и комплексные модели.

Существует два типа логистических систем с сетевой структурой:

1) сетей (цепей) поставок - для реализации процессов в области материально - технического снабжения производства, особенно, сложного многоступенчатого распределённого производства.

2) сетей распределения и продажи продукции - применяется как в системах реализации продукции крупных предприятий - производителей, так и в торговых системах.

Основным понятием логистической сети является базовым понятием при проведении работ по анализу и моделированию логистических систем самого различного назначения и масштаба, начиная с внутренней логистики небольшого промышленного предприятия и заканчивая системами поставки грузов и товаров, относящимися к глобальной (всемирной) логистике [2, с. 11]. При моделировании сетей обоих типов в большинстве случаев применяются универсальные пакеты программ имитационного моделирования, созданные в том числе для моделирования логистических систем с дискретными событиями.

Целью имитационной модели является: определение условий, при которых результат удовлетворяет требованиям:

- дорого или невозможно экспериментировать на реальном объекте;
- невозможно построить аналитическую модель : в системе есть время, причинные связи, последствие, нелинейности, стохастические (случайные) переменные;
- необходимо симитировать поведение системы во времени.

Основные преимущества имитационного моделирования в том, что можно «не ограничивать себя рамками». Также сфера применения обширна и разносторонняя: бизнес - процессы, дорожное движение, рынок и конкуренция, экосистема и т.д. [2, с. 19]. В любом исследовании, связанном с применением имитационного моделирования в логистике, можно выделить три этапа:

1. Разработка концептуальной модели.
2. Реализация модели с использованием программного пакета имитационного моделирования (ПИМ).
3. Планирование и проведение экспериментов с работающей моделью.

Основные достоинства:

1. Этим методом можно решать более сложные задачи
2. Позволяют достаточно просто учитывать случайные воздействия и другие факторы, которые создают трудности при аналитическом исследовании.
3. Сохраняется логическая структура.

Имитационное моделирование логистических систем основано на применении профессиональных знаний по логистике, системного анализа, методов исследования операций, основ программирования, основ статистической обработки наблюдений. Методологической основой сквозного управления материальным потоком является системный подход, принцип реализации которого в концепции логистики поставлен на первое место.

Список использованной литературы:

1. Толуев Ю.И., Некрасов А.Г., Морозов С.И. Анализ и моделирование материальных потоков в сетях поставок // Интегрированная логистика – 2005, №5
2. Борщев А.В. Применение имитационного моделирования в России – состояние на 2007 г. // Имитационное моделирование. Теория и практика: Сб. Третьей всероссийской научно - практической конференции – СПб.: ФГУП ЦНИИ ТС, 2007.

© А.Г. Тихонова, 2015

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ: ДЕВЕЛОПМЕНТ КАК ФОРМА ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В современных условиях возрастает роль инвестиционного менеджмента в развитии рынка недвижимости на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Темпы роста строительства жилья как важнейшего социального индикатора влияют на общую оценку уровня социально - экономического развития регионов.

Строительный комплекс – важнейшая часть национальной экономики. Отрасль представлена многочисленными субъектами: строительными компаниями с государственным участием, крупными частными строительными холдингами и небольшими предприятиями (ООО, ИП), которые осуществляют самостоятельные работы или выполняют определенные блоки строительных работ для крупных строительных компаний.

До 2008 г. российский рынок недвижимости характеризовался превышением спроса над предложением, что влияло на высокие темпы роста отрасли, увеличение цен на недвижимость, высокую доходность инвесторов. Данные факторы привлекали инвесторов, в том числе и из других сфер деятельности – компании диверсифицировали свой бизнес для получения дополнительной прибыли.

Экономические кризисы 2008 – 2009 гг., 2014 – 2015 гг. обусловили снижение спроса на объекты недвижимости, в том числе жилищного строительства, усиление конкуренции среди хозяйствующих субъектов, снижение их доходности.

В настоящее время происходят качественные изменения рынка недвижимости, актуальными становятся новые подходы в сфере инвестиционного менеджмента.

Строительство, в отличие от других видов предпринимательской деятельности, требует вложения значительных ресурсов – инвестиций: капитала, труда, земли. В связи с этим можно говорить об инвестиционно - строительной деятельности, ключевым субъектом которой является инвестор – юридическое лицо, принимающее управленческие решения по реализации инвестиционного проекта и обладающее правами на результаты инвестиционной деятельности. Вместе с тем, важна роль и других участников, таких как заказчик, застройщик, генеральный подрядчик, проектировщик.

Необходимость согласования порой взаимонаправленных интересов участников строительного комплекса привела к практике объединения функций субъектов инвестиционно - строительного процесса и образованию нового вида деятельности – девелопмента и субъекта – девелопера.

С учетом многих определений девелопмента, сформулированных современными исследователями [1, 2, 3], можно сделать вывод, что под девелопментом понимается особый вид предпринимательской деятельности, объединяющей (координирующей) в себе множество других видов деятельности по созданию и развитию недвижимого имущества и

приводящей к качественному его изменению, в результате чего происходит возрастание стоимости недвижимого имущества.

Селина В.П. отмечает: «Девелопер – субъект, осуществляющий девелоперскую деятельность и выступающий в качестве:

- инициатора и автора идеи проекта;
- инвестора – определяющего потребность в инвестиционных ресурсах и источники финансирования проекта;
- покупателя земельного участка под застройку;
- организатора проектирования объекта;
- нанимателя генподрядчика;
- управляющего недвижимостью;
- предпринимателя.

Таким образом, девелопер совмещает в себе функции инвестора, заказчика, застройщика, надзорной организации, контролирующей ход и производство работ, а иногда и функции эксплуатирующей организации [1, с. 21].

С учетом изложенного девелоперский проект (ДП) является более широким понятием по сравнению с инвестиционно - строительным проектом как традиционным способом организации инвестиционного менеджмента (ИСП).

Караваева Н.М. выделяет следующие основные отличия ДП от ИСП [2, с. 33]:

Первое. ДП отличает приоритет получения социального эффекта от реализации проекта за счет улучшения качества среды жизнедеятельности. Например, большинство ИСП являются проектами точечной застройки, что приводит к снижению качественного преобразования объекта недвижимости. Нарушается основной принцип девелопмента: качественное преобразование недвижимости, обеспечивающее возрастание ее стоимости.

Второе. В ДП включается проект эксплуатационной стадии как основной, создающей социальный эффект от эксплуатации недвижимости. При реализации ИСП после сдачи объекта недвижимости в эксплуатацию проект завершается.

Третья особенность – включение в ДП стадии эксплуатации позволяет достигать более комплексного характера развития объекта недвижимости, от интересов строителей в сторону требований эксплуатирующей (управляющей) компании, которая учитывает требования потребителей недвижимости.

Таким образом, в настоящее время в России происходит становление девелопмента – современной модели организации инвестиционного процесса в строительстве, основанной на объединении нескольких функций одним субъектом – девелопером. Качественно новые формы инвестиционного менеджмента позволят повысить эффективность строительного комплекса, национального, регионального рынков недвижимости.

Список использованной литературы:

1. Селина В.П. Теория реальных опционов и управление финансовыми рисками девелоперских проектов: автореф. дис. канд. эк. наук. – М.: ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». – 25 с.
2. Караваева Н.М. Механизм управления инвестиционной привлекательностью девелоперских проектов коммерческой недвижимости по стадиям их жизненных циклов: дис. канд. эк. наук. – Екатеринбург: ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет

имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» [Электронный ресурс] URL: <http://lib.urfu.ru/mod/data/view.php?id=51&gid=238333> (08 мая 2015 г.)

3. Соболева Е.А. Разработка методов управления девелоперским проектом на основе оценки текущей эффективности: автореф. дис. ... канд. эк. наук. – М.: ФГБОУ ВПО «Московский государственный строительный университет» – 25 с.

© О.В. Трофимова, 2015

УДК 364

И.Н. Турчаева

к.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета
РГАУ - МСХА
имени К.А.Тимирязева, Калужский филиал,
г. Калуга, Российская Федерация

Н.Р. Турчаева

студентка 4 курса
ГБОУ ВПО Первый МГМУ
им. И.М. Сеченова Минздрава России,
г. Москва, Российская Федерация

О СОЦИАЛЬНОМ ОБСЛУЖИВАНИИ ОТДЕЛЬНЫХ КАТЕГОРИЙ ГРАЖДАН В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Жизнь людей постоянно сопровождается различного рода рисками (природно - климатическими, производственными, экономическими, политическими и др.), которые, как правило, влекут за собой ухудшение условий жизнедеятельности отдельных граждан, например:

а) потерю работы, отсутствие средств к существованию (рис.1, табл. 1);

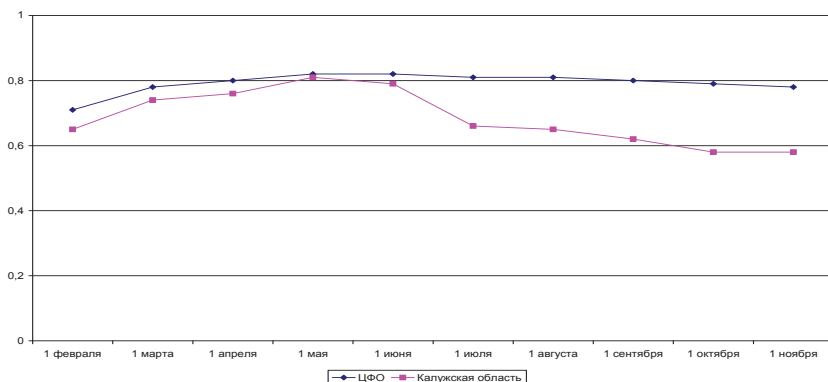


Рис. 1. Уровень безработицы в ЦФО и Калужской области, 2015 г., %

Таблица 1 - Темпы роста (снижения) денежных доходов населения Калужской области (стоимостные показатели в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году) [8]

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013г.	2014г.
1. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума	91,9	95,1	91,8	97,6	76,5	105,6	105,4
2. Реальные располагаемые денежные доходы населения	107,4	101,9	108,7	103,1	109,4	102,6	97,9

б) полную или частичную утрату способности либо возможности осуществлять самообслуживание, самостоятельно передвигаться, обеспечивать основные жизненные потребности в силу травмы, заболевания, наличия инвалидности (табл. 2).

Таблица 2 – Численность лиц, впервые признанных инвалидами в возрасте 18 лет и старше (данные по Калужской области) [8]

Показатели	2008г.	2009г.	2010 г.	2011г.	2012 г.	2013г.	2014г.
1. Всего, человек	7063	7029	7255	6822	7002	6656	6396
2. На 10 тыс. чел. населения	69,5	69,2	71,7	67,6	69,5	66,2	63,5
3. Из общей численности инвалидов - инвалиды в трудоспособном возрасте							
- всего, чел.	3078	3153	3394	3227	3102	3074	2682
- в процентах от общей численности инвалидов	43,6	44,9	46,8	47,3	44,3	46,2	41,9

Кроме того, в обществе отмечается устойчивый рост численности пожилых людей в структуре общей численности населения, уровень и качество жизни которых значительно ниже, чем у трудоспособной части населения в силу ограниченности возможностей здоровья и утраты способности к получению дополнительных доходов к пенсии в виде заработной платы (табл. 3).

Таблица 3 – Численность и денежные доходы населения Калужской области [8]

Показатели	2008г.	2009г.	2010 г.	2011г.	2012 г.	2013г.	2014г.
1. Численность населения (на конец года), тыс. чел.	1015,6	1015,0	1009,2	1008,2	1005,6	1004,5	1010,5
в том числе в возрасте:							
- моложе	143,2	144,2	144,4	146,3	149,5	153,3	157,6

трудоспособного							
- трудоспособном	627,1	621,4	611,8	604,7	595,0	585,5	582,1
- старше трудоспособного	245,3	249,4	253,0	257,2	261,1	265,7	270,8
2. Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.	11612	13380	15477	17557	20742	23182	24864
3. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	14085	15411	17682	20001	23710	25757	28248
4. Средний размер назначенных пенсий (на конец года), руб.	4486	6077	7564	8248	9139	10000	10858

По прогнозным данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калужской области, численность граждан старше трудоспособного возраста увеличится до 29% к 2020 г. и в абсолютном выражении составит 290,6 тыс. чел. [3].

Наличие подобных и других обстоятельств приводит к необходимости осуществления дополнительной государственной социальной поддержки отдельных категорий граждан и развития системы многопрофильной целевой социальной защиты населения.

С 1 января 2015 г. вступил в силу Федеральный закон от 28.12.2013 № 442 - ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации», установивший обновленные правовые, организационные и экономические основы социального обслуживания граждан в России [1].

Согласно ст.3 Закона под социальным обслуживанием граждан понимается деятельность по предоставлению социальных услуг гражданам. Социальной услугой законодатель назвал действие или действия в сфере социального обслуживания по оказанию постоянной, периодической, разовой помощи, в том числе срочной помощи, гражданину в целях улучшения условий его жизнедеятельности и (или) расширения его возможностей самостоятельно обеспечивать свои основные жизненные потребности [1].

Получить социальную услугу может любой гражданин, признанный нуждающимся в социальном обслуживании. Законодательством предусмотрен определенный перечень видов социальных услуг (табл. 4).

Таблица 4 – Виды социальных услуг [1].

Вид социальной услуги	Цель услуги
1. Социально - бытовые	Поддержание жизнедеятельности получателей социальных услуг в быту.
2. Социально -	Поддержание и сохранение здоровья получателей социальных услуг

медицинские	путем организации ухода, оказания содействия в проведении оздоровительных мероприятий, систематического наблюдения за получателями социальных услуг для выявления отклонений в состоянии их здоровья.
3. Социально - психологические	Оказание помощи в коррекции психологического состояния получателей социальных услуг для адаптации в социальной среде, в т.ч. оказание психологической помощи анонимно с использованием телефона доверия
4. Социально - педагогические	Профилактика отклонений в поведении и развитии личности получателей социальных услуг, формирование у них позитивных интересов (в т.ч. в сфере досуга), организацию их досуга, оказание помощи семье в воспитании детей.
5. Социально - трудовые	Оказание помощи в трудоустройстве и в решении других проблем, связанных с трудовой адаптацией.
6. Социально - правовые	Оказание помощи в получении юридических услуг, в т.ч. бесплатно, в защите прав и законных интересов получателей социальных услуг.
7. Услуги в целях повышения коммуникативного потенциала получателей социальных услуг, имеющих ограничения жизнедеятельности, в т.ч. детей - инвалидов.	
8. Срочные социальные услуги.	

Социальные услуги предоставляются их получателям в форме социального обслуживания на дому, в полустационарной или в стационарной форме, как за плату, так и бесплатно. Плата за предоставление социальных услуг производится на основании договора, заключаемого между поставщиком социальных услуг и их получателем либо его законным представителем путем внесения наличных денежных средств поставщику в порядке, предусмотренном законодательством РФ или безналичным перечислением денежных средств на расчетный счет поставщика [1].

Постановлением Правительства Калужской области утвержден размер ежемесячной платы, взимаемой с получателей социальных услуг, за их предоставление:

- при оказании социальных услуг в форме социального обслуживания на дому и в полустационарной форме социального обслуживания - 50% разницы между величиной среднедушевого дохода получателя социальной услуги и предельной величиной среднедушевого дохода для предоставления социальных услуг бесплатно;

- при оказании социальных услуг в стационарной форме социального обслуживания - 75% среднедушевого дохода получателя социальных услуг [2].

Бесплатно социальные услуги предоставляются несовершеннолетним детям и лицам, пострадавшим в результате чрезвычайных ситуаций, вооруженных межнациональных (межэтнических) конфликтов; а также в случаях, если на дату обращения среднедушевой доход получателя услуг, ниже предельной величины или равен предельной величине среднедушевого дохода для предоставления социальных услуг бесплатно, установленной законом субъекта РФ [1].

На начало 2015 г. на территории Калужской области проживало 1010,5 тыс. чел. Почти каждый третий житель области является получателем мер социальной поддержки, финансируемых за счет средств федерального или областного бюджетов.

В целях создания условий для роста благосостояния граждан - получателей мер социальной поддержки и повышения доступности социального обслуживания населения утверждена государственная программа Калужской области «Социальная поддержка граждан в Калужской области», основными задачами которой являются:

- выполнение обязательств государства по социальной поддержке граждан;
- обеспечение потребностей граждан старших возрастов, инвалидов в социальном обслуживании;
- повышение роли сектора негосударственных некоммерческих организаций в предоставлении социальных услуг;
- улучшение качества жизни пожилых людей, повышение степени их социальной защищенности, активизация участия пожилых людей в жизни общества [3].

Реализация программы предполагается в один этап с 2014 по 2020 г. Объем финансирования программы составляет 38137103,770 тыс. руб. за счет средств областного и федерального бюджетов [3].

В рамках данной государственной программы разработана подпрограмма «Повышение качества жизни пожилых людей в Калужской области», благодаря которой в области совершенствуются механизмы оказания социальной помощи пожилым гражданам. Финансирование подпрограммы предполагается за счет средств областного бюджета.

В настоящее время потребности взрослого населения в стационарном социальном обслуживании обеспечивают 15 государственных бюджетных учреждений Калужской области различных видов. Общее число койко - мест на 01.01.2014 г. составило 1893. Из них:

- 10 домов - интернатов для престарелых и инвалидов на 1009 мест;
- 4 психоневрологических интерната на 800 мест;
- 1 специальный дом - интернат на 84 места.

Обеспеченность койко - местами на 10 тысяч жителей составляет 22,7 [4]. Число мест в дневных стационарах при поликлиниках в 2014 г. составило 1640, что больше чем в прошлом году на 7%. В них пожилые люди, преимущественно страдающие заболеваниями системы кровообращения, заболеваниями опорно - двигательного аппарата, проходят курс лечебной и восстановительной терапии. Для тяжелобольных, маломобильных пациентов, требующих постороннего ухода, организованы стационары на дому, число мест которых в 2014 г. составило 235. В стационарах на дому пролечено более 6 тыс. чел. Пожилым людям, проживающим в отдаленных сельских поселениях, медицинское обслуживание осуществляется выездными врачебными бригадами. За 2014 г. осуществлено более 290 выездов. Для обеспечения одиноких лиц пожилого возраста, страдающих хроническими заболеваниями и нуждающихся в медицинском уходе, используются койки сестринского ухода. Так, на базе центральных районных больниц развернуто 289 коек сестринского ухода и пролечено 1875 человек [9].

О внедрении в Калужской области новых форм медицинского обслуживания пожилых людей свидетельствует организация «школы здоровья пациентов пожилого возраста» на базе ГБУ «Калужский комплексный центр социального обслуживания населения «Забота» и медицинских учреждений. В 2014 году обучение в школах прошли 1106 пожилых людей.

В Калужской области продолжается совершенствование надомного обслуживания. Службы мобильного социального обслуживания работают в 8 муниципальных районах

области и обеспечивают предоставление социальных услуг жителям отдаленных населенных пунктов сельской местности, в частности, доставку продуктов питания, лекарственных препаратов и др.

Для поддержки пожилых людей в области также регулярно организуются и проводятся иные мероприятия, направленные, как на укрепление здоровья, так и на обеспечение посильной занятости, досуга и др.

С целью создания возможностей для включения пожилых людей в активную социальную жизнь на базе трех центров социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов организовано их обучение в «Университетах третьего возраста». В течение 2014 г. 6806 пожилых людей прошли обучение по таким программам, как здоровый образ жизни, краеведение, иностранные языки, рукоделие, психологическое здоровье и др. На улучшение качества жизни пожилых людей направлены различные мероприятия, проводимые культурно - досуговыми учреждениями Калужской области. В 2014 г. в работе более чем 500 кружков, любительских объединений для людей старшего поколения участвовало около 6600 человек [9].

Социальная поддержка, направленная на решение задач по повышению уровня и качества жизни населения Калужской области, обеспечивается посредством адресности предоставления социальной помощи, услуг и льгот.

Так, в 2014 г. осуществлены выплаты пособий, компенсаций, ежемесячных доплат к пенсии установленные нормативными правовыми актами Калужской области 1614 супружеским парам в связи с юбилеями совместной жизни; 44 лицам, достигшим 100 - летнего возраста; 376 неработающим пенсионерам, имеющим почетные звания РФ, ранее работавшим в бюджетных организациях; 25 лицам за особые заслуги перед Калужской областью и 103 руководителям сельскохозяйственных организаций Калужской области [9].

Социальную поддержку при проезде на всех видах транспорта в 2014 г. получили 312158 человек, в том числе в среднем ежемесячно воспользовались правом проезда на железнодорожном транспорте пригородного сообщения 17803 ветеран труда, 1343 лица, реабилитированных и пострадавших от политических репрессий, 52111 пенсионеров и 144 тружеников тыла [9].

Меры социальной поддержки по оплате за жилищно - коммунальные услуги предоставлены 207309 гражданам, 8625 человек получили субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг. За 2014 г. ежемесячные денежные выплаты получили 80866 ветеранов труда и ветеранов труда Калужской области, 7705 тружеников тыла, 1321 реабилитированных лиц и лиц, пострадавших от политических репрессий [9].

Считаем, что дальнейшая реализации государственной программы «Социальная поддержка граждан в Калужской области» и подпрограммы «Повышение качества жизни пожилых людей в Калужской области» на основе расширения сферы применения адресного принципа предоставления социальной поддержки позволит снизить уровень бедности среди ее получателей; удовлетворить потребности граждан пожилого возраста и инвалидов в постоянном постороннем уходе; обеспечить поддержку, содействие социальной адаптации граждан, попавших в трудную жизненную ситуацию или находящихся в социально опасном положении.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 28.12.2013 № 442 - ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» [Электронный текст] // СПС КонсультантПлюс.

2. Постановление Правительства Калужской области от 18.12.2014 г. № 762 «Об утверждении размера платы за предоставление социальных услуг и порядка её взимания» [Электронный текст] // СПС КонсультантПлюс.

3. Постановление Правительства Калужской области от 26.11.2013 г. № 628 (ред. от 06.07.2015 г.) «Об утверждении государственной программы Калужской области «Социальная поддержка граждан в Калужской области»» [Электронный текст] // СПС КонсультантПлюс.

4. Постановление Правительства Калужской области от 29.03.2013 № 158 (ред. от 30.04.2015) «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Повышение эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания населения (2013 - 2018 годы) в Калужской области» [Электронный текст] // СПС КонсультантПлюс.

5. Турчаева Н.Р. Анализ заболеваемости и смертности населения Калужской области [Текст] / Н.Р. Турчаева // Общество, наука, инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г. г. Уфа) в 2 ч. Ч. 2 / Уфа: Аэтерна, 2015. – 195 – 198 с.

6. Турчаева И.Н., Турчаева Н.Р. Статистический анализ естественного движения населения Калужской области [Текст] / И.Н. Турчаева, Н.Р. Турчаева // Стратегия устойчивого развития экономики регионов: теория и практика // Материалы международной научно - практической конференции. – Часть I. - Брянск БГАУ, 2015. – 202 - 208 с.

7. Турчаева И.Н., Турчаева Н.Р. Динамика заболеваемости населения социально значимыми заболеваниями [Текст] / И.Н. Турчаева, Н.Р. Турчаева // Новая наука: проблемы и перспективы: сборник статей Международной научно - практической конференции (04 сентября 2015г., г. Стерлитамак) / – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – 26 - 29 с.

8. http://kalugastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kalugastat/ru/statistics/sphere/

9. <http://www.admoblkaluga.ru/sub/minsocial/analitika/socobsl/>

© И.Н. Турчаева, Н.Р. Турчаева, 2015 г.

УДК 339.9

Е.В.Улько, ФГБОУ ВПО «Российского
Государственного университета туризма и сервиса»,
пос. Черкизово,
Пушкинский район, Московской области

ОЦЕНКА КРИТЕРИЕВ МЕДИЦИНСКОГО И ЛЕЧЕБНО - ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы терминологии лечебно – оздоровительного и медицинского туризма. Даны подходы к определениям основанных на сходстве и различии целей туристов. Предложена структура и выделены основные типы лечебно - оздоровительного туризма.

Ключевые слова: лечебно – оздоровительный туризм, медицинский туризм, виды курортов, характеристики медицинского и оздоровительного туризма.

The Abstract: in article are considered questions to terminology medical - sanitary and medical tourism. Approaches are Given to determinations founded on resemblance and difference integer tourist. The Offered structure and are chosen main types medical - sanitary tourism.

The Keywords: medical - a sanitary tourism, medical tourism, types resort, features medical and sanitary tourism.

Медицинский туризм и лечебно оздоровительный относятся сразу к двум секторам экономики: туризму и медицине, поэтому достаточно обширены и сложены для изучения, охватывают различные грани и не имеют четких параметров. Которые интересуют представителей различных областей науки - экономистов, историков, социологов, географов, маркетологов и т.д.

Согласно ФЗ N 132 - ФЗ от 24 ноября 1996 года «Об основах туристической деятельности» (с изменениями и дополнениями) существует понятие туризм и турист, которых выделяют по целям [1. ст.1].

Существует множество целей туризма, но в классической теории признаётся всего пять основных:

1. Познавательные (приобретение и углубление знаний о природе естественных явлений, истории и настоящем человечества, культуре других народов и стран).

2. Оздоровительные (восстановление духовных и физических сил человека, а также лечение).

3. Спортивные (активный туризм – подготовка и участие в соревнованиях и играх на профессиональном и любительском уровнях; пассивный туризм – сопровождение спортсменов, а также участие в качестве зрителей).

4.Религиозные (паломнические и культовые, культурно - исторические по изучению религии и культов).

5. Профессионально - деловые (поездки с целью установления или поддержания деловых контактов с различными партнерами, участие в конгрессах, конференциях, семинарах, обмене опытом, профессиональное обучение[2, ст 56].

Лечебно - оздоровительный туризм– это туристические путешествия, поездки и походы в какой - либо местности с благоприятными для здоровья природно - климатическими условиями и пребывание там с целью отдыха. К данным видам относят:спа - велнес - центры. Этот вид туризма связан с пребыванием на курортах практически здоровых лиц, которым не обязателен медицинский уход, наблюдение врача и лечение. Основными лечебными факторами являются: природные лечебные факторы, используемые для закаливания, культурно - досуговые мероприятия (походы, прогулки, купания, катание на водных или горных лыжах, экскурсии), физическая культура, спорт.

В последние десятилетия появился так называемый медицинский туризм. Он значительно отличается от оздоровительного, так как его цель не укрепить здоровье, а именно проходить лечение.

Основные отличительные особенности по различным характеристикам отображены в таблице 1.

Таблица 1

Отличительные особенности медицинского и оздоровительного туризма

№	Основные характеристики	Медицинский туризм	Оздоровительный туризм
1	2	3	4
1	Цели поездки	Лечение	Улучшения здоровья

2	Особенности туризма	Пребывания в клиниках с низкими ценами и лучшим сервисом	Активный отдых в двух направлениях: - оздоровить организм; - посещения экскурсий.
3	Основные виды услуг	Лечение: <ul style="list-style-type: none"> • онкологии; • кардиологии; • стоматологии; • косметологии; • ортопедии; • и т.д. 	Отдых: <ul style="list-style-type: none"> • водолечение; • грязелечение; • массажные центры; • этнические услуги (аюрведа, тайский массаж, китайское иглоукальвание, тибетское траволечение)
4	Места прибывания	Клиники. Медицинские центры.	Море. Курорты. Санатории. SPA центры. Велнес - центры
5	Время пребывания	от одного дня до нужного количества дней необходимых для лечения	от 14 до 20 дней

Если следовать из Российского законодательства, медицинский и лечебно оздоровительный туризм основан только на курортологии.

Курортология – это наука о природных лечебных факторах, их воздействии на организм и методах использования в лечебно профилактических целях.

В мировой практике понятие курорта включает в себя понятие как отдыха, так и санатория, т.е. санаторно - курортное обслуживание также является частью курортно - оздоровительного туризма.

В мире выделяют 4 вида курортов(изображены в рисунке 1)

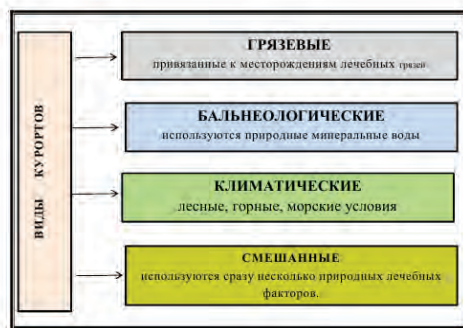


Рисунок – 1. Виды курортов

Бальнеологические – используются природные минеральные воды, их физико - химические свойства, лечебное влияние на организм при различных заболеваниях.

Грязелечение – метод лечения и профилактики заболеваний организма с использованием пелоидов, т.е. лечебных грязей различного происхождения, на курортах и в некурортных условиях.

Климатотерапия – совокупность методов лечения и профилактики заболеваний организма с использованием дозируемого воздействия климатопогодных факторов и специальных климатопроцедур на организм человека.

Курортография – описание местоположения и природных условий курортов и курортных местностей с характеристикой их лечебных факторов, бальнеотерапевтических, климатотерапевтических и других условий для лечения и отдыха [9, стр 156].

В зависимости от доли лечебной составляющей туризм может быть: оздоровительным - общая цель всех туров (климат, отдых, полезные для здоровья моральные и физические воздействия); лечение в качестве сопутствующей программы; лечение по предписанию врача как основная цель туристического путешествия (посещение курорта, водо - и грязелечебницы, специализированного санатория, клиники); реабилитационный (восстановление организма, после хирургического вмешательства или серьезных травм).

Сфера медицинского туризма и оздоровительных туров представляет симбиоз лечения и туризма. Проходя диагностические обследования в первой половине дня, вторую полностью можно посвятить прогулкам по древним частям городов, посещением мест культурного и исторического наследия. Таким образом «медицинский турист» - это лицо, совершающее путешествие из территории постоянного проживания, в целях оздоровления и путешествия в едином промежутке времени.

Медицинский туризм представляет собой составную часть внутреннего и международного рынка туристических услуг, является его существенной и неотъемлемой частью.

Под медицинским туризмом в узком смысле традиционно понимается миграция пациентов к месту лечения, реабилитации и отдыха в какой - либо регион или страну.

В широком смысле медицинский туризм можно определить как сферу медицинской индустрии и гостеприимства, связанную в единую систему рынков с развитой инфраструктурой, включающей не только медучреждения, но и самые разные отрасли бизнеса – страхование, банковскую деятельность, юридическую помощь, транспорт, связь (см. рис.2).

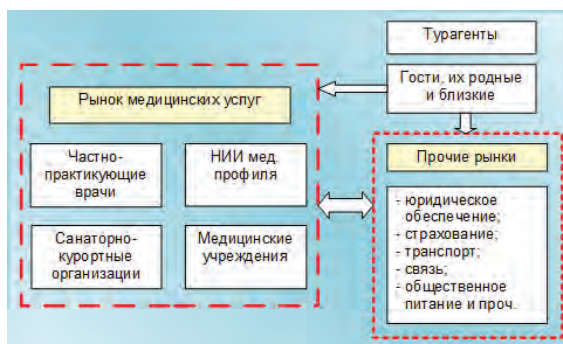


Рис.2. Медицинский туризм в широком понимании.

Необходимо отметить тот факт, что оздоровительный туризм делится на внутренний и выездной.

Под выездным понимают лиц выехавшим за пределы страны, а внутренний внутри страны, но в другой регион. Основные показатели внутреннего и выездного медицинского туризма Европы и России за 2009 год в таблице 2[6, стр 15].

Таблица 2
Рынок оздоровительного туризма

ВТО (Всемирная Организация Туризма)				Ростуризм			
внутренний		выездной		внутренний		выездной	
%	Кол - во люд мил.чел	%	Кол - во люд мил.чел	%	Кол - во люд мил.чел	%	Кол - во люд мил.чел
20		80	463,5	35	49,77	27	38,39

При попытке дать определение лечебно - оздоровительному туризму применительно к российским условиям необходимо читать еще и тот факт, что в мире выделяются две полярных модели организации курортного дела, имеющие свои особенности, обусловленные эволюционированием курортной практики, – западноевропейская и российская.

В Западной Европе и США, отличающихся достаточно свободной организацией лечебно - оздоровительного туризма, это понятие определяется исходя из главного мотива поездки – сочетания отдыха и лечения (оздоровления). При этом медицинские услуги не противопоставляются остальным услугам в составе турпродукта и не всегда являются доминирующими. Исходя из этого, Европейская курортная ассоциация определяет лечебный туризм как активный отдых, который влияет на укрепление здоровья и физическое развитие личности и связан с передвижением лица за пределы постоянного места жительства. Самый большой поток клиентов медицинского туризма во всех направлениях связан с оздоровлением на курортах, лечением у стоматолога и проведением пластических операций. Это уже сложившаяся практика сочетания отдыха с получением медицинских услуг, и доходный бизнес, постоянно пополняющийся новыми игроками, продвигающими свои услуги в условиях жесткой конкуренции за счет комплексного сервиса и ориентации на массового потребителя.

Следовательно, в данном определении ясно выделяются два критерия лечебного туризма – целевой и пространственный.

Наблюдается также подход, отождествляющий лечебный туризм с реабилитационным, а оздоровительный туризм – с рекреационным [11. с. 145]. Такой подход трудно принять, так как лечебный туризм нельзя ограничить только реабилитацией, а употребление термина «рекреационный туризм» не вполне верно методологически, поскольку туризм сам по себе является частью рекреации.

Лечебно - оздоровительный туризм остается одним из самых перспективных направлений в индустрии туризма. Основа его популярности в XXI веке – победа

профилактического направления в современной медицине, а также мода на здоровое тело и здоровый дух.

Лечебно - оздоровительный клинический туризм, получивший в последние годы значительное развитие, включает поездки в зарубежные (выездной клинический туризм) и отечественные (внутренний клинический туризм) клиники для специализированного лечения вне рамок гарантированной медицинской помощи по инициативе туристов за счет негосударственных средств. Следует отметить, что турфирмы, занимающиеся оказанием таких услуг, как правило, формируют полноценный турпродукт, включающий услуги клиники, трансфер, страховку[9, стр.6].

Следовательно медицинский и лечебно оздоровительный туризм представляется как системный объект изучения, который следует разделить на 2 типа туризма: оздоровительно - курортный и медицинский.

Список использованной литературы:

1. Федеральный Закон от 24 ноября 1996 года № 132 - ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (с изменениями).
2. Азар В.И., Туманов С.Ю. Экономика туристского рынка: Институт Международного туризма. – М.: ИПК госслужбы. 1998.
3. Александрова А.Ю. Международный туризм: Учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2001.
4. Библиотека для профессионалов туризма // <http://www.mrcpk.tsure.ru/docs/liter/turisin/turism8/Untitled/page013.html> (дата обращения 02.03.2014)
5. Гуляев В.Г. Организация туристской деятельности: Учеб.пособие. – М.: КноРус, 1996. – С. 215 - 222.
6. Галкин В.А. «Медицинский бизнес» <http://vadim-n.ru/articles/medical-business/medical-tourism/>
7. ДВГУПС, Науч.конф.творческой молодежи, 2 - я, междунар. Апрель 2001. Научно - техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке: Труды. – Хабаровск: ДВГУПС. – 2001
8. Косолапов А.Б. Теория и практика рекреационного природопользования. – Владивосток: ДВГАУ, 2001.
9. Набедрик В.А. География лечебного туризма в Европе: модели развития и трансформационные процессы: дисс. канд. геогр. наук. М., 2005. 160 с.
10. Семенченко С.И. Бальнеологические курорты РФ. Черкассы: 2001. 89 с. Разумов А.Н., Яшина Е.Р., Бережнов Е.С., Петрунь И.Б., Бобровицкий И.П. Лечебный туризм как современное направление курортной медицины в России // Вопросы курортологии, физиотерапии и лечебной физической культуры. 1999. № 3. С. 23 - 39.
11. Федотов Ю.Н., Востоков И.Е. Спортивно - оздоровительный туризм / Под ред. Ю.Н. Федотова. М.: Советский спорт, 2002. 361 с.
12. <http://turvids.ru/lechebnyy-turizm.html>
13. <http://www.russiatours.info/pg-id-220>.
14. <http://www.sibworld.ru>

УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ С 2016 ГОДА: ЧТО НОВОГО?

Законодательством в рамках поддержки развития субъектов малого и среднего предпринимательства предусмотрены упрощенные правила ведения бухгалтерского и налогового учета [1,3,5,6], специальные налоговые режимы [2], упрощенные формы бухгалтерской отчетности и налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам [3,4].

Переход на уплату специальных режимов малым предприятиям дает ряд преимуществ, а именно освобождение их от уплаты налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, налога на имущество, за исключением имущества, налоговая база по которому определяется на основе кадастровой стоимости. В Налоговом кодексе РФ установлены критерии возможности перехода и применения специальных режимов налогообложения. Какие изменения принесет налогоплательщикам данных налогов новый 2016 год?

Как известно, упрощенная система налогообложения в виде единого налога в соответствии с главой 26.2 НК РФ может применяться на добровольной основе при соблюдении установленных критериев: доход не должен превышать 45 млн руб. (за 9 месяцев при переходе) и 60 млн руб. (за год после перехода) с учетом коэффициента - дефлятора; средняя численность работников не должна превышать 100 человек; остаточная стоимость амортизируемого имущества быть не более 100 млн руб.; не осуществлять виды деятельности, не попадающие по данный режим, перечень которых установлен главой 26.2 НК РФ.

Коэффициент - дефлятор ежегодно индексируется. Если в 2015 году он составлял 1,147, то в 2016 году он установлен в размере 1,329. Таким образом, с 2016 года увеличился лимит по доходам: для перехода на «упрощенку» с 51615 тыс. руб. до 59805 тыс. руб. (за 9 месяцев); в период применения (за год) - с 68820 тыс. руб. до 79740 тыс. руб.

Что касается последнего критерия, то следует отметить, с 1 января 2016 г. снимается ограничение на применение упрощенного режима для организаций, имеющих представительства. Это вытекает из норм Закона № 84 - ФЗ, которым внесены изменения в пункт 3 ст. 346.12 НК РФ.

Налогоплательщики, перешедшие на специальные режимы налогообложения, не являются плательщиками налога на добавленную стоимость. Однако, ранее, некоторые из них при продаже продукции покупателям по ряду причин выписывали счета - фактуры, выделяя налог на добавленную стоимость. Законодательно это не являлось нарушением, если продавец включал всю сумму продажи вместе с налогом на добавленную стоимость в доходы и уплачивал в бюджет выделенную в счет - фактуре сумму налога. Не освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость и «упрощенцы» при ввозе товаров на территорию РФ и иных случаях в соответствии со ст. 174.1 НК РФ. Однако, в этих случаях, данные налогоплательщики сталкивались с двойным налогообложением, так как в доходы они обязаны были включать сумму налога на добавленную стоимость, а

«входной» НДС не имели право включать в расходы. С 1 января 2016 г. данная проблема будет устранена. Законом № 84 - ФЗ внесены изменения в статью 346.15 и п. 1 ст. 346.5 НК РФ, позволяющие учитывать доходы в соответствии со статьей 248 НК РФ, то есть при определении доходов исключать суммы налогов, предъявленные в соответствии с НК РФ налогоплательщиком покупателю.

Упрощенная система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход с 1 января 2013 года может применяться на добровольной и уведомительной основе при осуществлении деятельности, облагаемой ЕНВД. Для расчёта налоговой базы по данному налогу используется коэффициент - дефлятор. Следует отметить, что в 2016 году он останется прежним, то есть на уровне, установленном в 2015 году – 1,798, что позволит не увеличить налоговую нагрузку для плательщиков данного налога.

Список использованной литературы:

1. Клычова Г.С, Фахретдинова Э.Н., Хусаинов И.Ф. Правовое обеспечение развития методологии бухгалтерского учета в субъектах малого и среднего предпринимательства аграрного сектора. // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 2 (32). С. 21 - 27.

2. Налоговое администрирование / [О.А.Миронова, Ф.Ф.Ханафеев и др.]; под ред. О.А.Мироновой, Ф.Ф.Ханафеева. - 3 - е изд. –Йошкар - Ола: ООО «Стринг», 2013. – 418 с.

3. Низамутдинов Л.М., Мавлиева Л.М. Некоторые особенности бухгалтерского и налогового учета в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах // Налоговая политика и практика, 2009. №9 - 1. С. 27 - 30

4. Фахретдинова Э.Н. Бухгалтерская отчетность субъектов малого и среднего предпринимательства - как основа информационного обеспечения механизма управления // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 4. С. 427 - 431.

5. Фахретдинова Э.Н. Новые границы для применения упрощенных способов ведения бухгалтерского учета // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции в 13 частях. 2015. С. 156 - 158.

6. Фахретдинова Э.Н., Шарипова Л.Н. Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета на предприятиях малого бизнеса // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 декабря 2014 г.: в 12 частях. 2015. С. 145 - 147.

© Фахретдинова Э.Н., 2015

УДК 336.22

Э.Н. Фахретдинова, К.э.н, доцент
Казанский государственный аграрный университет
г. Казань, Российская Федерация

СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА: РАЗМЕР И ОТРАЖЕНИЕ В УЧЕТЕ

Объектом обложения страховыми взносами признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые плательщиками страховых взносов в пользу физических лиц

по трудовым договорам и гражданско - правовым и другим договорам согласно законодательства. При этом установлена предельная величина для базы для начисления страховых взносов, которая индексируется ежегодно. Так лимит для обложения взносами в Фонд социального страхования составил: в 214г. – 624 тыс.руб., а в 2015 г. – 670 тыс.руб [4]. Чтобы определить сумму страховых взносов базу для начисления умножают на установленный тариф. При этом для ряда налогоплательщиков, установленных статьей 58 Федерального закона № 212 - ФЗ, в переходный период 2012 - 2017 годы взносы рассчитываются по пониженным тарифам. В основном это субъекты малого бизнеса, занимающиеся определенными видами деятельности.

Для компаний, осуществляющих технико - внедренческую деятельность на территории технико - внедренческой или промышленно - производственной особой экономической зоны, ИТ - организаций, хозяйственных обществ и партнерств, деятельность которых заключается в практическом применении результатов интеллектуальной деятельности, а также осуществляющих деятельность в области информационных технологий совокупность взносов до 2017 года будет составлять 14%, в том числе: .8% - в Пенсионный фонд РФ, 2% - в Фонд социального страхования и 4% - в Фонд обязательного медицинского страхования. К 2018 году нагрузка для этой категории возрастет до 21% и в 2019 до 28%.

Плательщики, производящие выплаты членам экипажей судов, заре - гистрированных в Российском международном реестре судов, не уплачивают взносы, так как для них до 2028 года установлен тариф в размере 0%.

Для представителей малого бизнеса, находящихся на режиме налогообложения в виде единого налога в соответствии с гл.26.2 Налогового кодекса РФ и осуществляющие свою деятельность в социальной и производственной сферах (перечень видов деятельности указан в пункте 8 части 1 статьи 58 Федерального закона № 212 - ФЗ) до 2018 года включительно установлен пониженный тариф страховых взносов, уплачиваемый только в Пенсионный фонд в размере 20%.

Участники проекта «Сколково» в течение 10 лет с момента получения статуса участника такого проекта могут применять пониженный тариф страховых взносов 14%, которые также полностью перечисляются только в Пенсионный Фонд РФ.

С нового 2016 года пониженные тарифы страховых взносов смогут применять и плательщики, получившие статус участника свободной экономической зоны на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя. Для них в течение 10 лет со дня получения ими такого статуса совокупность взносов составит 7,6%, из которых 6% - будет перечисляться в Пенсионный фонд РФ, 1,5% – в Фонд социального страхования, 0,1% - в Фонд обязательного медицинского страхования.

Следует отметить, что с 2015 года некоторые категории плательщиков, которые ранее могли применять пониженные тарифы взносов, потеряли такое право. К ним относятся: сельхозпроизводители (в т. ч. плательщики ЕСХН), организации народных художественных промыслов и родовые общины, которые занимаются традиционными отраслями хозяйствования, общественные организации инвалидов, организации СМИ, работодатели с выплат в пользу инвалидов.

Для отражения страховых взносов, как в бухгалтерском, так и налоговом учете субъектам малого предпринимательства также предлагается применять упрощенные

подходы: с применением упрощенных регистров, упрощенного плана счетов, а также получать необходимые сведения на основе интеграции этих двух видов учета [1,2,3,5].

Список использованной литературы:

1. Низамутдинов Л.М., Мавлиева Л.М. Некоторые особенности бухгалтерского и налогового учета в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах // Налоговая политика и практика, 2009. №9 - 1. С. 27 - 30

2. Фахретдинова Э.Н. Анализ построения учетного процесса в крестьянских фермерских хозяйствах республики Татарстан и основные направления его совершенствования // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 5. № 4 (18). С. 81 - 83.

3. Фахретдинова Э.Н. Организация учета расчетов по страховым взносам в крестьянских фермерских хозяйствах / Материалы Междунар. IV аспирантско - студен - ческого форума Научная и информа - ционно - аналитичес - кая база инновацион - ного предпринима - тельства», проводи - мого НОУ ВПО «Московская Акаде - мия преприни - мательства при пра - вительстве Москвы» (Казанский филиал). – Казань: Печать – Сервис XXI век, 2011. – ч.236 - 239.

4. Фахретдинова Э.Н. Расчет пособий по листку нетрудоспособности в 2015 году: что нового? // Закономерности и тенденции развития бухгалтерской науки / Материалы Всероссийской научно - практической конференции – Казань: Издательство Казанского ГАУ, 2015, С.162 - 163

5. Фахретдинова Э.Н., Шарипова Л.Н. Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета на предприятиях малого бизнеса // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 декабря 2014 г.: в 12 частях. 2015. С. 145 - 147.

© Фахретдинова Э.Н., 2015

УДК 330

О. Н. Федорова

Студент 4 курса

Северо - Восточный федеральный университет

г. Якутск, Российская Федерация

«ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО» ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Одним из важнейших направлений макроэкономического регулирования является экономический рост.

Его роль в экономической системе противоречива. С одной стороны, экономический рост является фактором поступательного экономического развития, с другой - фактором нестабильности, поскольку при определенных условиях обуславливает перегрев экономики, ее кризисную динамику.

В посткризисный период экономический рост является фактором выхода из кризиса, поступательного развития экономики.

Возвышение потребностей, истощение традиционных ресурсов, увеличение численности населения обуславливают решение двуединой задачи: экономического роста и эффективности экономики. Экономический рост есть увеличение объема создаваемых полезностей, а, следовательно, есть повышение жизненного уровня населения. Сочетание этих двух факторов - относительной безграничности человеческих потребностей и роста числа жителей в большинстве стран мира - заставляет человечество постоянно наращивать масштабы производства благ и услуг. Этот процесс получил название экономического роста.

Экономический рост измеряется двумя способами: годовыми темпами роста валового национального продукта (ВВП) и годовыми темпами роста чистого национального продукта (ЧНП). Более предпочтительным является второй способ [3, с. 178].

Экстенсивный тип экономического роста (лат. *Extensivus* - расширяющийся) – увеличение объемов производства происходит за счет наращивания трех факторов: основного капитала (фондов), рабочей силы, материальных затрат (природного сырья, материалов, энергоносителей).

При этом рост выпуска продукции прямо пропорционален количественному увеличению факторов производства. Имеет место прямая пропорциональная зависимость между объемом выпуска и затратами на производство.

С помощью экстенсивного экономического роста ускоряется освоение природных ресурсов, а также удается сравнительно быстро сократить или ликвидировать безработицу, обеспечить большую занятость рабочей силы.

Экстенсивное развитие хозяйства предполагает наличие в стране достаточного количества трудовых и природных ресурсов, за счет которых могут увеличиваться масштабы экономики.

Долговременная ориентация на преимущественно экстенсивный путь роста выпуска продукции приводит к тому, что в национальном хозяйстве возникают тупиковые ситуации, связанные с нехваткой тех или иных ресурсов [1, с. 329].

Выход из таких затруднений может дать второй тип экономического роста - интенсивный (фр. *Intensive* - напряжение). Его основное отличие от экстенсивного роста состоит в том, что увеличение масштабов производства при этом типе роста достигается за счет повышения эффективности используемых факторов производства.

Интенсификация открывает широкие возможности не только для совершенствования производства, но и формирования новых направлений его развития, коренным образом трансформирующих всю систему общественного развития [1, с. 334].

Э. Фелпс вывел "золотое правило", согласно которому оптимальная норма накопления обеспечивает равновесный экономический рост с максимальным уровнем потребления.

Если в исходном состоянии экономика имеет запас капитала больший, чем это соответствует "золотому правилу", необходима программа по снижению нормы накопления. Она обуславливает увеличение потребления и снижение инвестиций.

Если же в исходном состоянии экономика имеет запас капитала меньший, чем это соответствует "золотому правилу", необходима программа, направленная на повышение нормы накопления. Эта программа первоначально приводит к росту инвестиций и падению

потребления, но по мере накопления капитала с определенного момента потребление вновь начинает расти. В результате экономика достигает нового равновесия, но уже как результат определенной регулирующей деятельности. В зависимости от межвременных предпочтений политиков она может оказаться эффективной в коротком или долгом периоде.

Пусть k^{**} – уровень капиталовооруженности, соответствующий норме накопления по Золотому правилу, а c^{**} – уровень потребления.

Вся произведенная продукция расходуется на потребление (c) и инвестиции (i): $y = c + i$
 $\Rightarrow c = y - i$. (1)

Подставив значения каждого из параметров, которые они принимали в устойчивом состоянии, получим: $c^* = f(k^*) - \delta k^*$. (2)

Отсюда определяется такой устойчивый уровень капиталовооруженности (k^{**}), при котором максимизируется объем потребления (c^{**}) и соответствует «золотому правилу» (рисунок 4). В точке E производственная функция $f(k^*)$ и линия δk^* имеют одинаковый наклон и потребление достигает максимального уровня.

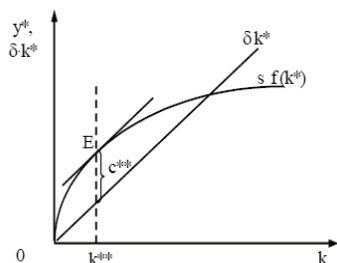


Рисунок 4. «Золотое правило» накопления

При уровне капиталовооруженности k^{**} выполняется условие $MPK = \delta$ (возрастание запаса капитала на единицу дает прирост выпуска, равный предельному продукту капитала, и увеличивает выбытие капитала на величину δ), а с учетом роста населения и технического прогресса выполняется следующее условие: $MPK = \delta + n + g$.(3) [2, с. 149].

Если экономика начинает развиваться с запасом капитала большим, чем по Золотому правилу, необходимо проводить политику, направленную на снижение нормы сбережений, чтобы уменьшить устойчивый уровень запаса капитала.

Это вызовет увеличение уровня потребления и снижение уровня инвестиций. Капиталовложения будут меньше, чем выбытие капитала. Экономика выходит из устойчивого состояния. Постепенно, по мере уменьшения запасов капитала, выпуск продукции, потребление и инвестиции также снизятся до нового устойчивого состояния. Уровень потребления при этом будет выше, чем ранее. И наоборот.

Само по себе накопление капитала не может объяснить непрерывный экономический рост. Высокий уровень сбережений временно увеличивает темпы роста, но экономика в конце концов приближается к устойчивому состоянию, в котором запасы капитала и объемы производства постоянны.

Список использованной литературы:

1. Бункина М.К. Макроэкономика: Учебник. - 3 - е изд., перераб. и доп. [Текст] / Бункина М.К., Семенов А.М., Семенов В.А. – М.: Издательство "Дело и Сервис", 2000. - 512с.
2. Лавров Е.И. Экономический рост: теории и проблемы: учебное пособие. [Текст] / Лавров Е.И., Капогузов Е.А.–Омск: Изд - во ОмГУ, 2006. – 214 с.
3. Кузнецов Б. Т. Макроэкономика [Текст] / Кузнецов Б. Т. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2011, 458 с.

© О.Н. Федорова, 2015

УДК 339

С. В.Федорова

Кандидат технических наук, доцент

Н. М. Олах

Магистрант

Институт права, экономики и управления

Иркутский национальный исследовательский технический университет

г. Иркутск, Российская федерация

ЦЕННОСТЬ И ДОСТУПНОСТЬ ПОНЯТИЯ ИНФОРМАЦИИ

В той степени, в которой информация привязана к материальному носителю, ее экономика подчиняется фундаментальному закону, который гласит: существует универсальная взаимозависимость между ценностью информации и ее доступностью. Если передача информации не будет требовать материального носителя, эта взаимозависимость может исчезнуть [1,с.79]. Взаимозависимость очень проста. Ценность информации определяется ее потребителями в таких категориях, как точность, насыщенность, актуальность, соответствие индивидуальным нуждам потребителя, интерактивность, релевантность и защищенность. Точный смысл этого понятия меняется в зависимости от контекста, но в любом конкретном контексте он достаточно ясен. Доступность информации может измеряться количеством людей, которые имеют к ней доступ. До недавних пор наиболее ценная информация была доступна лишь очень ограниченному, а менее ценная — большому количеству пользователей. Информация не могла быть одновременно и ценной, и настолько доступной, как нам того бы хотелось. Выбор оптимального соотношения между ценностью и доступностью информации лежал в основе старой информационной экономики. Обмен наиболее ценной информацией требовал или географической близости людей (например, работы в одном и том же месте), или наличия специальных каналов связи (таких, как частные компьютерные сети, сети магазинов розничной торговли или торговых агентов). Однако доступ к этим каналам был ограничен их физическими возможностями. Переслать информацию большому количеству пользователей можно было только при условии более низкого ее качества. Прежняя технология не позволяла сочетать ценность информации и ее желаемую доступность. Рекламные объявления в газетах адресованы

большому количеству потенциальных клиентов, но их содержание ограничено и неизменно. Прямая рассылка рекламы по почте и телемаркетинг в большей степени ориентированы на конкретного потребителя и интерактивны, но они дороже газетной рекламы и, следовательно, должны быть направлены на целевую группу потребителей. В отличие от рекламных агентов организаторы прямых продаж жертвуют доступностью ради большей ценности. Торговый представитель, предлагая свой товар, использует индивидуальный подход, ведет диалог и демонстрирует свою симпатию к клиенту, но в каждую конкретную минуту он работает только с одним покупателем. Таким образом, комбинация маркетинговых приемов воздействия является инструментом пропорционального распределения информационных ресурсов за счет выбора оптимального соотношения между ценностью и доступностью информации. Покупатели также вынуждены приспосабливаться к необходимости выбора между ценностью и доступностью информации. Им приходится выстраивать «иерархию» поиска, двигаясь от источников широкодоступной, но малочленной информации к источникам высокоценной, но малодоступной информации. С точки зрения потребителя, полный набор знаний о брэнде — это высокоценная, но малодоступная информация, которая может значительно облегчить задачу иерархического поиска. Цепочки поставок также могут отражать взаимозависимость между ценностью и доступностью информации. Когда одни компании работают с другими, то количество их партнеров обратно пропорционально ценности информации, которой они обмениваются. Доступность информации измеряется количеством людей, которые обмениваются ею дома или на работе. Дать определение понятию «ценность информации» немного сложнее. Для этого следует рассмотреть несколько различных характеристик информации. **Интенсивность**, то есть количество информации, которое может быть передано отправителем получателю в течение определенного периода времени. **Соответствие индивидуальным нуждам потребителя.** Например, телевизионная реклама значительно менее индивидуализирована, чем аргументация предложения «живого» продавца, но имеет более широкую аудиторию. **Интерактивность.** Диалог возможен только в небольшой группе, а при работе с миллионной аудиторией нужен монолог. **Надежность.** Информация может считаться надежной, если обмен ею происходит в рамках небольшой группы людей, доверяющих друг другу. Если ею обменивается большое количество незнакомых людей, она перестает быть надежной. **Защищенность (от постороннего доступа).** Менеджеры обмениваются конфиденциальной деловой информацией только на закрытых совещаниях, а широкой аудитории предоставляют менее ценную информацию. **Актуальность.** Где счет времени идет на секунды, лишь немногие участники финансового рынка получают биржевую информацию в режиме реального времени. Многие финансовые организации получают котировки с трехминутной или 15 - минутной задержкой, а большинство мелких инвесторов — как минимум с 15 - минутной задержкой и ее курсом. Другие компании предпочитают менее доступную, но более ценную информацию. Они работают с ограниченным количеством поставщиков на основе долгосрочных контрактов. Эти компании создали сложные системы электронного обмена данными (EDI) со своими поставщиками. Однако высокая стоимость установки оборудования, необходимого для обеспечения совместимости систем поставок, вынуждает их использовать услуги всего нескольких крупнейших и наиболее надежных поставщиков.

Список использованной литературы:

1. Philip B. Evans and Thomas S. Wurster. Strategy and the New Economics of Information. // Harvard Business Review, September - October 1997.
2. John R. Pierce. An Introduction to Information Theory: Symbols, Signals and Noise New York: Dover Press, 1980.
3. William Aspray. John von Neumann and the Origins of Modern Computing Cambridge: The MIT Press, 1990.

© С.В.Федорова, 2015

УДК 003.26

Е.Ю. Богданова, аспирантка 2 - го курса
Самарский государственный технический университет, г. Самара, Российская Федерация
Е.Ю. Богданова, студентка 4 - го курса
О.Н. Федоровских, студентка 4 - го курса
Научный руководитель: **Т.В. Альшанская**, к.п.н, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СРЕДСТВ КРИПТОГРАФИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ

Для защиты информации в компьютерных системах всё чаще используются различные методы и способы, среди которых выделяется криптографические методы.

Криптография (от древнегреческих слов «скрытый» и «пишу») представляет собой защиту и хранение информации, подлежащей передаче другому лицу.

Методы, основанные на криптографии, представляют собой определенные способы шифрования или другого преобразования информации с целью сокрытия от посторонних лиц. При этом данные методы защиты информации представляют собой одним из самых надежных, так как их цель защитить саму информацию путем её преобразования, а не закрытия доступа к ней. Реализация криптографических методов защиты информации в компьютерных системах представлена системой средств криптографической защиты информации (СКЗИ), которая состоит из программно - аппаратного компьютерного комплекса по защите информации (рис.1).

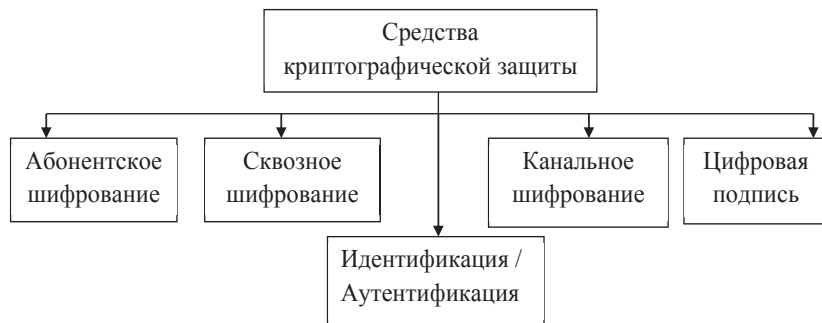


Рис.1. Виды средств криптографической защиты

Основным средством криптографической защиты информации, представляющим собой обратимое преобразование информации с целью защиты её от лиц, не имеющих прав на её использование и получение, является шифрование. При этом выделяют следующие виды шифрования информации:

1) Абонентское шифрование – это вид шифрования, который позволяет обеспечить конфиденциальность данных путем их шифрования в системе абонента – получателя. Абонентом выступает лицо, имеющее право пользоваться услугами вычислительной системы, то есть пользователь ЭВМ, которому предназначалась данная информация. Однако недостатком данного вида шифрования является открытость сведений об обмене информации между абонентами, что позволяет анализировать структуру обмена, вплоть до определения отправителя, так как защищается только содержание сообщений, а не служебная информация.

2) Канальное шифрование представляет собой вид шифрования, при котором информация, в том числе и служебная, передаётся по специализированному защищенному каналу связи. Достоинством данного метода шифрования информации является возможность встраивания аппаратных средств на канальный уровень, что способствует повышению производительности системы по защите информации. Однако существуют и недостатки канального шифрования, проявляющиеся в осложнении механизма маршрутизации сетевых пакетов, что влияет на надежность защиты информации и способствует ограничению на использование криптографических алгоритмов.

3) Сквозное шифрование – это вид шифрования информации, который заключается в том, что шифрование происходит на устройствах конечных пользователей, что позволяет избежать утечки информации в облачных сетях, в которых при использовании данного метода криптографической защиты информации данные не транслируются. Конечными пользователями сквозного шифрования являются отправитель и получатель, тем самым информация шифруется на устройстве отправителя и может быть расшифровано только на устройстве получателя. Достоинством сквозного шифрования является исключение возможности прочтения информации пользователя серверами.

Еще одним средством криптографической защиты информации является цифровая (электронная) подпись, которая представляет собой средство, позволяющее при получении информации проверить её авторство и подлинность. Данный вид криптографической защиты используется с целью замены печати и подписи организации на небумажном документообороте, позволяя значительно упростить трудовой процесс. В то время как большой объем математических вычислений позволяет обезопасить цифровую подпись от подделки. При этом абонент, обладающий правом подписи, формирует два ключа:

1. Открытый ключ цифровой подписи (ключ проверки цифровой подписи);
2. Закрытый (ключ генерации цифровой подписи).

Также выделяют в качестве средств криптографической защиты информации идентификацию и аутентификацию, которые входят в основу защиты информационных систем. Под идентификацией понимают присвоение субъектам и объектам доступа личного идентификатора и сравнение его с заданным перечнем. Аутентификацией же является процедура подтверждения подлинности, которая заключается в проверке: является ли подключающийся субъект тем, за кого себя выдает [3].

Аутентификация по уровню информационной безопасности классифицируется на три категории (рис.2).

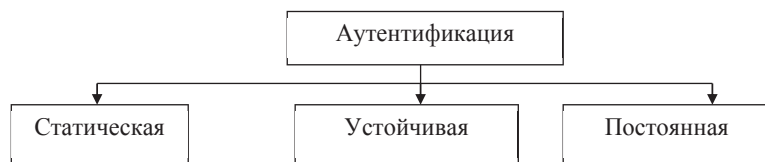


Рис.2. Категории аутентификации по уровню информационной безопасности

Статическая аутентификация обеспечивает защиту от несанкционированного доступа в системах, где во время сеанса нарушитель не может прочесть защищенную информацию. Примером могут служить традиционные пароли. Их преимущество состоит в сложности их угадывания.

Устойчивая аутентификация использует данные, меняющиеся с каждым сеансом работы. К примеру, одноразовые пароли и электронная подпись.

Постоянная аутентификация обеспечивает защиту от перехвата, изменения и вставки информации в поток данных, передаваемых в процессе аутентификации. Примером может служить обработка с помощью алгоритма генерации электронных подписей каждой порции данных.

Идентификация и аутентификация в компьютерных системах в системе управления доступом к файлам для обеспечения конфиденциальности и сохранения целостности этих файлов.

Создание надёжной системы криптозащиты практически невозможно без применения аппаратных модулей безопасности или ключевых носителей. Однако полностью программные системы криптографической защиты информации нельзя считать достаточно безопасными для защиты действительно критичной информации. Поэтому помимо программных средств используют аппаратные СКЗИ, которые представляют собой устройства, содержащие в себе программное обеспечение для шифрования, записи и передачи информации. Тем самым аппаратные средства криптографической защиты позволяют повысить уровень защищенности информации

В большинстве современных устройств защиты от несанкционированного доступа используется зашивка программного обеспечения в постоянное запоминающее устройство или в аналогичную микросхему [2]. В этом случае, для внесения изменений в программное обеспечение появляется необходимость доступности к соответствующей плате или замены микросхемы, что является недостатком программного обеспечения.

В связи, с чем возникает интерес к аппаратным СКЗИ, которые могут быть представлены следующими персональными устройствами:

- USB - шифраторы (например, ruToken - российское средство аутентификации и защиты информации, подключаемое к USB - порту компьютера);
- флеш - диски (например, IronKey – флеш - диски, в которых происходит шифрование на аппаратном уровне с помощью встроенного крипточипа);
- специализированные сетевые коммутаторы и маршрутизаторы.

Также к аппаратным можно отнести блоки СКЗИ, встроенные в различные устройства регистрации и передачи данных, где требуется шифрование и ограничение доступа к информации. Для полноценной работы таким систем требуется отдельная активация СКЗИ модуля специалистами [2].

Достоинством аппаратных СКЗИ является их простота в установке, а также высокая скорость работы. Недостатками же являются высокая стоимость и ограниченные возможности модернизации.

СКЗИ применяются в различных организациях, в том числе и в финансовых. Например, в депозитариях широко распространена электронная (цифровая) подпись, используемая в системе электронного документооборота при взаимодействии друг с другом и с Банком России. Так, к исполнению депозитарий принимает только электронные документы, подписанные электронной (цифровой) подписью.

Также СКЗИ используются для подачи электронных документов на государственную регистрацию в налоговую инспекцию. Для этого пользователи применяют различные средства защиты, в том числе устанавливая средство ЭП КриптоПро CSP версии 3.6 или выше с действующей лицензией. Это средство предназначено для обеспечения конфиденциальности и контроля, целостности информации посредством ее шифрования и имитозащиты в соответствии с ГОСТ 28147 - 89. В то же время данное средство помогает обеспечивать юридическую значимость электронных документов при обмене между ними.

Таким образом, средства криптографической защиты информации являются надежным методом защиты, потому что охраняется сама информация, а не доступ к ней. Обеспечение защиты осуществляется по таким параметрам, как конфиденциальность, целостность, аутентификация и авторство. Это позволяет информации быть защищенной и недоступной для злоумышленников.

Список использованной литературы:

1. Алышанская Т.В. Экономическая и информационная безопасность предпринимательства [Текст]: учеб. пособие / Поволж. гос. ун - т сервиса (ФГБОУ ВПО "ПВГУС"); сост. Т. В. Алышанская. - Тольятти : ПВГУС, 2012 – 70 с.
2. Средства криптографической защиты информации [Электронный ресурс]: <http://fb.ru/article/141969/skzi---eto-chto-sredstva-kriptograficheskoy-zaschityi-informatsii>
3. Средства криптографической защиты информации [Электронный ресурс]: <http://player.myshared.ru/929719/>
4. Информационная безопасность [Электронный ресурс]: <http://protect.htmlweb.ru/p01.htm>

© Е.Ю. Богданова, Е.Ю. Богданова, О.Н. Федоровских, 2015

УДК 336

В.Ю.Федосюк, Факультет менеджмента
Санкт - Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ВЛИЯНИЕ ЕЁ АНАЛИЗА НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

При современном укладе экономики в организации деятельности любого предприятия или же фирмы, важнейшим фактором успешного его функционирования является грамотное управление бюджетом, капиталом. Тут и возникает понятие финансовой устойчивости предприятия.

Четкого определения данного понятия пока что не дано, так как этот термин многоспектрален и включает в себя оценку различных сторон деятельности организации. Однако, опираясь на специализированную экономическую литературу, как зарубежную, так и отечественную, мы можем выявить ряд показателей, определяющих финансовую устойчивость - платежеспособность предприятия, его прибыльность, ликвидность, наконец, финансовая независимость.

Большинство учёных - экономистов определяют финансовую устойчивость наличием и удельным весом собственных оборотных средств фирмы. Однако такое толкование не всегда бывает уместным. К примеру, на предприятиях, имеющих сезонный характер работ, оборотные активы составляют малейшую долю имущества организации из - за специфической деятельности.

Основной источник анализа финансовой устойчивости – бухгалтерский баланс предприятия. Проанализировав финансовую устойчивость за определенный интервал времени, можно получить ответ на вопрос о рациональности управления как собственными, так и заемными средствами.

Чтобы успешно контролировать финансовую устойчивость организации, нужно иметь четкое представление о её сущности, которая состоит в стабильности платежных способностей фирмы за счёт наличия постоянной доли собственного бюджета в составе источников финансирования. Во - первых, это гарантирует защиту от внешних неблагоприятных факторов. Во - вторых, риск банкротства снижается в разы.

Когда организация начинает развиваться за счет лишь только собственных источников финансирования, она достигает наивысшей степени финансовой устойчивости. Чтобы прийти к такой форме развития, прежде всего, предприятию необходимо быть:

А) кредитоспособным, т.е. иметь постоянную возможность при необходимости вовлекать в оборот заёмные средства;

Б) рентабельным, т.е. непрерывно расти не только в отношении увеличения прибыльной массы, но и ее уровня относительно операционных издержек, вложенного капитала.

Итак, мы видим, что финансовая устойчивость организации является ключевой характеристикой её финансового благосостояния, представляет собой многосторонний показатель, который отражает степень надежности вложения средств (инвестирования) в компанию.

Рассмотрим подробнее, на сколько же полезен анализ финансовой устойчивости фирмы её потенциальному инвестору?

Оценка финансового состояния предприятия, прежде всего, рисует картину его конкурентоспособности и возможный потенциал при будущем сотрудничестве. Финансовое состояние есть не что иное, как способность организации к финансированию своей деятельности. Включает в себя множество аспектов: обеспеченность фирмы минимальным «прожиточным» капиталом, рациональность его использования и распределения, финансовые взаимоотношения с другими организациями, финансовой устойчивостью...

Финансовое состояние фирм анализируют не только их управленцы, но и инвесторы с целью выявления той или иной эффективности своих вложений, банки для оценки кредитоспособности, поставщики для получения своевременных платежей и пр.

Инвесторам, прежде всего, важно оценить возможный риск убытков и заблаговременно его искоренить, а также максимизировать прибыль от своих инвестиций. Как говорилось ранее, главным «помощником» здесь является отчетный бухгалтерский баланс.

Платежеспособность, являющаяся одной из характеристик финансовой устойчивости предприятий, в полной мере способна отразить кредитоспособность организации, что очень

важно для её заемщиков и инвесторов. Способность компании вовремя погашать свои платёжные обязательства – большой плюс к её инвестиционной привлекательности.

Для укрепления финансового состояния предприятий очень важна связь между имеющимися товарно - материальными ценностями и размерами взятого кредита, т.е. предоставление ссуд должно основываться на движении материального оборота капитала фирмы - заёмщика.

Определение инвестиционной привлекательности организации на основе анализа её финансового состояния необходимо, как правило, при организации нового бизнеса или же при расширении уже имеющегося дела за счёт освоения новых сфер деятельности. Вкладываясь в какие - либо нововведения, вы создаете инвестиционный проект. Их основным критерием является эффективность: каждое новшество должно приносить прибыль, добавлять новую стоимость к ценности всего бизнеса. В конечном итоге, стоимость предприятия, в результате финансовой оценки, должна непременно увеличиваться.

Список использованной литературы:

1. Бузова И.Л. Коммерческая оценка инвестиций. – Спб.: Питер, 2011. - 429с.
2. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – Спб.: Питер, 2003. – 256с.
3. Теория и практика финансового и управленческого учёта // URL: [http:// www.gaap.ru](http://www.gaap.ru) (Дата обращения: 31.11.2015)

© Федосюк В.Ю., 2015

УДК 311

М.Д. Хабиб, к.э.н., доцент
М.Ю. Теплякова, к.э.н., доцент
Институт экономики и финансов
Государственный университет управления
г. Москва, Российская Федерация

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУКИ В РФ

Развитие науки для любого государства является важнейшим фактором, определяющим состояние его научного потенциала, эффективности научно - технической деятельности и формирования основ устойчивого развития в будущие периоды. В этой связи исследование вопросов финансирования науки в государстве позволяет получить представление об основных тенденциях развития науки, об источниках ее финансирования и ожидаемых результатах в тех или иных областях научных исследований.

Изучение финансирования науки на международном уровне базируется на определении показателей финансирования науки и источников ее финансирования. При этом часть данных об объемах исследований в рамках закрытых программ по странам остается недоступной для пользователей. В официальных публикациях международных организаций приводятся данные по объему затрат на научно - исследовательские и опытно - конструкторские работы (НИОКР) в абсолютном и относительном выражении.

Данные Европейского союза и ОЭСР показывают, что за последние пять лет государства — члены Европейского союза на НИОКР тратили в среднем около 2% ВВП, страны — члены ОЭСР — от 2,0 до 2,5% ВВП. Тройка лидеров — Финляндия, Израиль и Корея — расходуют на НИОКР соответственно 3,55; 4,20 и 4,36% ВВП. Затраты Российской Федерации на НИОКР составили чуть более одного процента ВВП. Несмотря на рост расходов на НИОКР, их соотношение к ВВП за последние 12 лет неуклонно снижается: в 2002 г. расходы Российской Федерации на НИОКР составляли 1,27% ВВП.

Для международных сопоставлений в официальных статистических публикациях рассматриваются показатели внутренних затрат на исследования и разработки (в долларах США), доля внутренних затрат на исследования в объеме ВВП. Также целесообразно анализировать показатель расходов в расчете на одного исследователя. Однако из-за несопоставимости систем сбора данных по научным кадрам такой показатель в международных сопоставлениях не используется, а применяется альтернативный показатель внутренних затрат на исследования и разработки в расчете на душу населения (в долларах США).

К внутренним затратам на исследования и разработки относятся выраженные в денежной форме фактические затраты на выполнение исследований и разработок на территории страны (включая финансируемые из-за рубежа, но исключая выплаты, сделанные за рубежом). Их оценка базируется на статистическом учете затрат на выполнение исследований и разработок собственными силами организаций в течение отчетного года независимо от источника финансирования.

Исследование данных ОЭСР за 2000, 2005 и 2012 годы (табл. 1) показало, что по всем странам отмечен рост внутренних затрат на исследования и разработки в абсолютном выражении в целом за период: максимальный рост в Китае – 10,9 раза, в РФ – в 3,5 раза, а минимальный – Великобритании – в 1,4 раза.

Таблица 1 - Внутренние затраты на исследования и разработки

Страна	Всего, млрд. долларов США *			В % к ВВП		
	2000	2005	2012	2000	2005	2012
Россия	10,7	18,1	37,9	1,05	1,07	1,12
США	269,5	328,1	453,5	2,62	2,51	2,79
Финляндия	4,4	5,6	7,5	3,35	3,48	3,55
Япония	98,7	128,7	151,7	3,00	3,31	3,35
Германия	52,4	64,3	102,2	2,47	2,51	2,98
Франция	33,0	39,2	55,4	2,15	2,11	2,29
Великобритания	27,9	34,1	39,1	1,79	1,70	1,73
Китай	27,0	85,7	293,5	0,90	1,32	1,98

*В расчете по ППС национальных валют.

Ежегодно в указанных странах расходы возрастали соответственно на 22,0 %; 11,1% и 2,85 %.

Несмотря на значительный рост внутренних затрат на исследования и разработки за 2000 - 2012гг в 3,5раза в абсолютном выражении, Россия еще существенно отстает по этому показателю от ведущих зарубежных стран. Объемы затрат на НИОКР в 2012г. превышали российские: в США - в 12 раз, в Японии – в 4 раза, в Германии – в 2,7 раз. Приведенные данные свидетельствуют о постоянном увеличении масштабов научной и инновационной деятельности в развитых странах мира и их стремлении нарастить свой научно -

технический потенциал. Так в Китае объем затрат на НИОКР за рассматриваемый период вырос в 10,8 раз и превысил российский показатель в 7.7 раз.

В аналитических целях используется относительный показатель, рассчитанный как соотношение объема внутренних затрат на исследования и разработки к объему ВВП, исчисленный в процентах. Приведенные данные свидетельствуют о том, что уровень показателя варьируется в 2000 г. в пределах от 0,90% (Китай) до 3,35% (Финляндия); в 2005 г. – от 1,07% (Россия) до 3,48% (Финляндия); в 2012г. – от 1,12% (Россия) до 3,55% (Финляндия). Таким образом, можно сделать вывод о том, что, во - первых, изменились в сторону повышения границы варьирующих значений, во - вторых, наибольшее значение показателя на протяжении всего анализируемого периода приходится на Финляндию, а наименьшее значение приходилось сначала на Китай, а в последующие периоды – на Россию, хотя объем затрат вырос более чем в 3,5 раза. Тем не менее, такое отставание в финансировании является одним из факторов, сдерживающих инновационное развитие и повышение конкурентоспособности результатов научных разработок в РФ. В Стратегии инновационного развития РФ на период к 2020 г. предусмотрен рост внутренних затрат на исследования и разработки до 2,5 - 3 % от ВВП. Достижение поставленных целей возможно при условии увеличения расходов в 3 раза, а для обеспечения прорыва - более, чем в 5 раз.

Анализ данных в расчете на душу населения в расчете по ППС (рис. 1) показал, что наибольший объем приходится на США – 954,4 \$ США в 2000 г. и 1434,8\$ США, хотя темп прироста за период здесь самый низкий – 50,34%, а в ежегодном исчислении – 3,46%. Самый высокий прирост показателя также отмечен в Китае – 915,49%, в годовом исчислении 21,31%. По России прирост в целом за указанный период составил 50,34%, а в ежегодном исчислении – 11,48%.

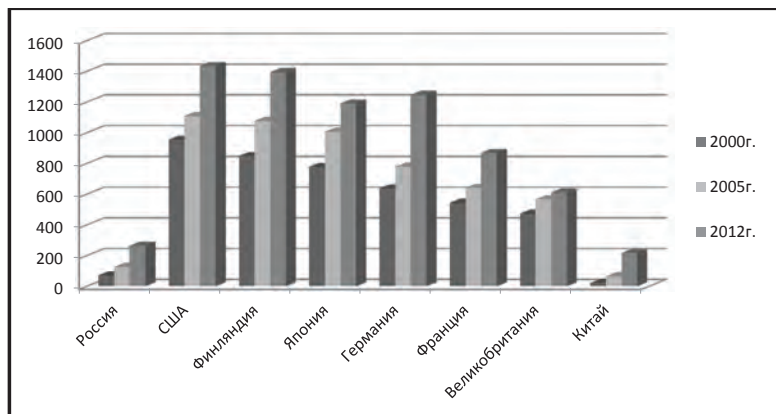


Рис. 1. Внутренние затраты на исследования и разработки в расчете на душу населения (в долларах США)

Исследование источников финансирования показало, что в развитых странах научные исследования финансируются, в основном, из двух источников: из государственного бюджета, и за счет средств предпринимательского сектора, на который приходится наибольший удельный вес в общем объеме финансирования науки. По данным Евростата в 2011 году в Германии доля государственного финансирования науки составляла 30,3%, а предпринимательского сектора – 65,6%, во Франции – 37,0% и 53,5%, в Финляндии – 25,0% и 67% соответственно.

Финансирование науки в РФ осуществляется за счет следующих источников: средства бюджета, средства предпринимательского сектора, средства высших учебных заведений, средства частных некоммерческих организаций, средства иностранных источников.

Финансирование науки из средств государственного бюджета является одним из ключевых государственных инструментов, который широко используется во всех странах мира. Вместе с тем, в отличие от развитых стран, для российской науки средства государственного бюджета являются основным источником финансирования на протяжении всего постсоветского периода. Их доля в финансировании научных исследований и разработок в РФ за период 2000 - 2013гг. увеличилась с 54,8% до 67,6% (табл.2), что почти в два раза выше, чем в развитых европейских странах.

Таблица 2 - Структура финансирования исследований и разработок в РФ по источникам финансирования (%)

Источники финансирования	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Внутренние затраты на исследования и разработки - всего	100	100	100	100	100	100	100
Средства бюджета	54,8	61,9	66,5	70,3	67,1	67,8	67,6
Средства предпринимательского сектора	32,9	30,0	26,6	25,5	27,7	27,2	28,2
Средства высших учебных заведений	0,3	0,4	0,4	0,5	0,8	0,8	1,0
Средства частных некоммерческих организаций	0,09	0,03	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
Средства иностранных источников	12,0	7,6	6,5	3,5	4,3	4,0	3,0

Доля расходов предпринимательского сектора в общем объеме финансирования за указанный период снизилась с 32,9 % в 2000 г. до 28,2 % в 2013 г., т. е на 4,7 %. Доля средств из иностранных источников сократилась в четыре раза: 12 % в 2000 г. и 3,0% в 2013 г.

Доля средств высших учебных заведений выросла с 0,3 % до 1,0%, т.е. почти в 3 раза, а доля частных некоммерческих организаций с 0,09 % до 0,1%.

В настоящее время при изучении финансирования научных исследований и разработок следует принимать во внимание действующую классификацию расходов, в которой выделяются следующие направления расходов:

- расходы на фундаментальные исследования,
- расходы на прикладные научные исследования гражданского назначения.

Фундаментальные исследования включают экспериментальные и теоретические исследования, направленные на получение новых знаний без какой - либо конкретной цели, связанной с использованием этих знаний. Прикладные исследования направлены на получение новых знаний с целью решений конкретных практических задач.

Суммарный объем средств по указанным направлениям представляет собой показатель «расходы на гражданскую науку из средств федерального бюджета», исчисленный в соответствии с методологией Росстата.

Общий объем расходов на гражданскую науку в РФ за период 2000 – 2013 гг. вырос на 407905,3 млн. руб. или в 24,4 раза (табл. 3).

Таблица 3 - Объемы финансирования науки в РФ из средств федерального бюджета

	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Расходы на гражданскую науку из средств федерального бюджета, млн. руб.	17396,4	76909,3	219057,6	237644,0	313899,3	355920,1	425301,7
<i>в процентах:</i>							
к расходам федерального бюджета	1,69	2,19	2,27	2,35	2,87	2,76	3,19
к ВВП	0,24	0,36	0,56	0,51	0,56	0,57	0,64

Доля бюджетных ассигнований на науку к расходам бюджета увеличилась в два раза: с 1,69% до 3,19%, а к ВВП с 0,24% до 0,64%. Для справки: в 1991 г. Россия тратила на науку 1% ВВП и 3,9% расходной части бюджета, т.е. к 2013 г. уровень государственного финансирования науки в России не достиг уровня 1991г. Можно сказать, что российская наука все еще продолжает оставаться второстепенной статьёй расходов государственного бюджета.

При изучении структуры финансирования гражданской науки в РФ следует принимать во внимание тот факт, что представление данных по государственному финансированию научной деятельности в РФ по направлениям исследований, согласно Методологии Росстата, началось с 2005г. в связи с введением новой бюджетной классификации ассигнований.

Проведенный анализ структуры бюджетного финансирования научной деятельности за 2000 - 2013гг. выявил две тенденции в распределении бюджетных средств по направлениям исследований (Рис.2).

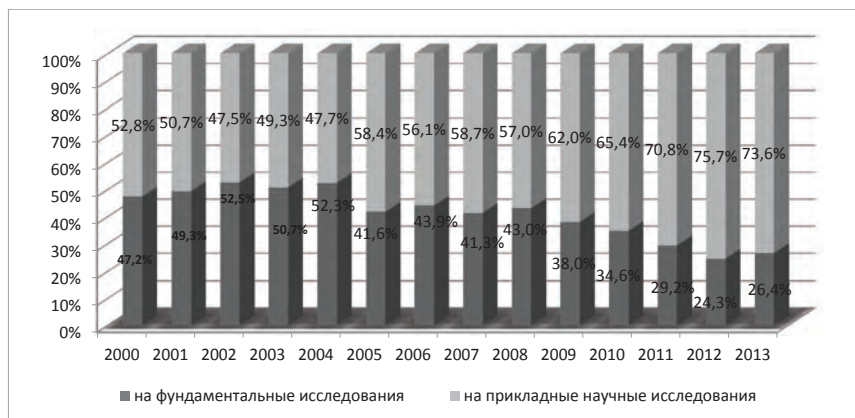


Рис. 2. Динамика структуры расходов федерального бюджета на гражданскую науку в РФ по направлениям исследований

Первая тенденция прослеживается с 2000 г. по 2004г. В этот период видим устойчивый рост доли расходов фундаментальные исследования. Если в 2000г. она составляла 47,2%, то к 2004г. – уже более 52% . Такая тенденция является положительной, так как фундаментальные исследования по своей сути не имеют коммерческой направленности и государство эти исследования должно всесторонне поддерживать.

Вторая тенденция характеризует период с 2005г. по 2013г., когда наблюдалась совершенно противоположная картина. Доля бюджетных расходов на фундаментальные исследования неуклонно снижалась и в 2013г. она составляла всего лишь 26,4% от общих государственных расходов, что противоречит основному принципу государственной научно - технической политики об обеспечении приоритетного государственного финансирования фундаментальных исследований.

В структуре расходов федерального бюджета на прикладные исследования также отмечена неоднозначная динамика. Минимальная доля приходилась в 2002 г - 47,5 %, максимальная доля – в 2012 г. – 75,3%. Таким образом, можно констатировать, что к настоящему времени три четверти от общего объема расходов на гражданскую науку приходится на прикладные исследования, а на долю расходов на фундаментальные исследования приходится всего лишь четверть от общих расходов.

Для проведения прикладных исследований, как показывает мировой опыт, могут привлекаться и внебюджетные источники, так как эти исследования решают конкретные практические задачи, а в условиях возрастающей коммерческой направленности науки этот вид работ пользуется спросом со стороны рыночных структур.

Еще одним направлением в исследовании расходов государственного бюджета на гражданскую науку является анализ данных в разрезе следующих видов затрат: внутренние текущие затраты, капитальные затраты.

Результаты выполненного анализа показали, что объем текущих затрат в целом по стране вырос почти в 9, 5 раз, в то время, как объем капитальных затрат вырос более, чем в 17 раз, что в абсолютном выражении обеспечило прирост в 626075,5 и 47025,0 млн. руб. соответственно (табл.4).

В целом за анализируемый период сложилась устойчивая тенденция роста доли капитальных затрат с 3,7 % в 2000 г. до 6,6 % в 2013 г., и противоположная тенденция сокращения доли текущих затрат: 96,3 % в 2000 г. и 93,4 % в 2013 г. Это может свидетельствовать об укреплении материально - технической базы исследований и разработок.

Таблица 4 - Структура внутренних затрат на исследования и разработки по характеру затрат

	2000г.	В % к итогу	2013г.	В % к итогу
Внутренние затраты на исследования и разработки - всего	76 697,1	100	749 797,6	100
в том числе:				
<i>Внутренние текущие затраты</i>	73 873,3	96,3	699 948,9	93,4
<i>Капитальные затраты</i>	2 823,8	3,7	49 848,8	6,6

Внутренние затраты на исследования и разработки можно изучать и в разрезе социально - экономических целей, сгруппированных в соответствии с функциональной классификации расходов (табл. 5).

Таблица 5 - Внутренние затраты на исследования и разработки по социально - экономическим целям (млн. руб.)

	2009	2010	2011	2012	2013
Внутренние затраты на исследования и разработки	485834,3	523377,2	610426,7	699869,8	749797,6
Развитие экономики	169117,7	183113,8	231941,7	295901,9	303849,0
Социальные цели	23520,6	24966,2	29640,4	33070,8	39876,9
Общее развитие науки	114240,0	104294,7	111947,5	117873,4	130695,1
Исследование и использование Земли и атмосферы	15248,5	19821,8	20390,7	25474,6	32889,9
Использование космоса в мирных целях	25872,0	27503,7	35752,5	37559,0	51558,4
Прочие затраты	137835,5	163677,0	180754,0	189990,1	190928,3

Анализ приведенных данных в разрезе указанных направлений показал, что наиболее значительный рост расходов в абсолютном выражении отмечен в исследовании космоса в мирных целях - 53092,8 млн. руб. или 199,3 % к уровню 2009 г., затем следуют исследования Земли и атмосферы – рост составил 25686,4 млн. руб. или 215,7 % к уровню 2009 г. Данные в среднегодовом исчислении составили соответственно 13273,2 млн. руб. или 118,8 % и 6421,6 млн. руб. и 121,2 %.

В качестве позитивного момента следует отметить и немалый рост расходов на развитие экономики: в целом за 2009 - 2013 гг. - 16356,3 млн. руб. или,179,7 % а в среднегодовом исчислении - 4089,1 млн. руб. и 115, 8%.

Распределение совокупного объема средств по указанным направлениям исследований и разработок за последние пять лет показало, что наибольший объем средств направляется на развитие экономики и поддержание ее конкурентоспособности: удельный вес вырос с 34,8 % в 2009 г. до 40,5 % в 2013 г. Аналогичная тенденция роста доли расходов отмечена по расходам на «использование космоса в мирных целях» - с 5,3% до 6,9 %, на «исследование и использование Земли и атмосферы» - с 3,1% до 4,4% , на социальные цели – с 4,8% до 5,3%. Обратная тенденция – снижения - отмечена по расходам на «общее развитие науки» - с 23,5 до 17,4% и на прочие затраты – с 28,4% до 25,5%.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127 - ФЗ (ред. 13.07.2015) «О науке и государственной научно - технической политике»
2. Указ Президента РФ от 13.06.1996 N 884 (ред. от 23.02.2006) "О доктрине развития российской науки"

3. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662 - р О Концепции долгосрочного социально - экономического развития РФ на период до 2020 года (с изменениями и дополнениями)

4. Государственная программа «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы»

5. «Индикаторы науки: 2015» Статистический сборник / - М.:НИУ ВШЭ, 2015

6. Сайт Федеральной службы Государственной статистики (Росстат) <http://www.gks.ru/>

7. Федеральные целевые программы России <http://fcp.economy.gov.ru/>

© М.Д. Хабиб, М.Ю. Теплякова, 2015.

УДК 657.1

А.Р. Хабибуллина, И.Г. Ибниева

Студентки института экономики

Казанский государственный аграрный университет

г. Казань, Российская Федерация

НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В ПРАКТИКУ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Совершенствование системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Российской Федерации и их сближение с международными стандартами финансовой отчетности началось еще в 1998 г. Оно было связано с необходимостью активизации инвестиционных процессов в стране. Необходимость реформ определили и следующие предпосылки: на смену плановой экономики пришла рыночная, в связи с этим изменились цель составления финансовой отчетности – для оценки позиций компании на рынке [12], требования к содержащейся в отчетности информации – она должна содержать полезные данные, необходимые менеджерам для принятия управленческих решений [3,7,13,14,15]. Состав пользователей финансовой отчетности пополнился инвесторами и кредиторами [1,12]. Все это требует изменений в организации учета - все больше необходимо профессиональное суждение бухгалтера, изменений средств обработки информации – все большую популярность приобретают автоматизированные средства [18].

В связи с наступившим кризисом в мировой экономике проблема улучшения качественных показателей финансовой отчетности приобрела в последнее время еще большую актуальность. При этом пользователи финансовых отчетностей всячески требуют и добиваются от российских предприятий составления такой отчетности, которая позволит сделать пользователям не только реальные выводы о прошлом (достигнутых результатах), но и обоснованные прогнозы на будущее.

Согласно мнению профессора О.М. Островского, основой качественного информационного обеспечения является бухгалтерская отчетность [10]. Однако из - за различий национальных систем бухгалтерского учета существует проблема несопоставимости финансовой отчетности компаний разных стран.

По словам Эндрю Сомерса, Президента американской торговой палаты в России, «чем быстрее произойдет внедрение МСФО в России, тем будет лучше и для частного бизнеса, и

для экономики страны в целом, так как МСФО не только повысят эффективность рынка, но и внесут существенный вклад в процесс интеграции России в мировую экономику» [5].

На сегодняшнее время особую актуальность для хозяйствующих структур Российской Федерации приобрела проблема выбора наименее затратных способов внедрения МСФО. Переход к новой системе стандартов неизбежно приводит к увеличению расходов, связанных с ее реализацией. Это связано с тем, что система МСФО сложнее многих существовавших раньше национальных систем стандартов учета. Поэтому при оценке внедрения международных стандартов предлагается сосредоточиться не только на предоставлении информации для инвесторов, но и увязать существующую систему управленческого учета к МСФО [2,4,17]. Главным достижением длительного и сложного процесса внедрения МСФО должно быть не привлечение дешевого финансирования и доступа к IPO, а легкое и точное извлечение данных, включенных в отчетность по МСФО из управленческого учета. В настоящее время число российских компаний, составляющих финансовую отчетность по МСФО в течение нескольких лет, пока незначительно, 10% российских компаний, составляющих отчетность по МСФО, полностью отдается на аутсорсинг, 25% – совместно с консультантами из консалтинговых и аудиторских компаний и только 65% – делают это полностью самостоятельно, внутрифирменными специалистами. По мнению И.Ф. Петрова для успешного завершения перехода российских компаний на МСФО необходимо: модернизировать отдельные правила и требования для первичного учета хозяйственных операций, не запрещать использование продвинутого плана счетов европейского типа, обеспечивающий отражение на счетах всей информацией, необходимой при подготовке финансовой отчетности в соответствии с МСФО, предоставить возможность компаниям развить учетную политику, полностью отвечающую требованиям МСФО и вести учет на основе его положений [6,11].

На наш взгляд, переход к МСФО всего сектора экономики страны также потребует усилий со стороны органов, регулирующих бухгалтерский учет. Так, необходимо уделить внимание разработке методического обеспечения учета ряда объектов, которые отсутствуют в российской практике. Например, это касается методологии учета расчетов с работниками по пенсионному обеспечению. В зарубежной практике методологию учета расчетов с работниками по пенсионному обеспечению определяют два стандарта: МСФО (IAS) 26 «Учет и отчетность по программам пенсионного обеспечения и МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам». Специально разработанного положения по бухгалтерскому учету либо другого нормативного документа, который бы целиком регулировал порядок учета и раскрытия информации в финансовой отчетности пенсионные планы в российском законодательстве, нет [16]. При отражении расходов организации руководствуются лишь ПБУ 10 / 99 «Расходы организации», который регламентирует учет и отражение в отчетности начисленных за отчетный период вознаграждений. Однако, в последнее время есть такие предприятия, у которых такие расходы возникают. Поэтому, мы считаем, что данные вопросы требуют дальнейшего исследования.

Можно привести и мнения других ученых. Так, Г.С.Клычова, Э.Н.Фахретдинова, И.Ф.Хусаинов считают, что новые подходы к организации учета вытекают и из активизации процессов перехода на международные стандарты учета, принятием нового МСФО для субъектов малого и среднего предпринимательства. Они предлагают с целью оказания методической помощи малому бизнесу разработать совокупность нормативных

документов, отражающих особенности бухгалтерского учета в них, то есть на основе основного комплекта стандартов предлагают разработать стандарт для малого и среднего бизнеса, который будет содержать упрощенный комплект принципов учета. А в разрезе рекомендуемого стандарта для МСП считают необходимым разработать Методические рекомендации по бухгалтерскому учету для субъектов малого и среднего предпринимательства, который заменит не соответствующие законодательству Типовые рекомендации. Кроме того, они предлагают расширить границы применения «упрощенных» процедур, то есть на законодательном уровне предоставить такую возможность не только малым, но и средним предприятиям [8,9,19,20]. Все эти мероприятия послужат гармонизации учета в соответствии с международными стандартами в субъектах малого и среднего предпринимательства.

Список использованной литературы:

1. Ермолаева Э.А., Мавлиева Л.М. Информационные потребности пользователей в консолидированной финансовой отчетности в аграрном секторе экономики // В сборнике: Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. Тамбов, 2015. С. 56 - 58.
2. Закирова А.Р. МСФО - основа построения системы управленческого учета // Современные аспекты экономики. 2011. № 9 (169). С. 95 - 98.
3. Закирова А.Р. Международные стандарты финансовой отчетности: базовые принципы и тенденции // Вестник Казанского ГАУ. - 2010. - № 3(17). - С. 27 - 31.
4. Закирова А.Р. Актуальные вопросы организации управленческого учета в сельскохозяйственных организациях в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности // Вестник Казанского ГАУ. - Казань: Казанский ГАУ. - 2010. - №4 (18). – С. 32 - 36.
5. Интервью президента Американской торговой палаты в России Эндрэ Сомерса. <http://www.ipnou.ru/article>
6. Кулиш Н.В. Формирование эффективной учетной политики сельскохозяйственной организации в условиях совершенствования нормативной базы бухгалтерского учета // Вестник федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина". 2012. № 5 (56). С. 67 - 70.
7. Клычова Г.С. Стандартизация бухгалтерского учета в сельском хозяйстве: монография – Казань: изд - во КГУ, 2001г.
8. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н., Хусаинов И.Ф. Правовое обеспечение развития методологии бухгалтерского учета в субъектах малого и среднего предпринимательства аграрного сектора. // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 2 (32). С. 21 - 27.
9. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46
10. Островский О.М. Интеграция России в международное бухгалтерское сообщество // Бухгалтерский учет. 2002. №5.

11. Петрова И.Ф. Преимущества МСФО и необходимость их использования в российской практике учета / И.Ф. Петрова, Л.Т. Татарова // Инновационные технологии научных исследований социально - экономических процессов : материалы IX Международной научно - практической конференции. - Пенза: Филиал Всероссийского заочного финансово - экономического института; АННОО «Приволжский Дом знаний», 2011. - С. 48 - 52.

12. Фахретдинова Э.Н. Пользователи финансовой отчетности с позиции экономической безопасности / Э.Н. Фахретдинова, Е.А. Астраханцева // Научное обозрение. 2014. № 9 - 1. С. 255 - 257.

13. Фахретдинова Э.Н., Гильмуллина А.М. Компоненты финансовой отчетности и порядок ее представления пользователям: российский и международный аспект // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 2. С. 53 - 55.

14. Фахретдинова Э.Н., Гараев Б.А. Требования международных и российских стандартов к составу и структуре финансовой отчетности // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. Тамбов, 2015. С. 154 - 155.

15. Фахретдинова Э.Н., Гильмуллина А.М. Требования МСФО к качеству финансовой отчетности. // Актуальные вопросы образования и науки. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 152 - 154

16. Фахретдинова Э.Н., Гинятуллин Р.Р. Отражение в отчетности информации об обязательствах по оплате труда в системах российских и международных стандартов // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 декабря 2014 г.: в 12 частях. 2015. С. 139 - 140.

17. Фахретдинова Э.Н., Мухаметзанова И.И. Применение положений МСФО в управленческом учете // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 28 февраля 2015 г.: в 13 частях. Тамбов, 2015. С. 151 - 152.

18. Фахретдинова Э.Н., Файзрахманова Д.Р. Автоматизация составления отчетности по МСФО // Современное общество, образование и наука. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 16 частях. Тамбов, 2015. С. 128 - 129.

19. Фахретдинова Э.Н. О необходимости учетного стандарта для малых и средних предприятий / Современное общество, образование и наука. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 31 марта 2015 г.: в 16 частях. Тамбов, 2015. С. 125 - 127.

20. Фахретдинова Э.Н. Новые границы для применения упрощенных способов ведения бухгалтерского учета / Э.Н. Фахретдинова // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 28 февраля 2015 г.: в 13 частях. Тамбов, 2015. С. 156 - 158.

А. А. Халяпин

к.э.н., доцент кафедры финансов

Кубанский государственный аграрный университет

А.В. Татарничева

студентка 3 курса экономического факультета

Кубанский государственный аграрный университет

г. Краснодар, Российская Федерация

ОЦЕНКА ДЕФИЦИТА БЮДЖЕТА В НОВЕЙШЕЙ ИСТОРИИ РФ

В настоящее время нельзя выделить государства, которые не сталкивались с дефицитом федерального бюджета. Согласно Бюджетному Кодексу РФ, дефицит федерального бюджета утверждается федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период и определяется как разница между общим объемом расходов и общим объемом доходов федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период [3].

Причины бюджетного дефицита могут быть следующими:

- рост госрасходов;
- сокращение государственных доходов;
- неэффективность государственной политики, финансовой системы. Низкие сборы налогов и подъем теневого рынка;
- высокие бюджетные расходы, которые связаны с чересчур большим заимствованием.

Отношение между доходами и расходами федерального бюджета является важным показателем эффективности функционирования финансовой системы страны. Изучим данные о доходах и расходах федерального бюджета в % к ВВП и представим их в таблице 1.

Таблица 1 - Доходы и расходы федерального бюджета в % ВВП в период с 1992 - 2015 гг.

Доходы и расходы федерального бюджета в % ВВП			
Годы	Доходы	Расходы	Дефицит (профицит)
1992	15,8	18,9	- 3,2
1993	14,9	20,6	- 5,8
1994	13,4	21,0	- 7,7
1995	12,1	17,1	- 5,0
1996	15,1	18,9	- 3,8
1997	16,0	19,5	- 3,5
1998	12,9	17,6	- 4,7
1999	11,8	14,4	- 2,5
2000	14,9	16,0	- 1,1
2001	15,4	15,4	0
2002	19,4	17,8	1,6

2003	19,6	18,5	1,1
2004	17,9	17,4	0,5
2005	23,0	16,4	6,7
2006	22,7	16,3	6,4
2007	23,8	20,9	2,9
2008	21,0	16,6	4,6
2009	18,9	22,4	- 3,5
2010	17,8	20,0	- 2,2
2011	20,3	19,5	- 0,8
2012	20,7	20,7	0
2013	19,7	20,2	- 0,5
2014	18,5	19,0	- 0,5
2015	20,9	17,9	- 3

Проанализировав данные, приведенные в таблице 1, можно сделать вывод, что с 1992 г. наблюдается дефицит бюджета. Это было связано с тем, что в качестве механизма преодоления дефицита, была выбрана либерализация цен - отказ от государственного регулирования цен, взятие долгов СССР, введен единый плавающий курс. Дефицит на данном этапе превышал критический минимум в 3%. Своего максимума он достиг в 1994 г., когда произошло обвальное падение рубля по отношению к доллару [2]. 1995 г. характеризуется обвалом рынка межбанковских кредитов. Дефицит в данном периоде был меньше значения в 1994 г., однако на 2% превышал критическое значение. Кризис в это время повлек за собой массовые банкротства коммерческих банков и стал одним из крупнейших потрясений российского финансового рынка. В последствии дефицит бюджета снижался до уровня 3%, но в 1998 г. был объявлен технический дефолт по основным видам государственных долговых обязательств, отказ от удержания стабильного курса рубля по отношению к доллару [4]. Причиной кризиса стало резкое снижение мировых цен на топливно - энергетические товары. Реструктуризация федерального бюджета и благоприятная ситуация на мировом рынке нефти способствовали тому, что в 2001 г. дефицит бюджета стал равен нулю. Бюджетный план на 2004 - 2005 гг. предусматривал сохранение профицита федерального бюджета. Увеличенные бюджетные расходы ежегодно сокращались на 1% от ВВП. Приоритетными направлениями доходной части бюджета становятся проведение налоговой политики, повышение эффективности управления государственной собственностью. Профицит бюджета составил 6,7%. Однако в 2008 г. под влиянием мирового финансового кризиса снова образовался дефицит бюджета. Фондовые индексы начали падать, произошел обвал котировок акций российских компаний и отток капитала. В 2009 г. дефицит бюджета составил - 3,5%. В 2012 г. дефицит бюджета выровнялся до нуля, однако в 2013 г. он составил 0,5%, как и в последующем 2014 г.

Под влиянием политических факторов и введением санкций, а также в результате повышения ставки рефинансирования, ситуация обострилась и в 2015 г. Дефицит бюджета составил 3%, тем самым практически превысив безопасный уровень, принятый в мировой практике. Для того, чтобы определить сбалансированность бюджета необходимо рассмотреть отношение дефицита федерального бюджета к нефтегазовому дефициту и

доходам. Ненефтегазовый дефицит в 2015 г. составил 8,079 трлн руб. или 11% в процентах к ВВП. Дефицит федерального бюджета не превышает нефтегазовый дефицит и составляет 2,199 трлн руб., или 3%, однако последний на 6,3% превышает установленную в Бюджетном кодексе норму, равную 4,7%. Доходы федерального бюджета составили 13,181 трлн руб. Размер дефицита по отношению к доходам составляет 16,7%, что также превышает установленную в Бюджетном кодексе норму в 15% [1].

Резкий рост дефицита бюджета наблюдается под влиянием мировых кризисов, нестабильности национальной валюты, политических событий, а также неблагоприятной ситуации на нефтяном рынке. События 2015 г. вызвали резкий рост дефицита бюджета и нарушение его сбалансированности. В связи с этим следует отметить, что необходима диверсификация производства и переориентация, которая способствовала бы поступлению доходов из отраслей без сырьевой ориентации, функционирующих в рамках национального хозяйства и не столь зависимых от изменений на мировом рынке. Также необходимо создать валютную систему, которая бы обеспечивала стабильность национальной валюты и независимость от бивалютной корзины.

Список использованной литературы:

1. Бюджетный кодекс РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru>.
2. Самсонов А. «Черный вторник» 11 октября 1994 года [Электронный ресурс]. URL: <http://topwar.ru/60119-chernyy-vtomnik-11-oktyabrya-1994-goda.html>.
3. Словарь банковских терминов [Электронный ресурс]. URL: http://www.banki.ru/wikibank/byudjetnyiy_defitsit.
4. Трегубова Е. «Чёрный август». Почему в 1998 году в России произошёл дефолт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aif.ru>.

© Халяпин А. А., Татаринцева А. В., 2015

УДК 333.322:338.24

А.А. Халяпин

к. э. н., доцент кафедры финансов
Кубанский государственный аграрный университет

А.О. Трембицкая

магистрант 2 курса факультета «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ

Проведение оценки эффективности управления портфелем может заставить менеджера лучше соблюдать интересы клиента, что, вероятнее, скажется на управлении его портфелем в будущем. Инвестиционный менеджер может выявить свои сильные и слабые стороны при проведении оценки эффективности деятельности.

Обычно эффективность управления инвестиционным портфелем оценивается на определенном временном интервале (один год, два года и т.д.), внутри которого выделяются периоды (месяцы, кварталы). Это обеспечивает достаточно представительную выборку для осуществления статистических оценок [2, с. 157].

Для оценки эффективности управления инвестиционным портфелем нужно измерить доходность и уровень его риска.

Определение доходности не представляется сложным, если в течение всего периода владения и управления портфелем он оставался неизменным, т.е. не было дополнительных инвестиций или изъятия средств. В таком случае доходность определяется на основе рыночной стоимости портфеля в начале и в конце анализируемого периода.

В общем случае рыночная стоимость портфеля в определенный момент времени представляет собой сумму рыночных стоимостей ценных бумаг, которые входят в состав портфеля на данный момент времени.

Сложность при измерении доходности портфеля возникает тогда, когда клиент может либо добавить, либо забрать часть денежных средств из портфеля. Это значит, что изменение рыночной стоимости портфеля за период, выражающееся в процентах, является не всегда адекватной мерой доходности портфеля за данный временной период.

Важным для измерения доходности портфеля является то, в какой момент вносятся или изымаются денежные средства. Если эти действия производятся перед концом анализируемого периода, то производить вычисление доходности необходимо при помощи коррекции конечной рыночной стоимости портфеля. При внесении денежных средств конечная стоимость должна быть уменьшена на величину внесенной суммы. При изъятии денежных средств конечная стоимость должна быть увеличена на изъятую сумму.

Если внесение или изъятие денежных средств происходит после начала анализируемого периода, то доходность портфеля необходимо вычислить при помощи коррекции его исходной рыночной стоимости. При внесении денежных средств исходная стоимость должна быть увеличена на внесенную сумму, а при изъятии уменьшена на величину изъятых суммы.

Определение годовой доходности инвестиционного портфеля может осуществляться двумя способами. Можно использовать обыкновенное суммирование квартальной доходности. Но наиболее точным значением годовой доходности будет являться ставка, вычисленная при помощи формулы сложных процентов, потому что в ней учитывается стоимость одного рубля в конце года при условии, что он был вложен в начале года, и предполагается возможность реинвестирования как самого рубля.

При проведении оценки эффективности управления инвестиционным портфелем также имеет необходимость дать оценку уровню его риска за определенный временной период. Обычно дается оценка двум видам риска: рыночный, рассчитанный при помощи бета - коэффициента, и общий, который измеряется стандартным отклонением. Правильный выбор анализируемого риска очень важен. Если оцениваемый портфель инвестора представляет собой его единственную инвестицию, то более подходящей мерой риска здесь будет общий риск, который измеряется стандартным отклонением. Если инвестор имеет не один финансовый актив, то тогда более приемлемым будет оценка рыночного риска портфеля, который измеряется бета - коэффициентом, и его влиянием на общий уровень риска.

При наличии двух портфелей, которые обладают одинаковым уровнем дохода, наибольшей степенью эффективности обладает тот портфель, который обеспечивает наименьший риск и / или срок инвестирования.

Для этого инвестор должен дать оценку ожидаемой доходности дюрации и стандартное отклонение каждого портфеля, а потом выбрать «лучший» из них. Дюрация - это важный показатель, который позволяет выбрать вариант формирования портфеля долговых ценных бумаг. Если давать сравнение портфеля, опираясь только на их абсолютные значения, то правильную оценку будет сложно сделать [1, с. 135].

Также для формирования инвестиционного портфеля приоритетным является определение инвестиционной цели инвестора. Цели инвестора проявляются в его отношении к ожидаемой доходности и риску. Одним из наиболее часто применяемых методов определения инвестиционных целей является построение кривой безразличия (indifference curve), которая характеризует, то что предпочитает инвестор. На рисунке 1 обозначены кривые безразличия u_1 , u_2 , u_3 . На вертикальной оси откладываются значения ожидаемой доходности, а горизонтальной - значение риска.

Данное сравнение портфелей, оценки которых лежат на разных кривых, показывает, что портфель с оценкой на одной кривой обладает большей привлекательностью для инвестора чем портфель с оценкой на другой кривой. Кривые безразличия никогда не пересекаются. Инвестор может иметь бесконечное число оценок кривых безразличия, исходя из отношения к риску и доходности. Характер расположения кривых означает индивидуальную для инвестора взаимозаменяемость доходности и риска.

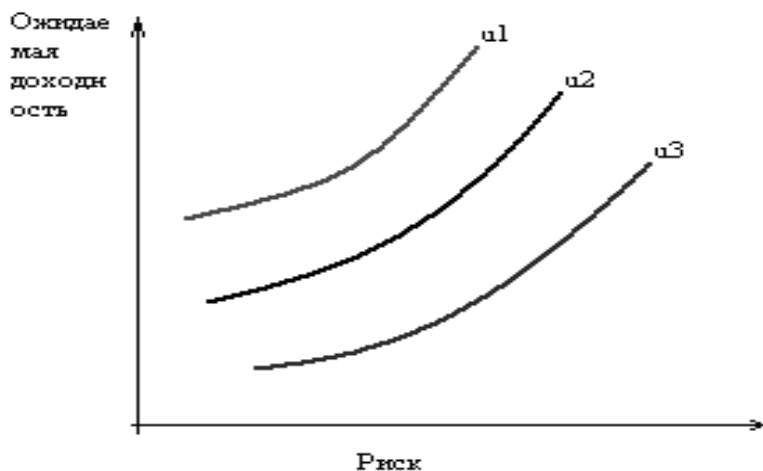


Рисунок 1 - Кривые безразличия

Менеджер при работе по формированию и управлению инвестиционным портфелем должен определить риск и ожидаемую доходность для каждого потенциального портфеля, далее построить график и выбрать наиболее «лучший» портфель. Выбирая портфель, опираясь на построении кривых безразличия, менеджер основывается на двух предположениях: об избежание риска и о не насыщаемости. Полагается, что инвестор

всегда заинтересован в увеличении уровня своего благосостояния. Инвестор, выбирая между двумя одинаковыми во всем (кроме ожидаемой доходности) портфелями, отдаст предпочтение портфелю с большей доходностью. Но если инвестору нужно сделать выбор между портфелями с одинаковым уровнем ожидаемой доходности, но при этом с разным уровнем риска, то он отдаст предпочтение портфелю с меньшим риском [3, с. 82].

Список использованной литературы:

1. Бакрунов, Ю.О. Инвестиции: учебник / Ю.О. Бакрунов. - М.: ИНФРА – М, 2011. – 224 с.
2. Ковалева, В.В. Инвестиции: учебник / В.В. Ковалева, В.В. Иванов. - М.: ООО «ТК Велби», 2013. – 327 с.
3. Рухлов, А.О. Принципы портфельного инвестирования: учебное пособие / А.О. Рухлов. - М.: Финансы, - 2012. – 160 с.

© А.А. Халяпин, А.О. Трембицкая, 2015

УДК 336

М.Т Хаугиева

Кандидат экономических наук **К.А Акоюн**

Северо - Кавказский федеральный университет

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) в г. Пятигорске

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СТИЛЯ УПРАВЛЕНИЯ СУБЪЕКТА В СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ: МЕТОДЫ И МОДЕЛИ

В статье рассматриваются вопросы учета фактора риска в процессе принятия решений, выявлены недостатки имеющихся подходов.

Ключевые слова: субъект управления в организации, достижение цели, риск, объект анализа, современные методы принятия решений.

Раскрытие сущности понятия «поведение субъекта управления в организации» невозможно без выявления его связи и влияния на решения, которые принимает руководитель. Решение есть результат труда руководителя. Эффективное управленческое решение является интеграцией профессионализма менеджера и его искусства как управленца. Решения всегда нацелены на перспективу в будущем. Поэтому в момент принятия решения далеко не всегда с уверенностью можно предсказать результат предпринимаемого действия, в какой степени оно будет обеспечивать достижение цели, стоящей перед организацией.

Понятие «риск» в современной экономической литературе характеризуется множественностью трактовок. В целом можно выделить следующие основные подходы к определению риска с позиции:

- 1) финансовых результатов деятельности организации - риск как экономическая и финансовая категория;
- 2) возможных отклонений от планируемого хода событий – риск как отклонение от цели;
- 3) возможности наступления какого - либо неблагоприятного события – риск как вероятностная категория.

При таком подходе во внимание абсолютно не принимается субъективный фактор, приводящий к ситуации возникновения риска, а именно – особенности и мнение руководителя, то есть лица, принимающего решения (ЛПР). Без менеджера, без его действий и решений риска в части функционирования системы не существует. Однако, вероятность наступления рискованного события возникает тогда, когда субъект предпринимательства, принимая, то или иное решение, «вторгается» в область объективных факторов риска.

Риск как экономическая и финансовая категория порождает следующие ситуации:

- потерю ресурсов полную или частичную в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг);
- отклонение фактического уровня доходов от планового (прогнозного) значения;
- возникновение непредвиденных или превышающих планируемую величину расходов в процессе осуществления коммерческой деятельности. Риск как отклонение от цели возникает вследствие наступления следующих ситуаций:
- появление в ходе реализации решения фактических данных, отклоняющихся от среднего значения того или иного признака;
- отклонение фактической величины от прогнозного значения;
- опасность утраты способности корректировать величину дохода (расхода) в процессе реализации управленческого решения.

Интерес к проблеме оценке риска с помощью методов анализа и математического аппарата зародился в 50 - е годы XX века. В этот период при оценке риска активно использовались эвристические методы и подходы, учитывающие определенные особенности личности ЛПР.

Позже, в конце 80 - х годов, вновь появляется интерес к совершенствованию методов принятия решений, что было вызвано необходимостью разработки моделей работы операторов сложных систем (биржевые аналитики, брокеры). Основой разработки такого рода моделей явились интуитивные заключения о степени восприятия риска.

Результатом явилась научно обоснованная разработка критериев оценки характеристик личности операторов сложных систем, и сформированы технологии принятия решений.

Именно поэтому сейчас принято все методы принятия решений подразделять на 2 группы: классические и современные.

Исходными элементами классических методов являются:

- 1) A - множество альтернатив лица, принимающего решение (ЛПР);
- 2) S - множество возможных состояний природы;
- 3) u - результат, который ЛПР стремится наращивать (максимизировать).

При этом предполагается, что значение результата одновременно зависит от двух факторов:

- способа действия ЛПР (его альтернативы $a \in A$);
- возможного состояния природы ($s \in S$); то есть $u(a, s)$.

В группу классических методов входят технологии, основанные на принципе рандомизации, который означает искусственное привлечение в модель выбора случайности, когда ее в реальности нет. Этот прием используется для последующего применения методов анализа стохастического риска.

Наряду с приведенным методом В. Хоменюк разработал эвристическое правило, в соответствии с которым в качестве исходной информации при определении вероятности того или иного события может быть использовано «сожаление» по Севиджу. Однако использование классических методов анализа поведения игрока (руководителя) достаточно

затруднено, поскольку эти методы ориентированы лишь на особенности ЛПР и не учитывают систему предпочтений ЛПР.

В начале 90 - х годов С. Воробьев и Е.Егоров модифицировали имеющиеся подходы и разработали новые. Авторы ввели определенную градацию типов личностей: пессимист, реалист, оптимист, которые в свою очередь подразделяются на подтипы: разумный пессимист (оптимист), крайний пессимист (оптимист).

В настоящее время к наиболее распространенным из них можно отнести:

- метод максимума субъективного среднего результата;
- метод ожидаемой субъективной полезности альтернатив.

Необходимо отметить, что применение классических и современных методов принятия решений в условиях неопределенности и риска на самом деле достаточно ограничено, поскольку их использование предполагает наличие количественной характеристики альтернатив с учетом различных состояний природы, на практике такую информацию получить достаточно сложно. Отдельные вопросы, аспекты принятия решений не всегда имеют количественное выражение, и могут быть охарактеризованы лишь набором качественных характеристик. Кроме того, методы не дают возможности достаточно точно оценить отношение ЛПР к риску, что влияет на выбор наилучшего решения. Причем все рассмотренные методы ориентированы на индивидуальное ЛПР, мнение же командного ЛПР вообще не рассматривается как фактор, влияющий на процесс принятия управленческих решений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Адамчук Н. Алешин Д. Управление риском на предприятии и страхование // МГИМО. Управление риском. 2012. - №1. – С. 46 - 48
2. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах: Пер. с англ. М.: Советское Радио, 1974
3. Алтынникова И. Управление рисками предпринимательской деятельности // Русский полис. - 2001. - №4
4. Мухин В.И. Методология исследования систем управления. Курс лекций. Новогорск: АГЗ МЧС России. 2013. – 352 с.

© М.Т Хаутиева , К.А Аюпьян, 2015

УДК 657.1

С.Н. Хафизова студентка

К.З. Мухамедзянов к.э.н., доцент

Институт экономики

Казанский государственный аграрный университет

г. Казань, Российская Федерация

МЕСТО БАЛАНСА В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕГО АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Бухгалтерский баланс занимает основное место в составе бухгалтерской финансовой отчетности организаций. Его данные дают возможность оценить и проанализировать финансовое положение предприятия на дату его составления и принять важные для

предприятия управленческие решения. Элементы формируемой в бухгалтерском учете информации о финансовом положении предприятия находят отражение именно в бухгалтерском балансе.

По данным бухгалтерского баланса оцениваются и устанавливаются важнейшие индикаторы финансового состояния предприятия. Это:

- Анализ структуры баланса;
- Анализ динамики показателей баланса;
- Оценка ликвидности баланса.

Сведения бухгалтерского баланса помогают не только определить степень финансовой устойчивости предприятия, но и характеризуют его динамику, выявляют тенденции и прогнозируют развитие финансовой ситуации на перспективу. Одним из главных проявлений финансовой устойчивости предприятия является платежеспособность. В свою очередь платежеспособность можно спрогнозировать и оценить по данным бухгалтерского баланса. Индикатор платежеспособности - это ликвидность бухгалтерского баланса и самой организации.

С помощью информации, которая содержится в бухгалтерском балансе предприятия, внешние пользователи могут принять различные решения. Например, дать оценку кредитоспособности данного предприятия как заемщика, сопоставить степень финансового риска собственных вложений, или же о целесообразности и условиях заключения с предприятием коммерческих сделок, рациональность приобретения ценных бумаг, а так же активов и так далее.

Анализ структуры бухгалтерского баланса производится по частям. Первым делом в валюте баланса определяется количество постоянных и текущих активов, затем рассматривается их структура. Так же как и активы исследуются и пассивы организации: в валюте баланса определяется доля инвестированного капитала и текущих пассивов, потом рассматривается их структура.

В активе баланса отражается стоимостное выражение имущества, а так же долговых прав, которыми располагает организация на дату составления отчета. Активы дают определенное представление об экономических ресурсах или потенциале организации по осуществлению будущих затрат. А в пассиве баланса отражаются обязательства предприятия по кредиторской задолженности, займам и кредитам, а также источники собственных средств.

Уплотненный аналитический баланс - нетто можно сформировать на основе элементов балансовых статей в необходимых аналитических разрезах. С помощью уплотненного аналитического баланса - нетто будут реализовываться анализы структуры имущества организации и источников его финансирования.

Изучить структуру и структурную динамику отдельных статей баланса помогает - аналитический агрегированный баланс. Анализ динамики показателей баланса предполагает произведение вертикального, а так же и горизонтального анализа баланса.

Анализ, который позволяет сопоставляться статьи баланса и исчисляемые по ним данные на начало и конец одного или нескольких отчетных периодов предприятия принято считать горизонтальным. С помощью этого сопоставления можно обусловить общее направление движения баланса.

А в целях определения структуры активов и пассивов организации, динамики ее изменения и оценки влияния этих изменений на финансовое положение организации проводится вертикальный анализ баланса.

С помощью динамических рядов этих величин можно прогнозировать и проследивать структурные изменения в составе активов и их источников покрытия. Они являются обязательным элементом анализа.

Анализ динамики внеоборотных активов содержит в себе анализ долгосрочных финансовых вложений, незавершенного строительства и изменения стоимости основных средств.

А анализ динамики оборотных активов включает анализ произведенной готовой продукции, количества запасов и состояние расчетов с дебиторами.

В связи с необходимостью давать оценку платежеспособности организации возникает и задача анализа ликвидности баланса, то есть такие ее способности как своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Ликвидность баланса определяется степенью покрытия обязательств организации своими активами, у которых срок превращения в деньги соответствует сроку погашения обязательств. От ликвидности баланса надлежит различать ликвидность активов. Ликвидность активов определяется как величина, которая обратна времени, необходимому для превращения их в денежные средства. Чем меньше времени, которое потребуется, чтобы установленный вид активов превратился в деньги, тем и выше их ликвидность.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, которые сгруппированы по степени своей ликвидности так же расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, в свою очередь которые сгруппированы по срокам их погашения и расположены в порядке возрастания сроков. Еще точнее оценить ликвидность баланса можно на основе проведенного внутреннего анализа финансового состояния. Таким образом, как видно, баланс позволяет представить всестороннюю объективную информацию о предприятии и принять пользователям правильные управленческие решения.

Список использованной литературы:

1. Бабаев. Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. – 567с.
2. Бекаев А.С. Бухгалтерская отчетность организации. – М.: Бухгалтерский учет, 2011. - 373с.
3. Бреславцева Н.А. Балансоведение. Серия «Высшее образование». Ростов - на - Дону: Феникс, 2013. – 330с.

© С.Н. Хафизова, 2015

УДК 37.014.6

Д.П. Хинзеева

Магистрант, 1 курс, направление «Менеджмент»
Бурятский государственный университет
г. Улан - Удэ, Российская Федерация

ВНЕШНЯЯ СИСТЕМА ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

Федеральный Закон РФ № 273 «Об образовании» качество образования определяет как «...степень соответствия образовательной деятельности требованиям ФГОС и другим федеральным требованиям и потребностям обучающихся, а также степень достижения

планируемых результатов». П. 6 статьи 28 закона обязывает образовательную организацию обеспечивать соответствие качества подготовки обучающихся установленным требованиям [1].

Для реализации основных положений федерального закона необходима разработка и внедрение национальной системы оценки качества образования, создание инфраструктуры по выработке решений по повышению качества образования на основе расширения участия обучающихся, работодателей и общественности в оценке качества образования.

В самом общем виде систему оценки качества образования можно разделить на внутреннюю и внешнюю. Субъектами *внешней системы качества образования* являются органы управления образованием, профессиональное сообщество (работодатели), обучающиеся и общество в целом.

В настоящее время наиболее формализованной является система внешней оценки качества образования, проводимая органами управления образованием. Функции по контролю и надзору в сфере образования и науки осуществляет Рособрнадзор – федеральный орган исполнительной власти, находящийся в ведении Министерства образования и науки Российской Федерации.

В соответствии с Положением о Федеральной службе по надзору в сфере образования и науки [2] Рособрнадзор осуществляет:

- государственную аккредитацию образовательной деятельности организаций, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам высшего образования;
- лицензирование образовательной деятельности организаций, в том числе контроль за соблюдением лицензиатом лицензионных требований и условий при осуществлении образовательной деятельности;
- федеральный государственный контроль качества образования в организациях, осуществляющих образовательную деятельность в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами.

Профессиональное сообщество (работодатели) в оценке качества образования участвуют путем разработки перечня необходимых профессиональных компетенций, формирования учебных планов, образовательных программ, проведения внешней экспертизы. Так, Бурятский государственный университет имеет подтверждения внешней независимой оценки качества подготовки специалистов:

- свидетельство Общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России» об общественной аккредитации образовательной организации высшего профессионального образования, осуществляющей подготовку юридических кадров;
- свидетельство Торгово - промышленной палаты Российской Федерации, удостоверяющее уровень и качество подготовки специалистов в области экономического образования и др.

Наименее формализованным является контроль за качеством образования со стороны обучающихся и общества.

Учет мнения обучающихся о качестве образования становится важным фактором в условиях возрастания конкуренции на рынке образовательных услуг в связи с увеличением количества организаций, осуществляющих образовательную деятельность, ухудшением

демографической ситуации, уменьшением бюджетного финансирования и соответственно увеличением доли обучающихся на платной основе.

Н.М. Полянская отмечает: «Во многих зарубежных вузах эффективность осуществляемой работы определяется при помощи регулярных социологических опросов и анкетирования по двум ключевым направлениям: 1) преподаватель глазами студентов; 2) учебный (образовательный) процесс глазами студентов. По результатам опросов студентов можно выявить пробелы, недостатки в работе преподавателя, определить «слабые места» в учебном процессе, и на основании этого разработать мероприятия по устранению недостатков, по совершенствованию методики преподавания дисциплин, выработать меры по улучшению взаимоотношений обучающего и обучаемого [3, с. 117 - 118].

Помимо оценки качества обучения, необходимы данные, характеризующие удовлетворенность обучающихся условиями обучения: комфортность, личная безопасность, санитарно - гигиенические условия, обеспеченность предприятиями питания, комплекс социально - воспитательных мероприятий и др. Важным фактором является уровень капитализации полученного образования, выражающийся в уровне доходов человека, получившего высшее образование.

А. Новиков выделяет следующие возможные показатели, в соответствии с которыми можно оценивать качество работы образовательных учреждений в рамках отдельных территорий, местных сообществ [4]:

- уровень образованности населения, в том числе профессионального;
- доступность образования: финансовая, территориальная и др;
- влияние профессионального образования на уровень занятости населения региона;
- влияние профессионального образования на развитие гражданского общества, снижение социальной напряженности и т.д.

Дальнейший процесс становления формализованной системы оценки качества образования со стороны общества будет осуществляться за счет развития социального партнерства образовательных учреждений с общественными организациями, формированием наблюдательных, попечительских и др. советов.

Таким образом, проблема формирования внешней системы оценки качества образования является комплексной. Наряду с достаточно формализованными критериями оценки качества со стороны органов управления образованием, система оценки со стороны профессионального сообщества, обучающихся и общества в целом требует дальнейшего развития.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273 - ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL <http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html> (29 апреля 2015).
2. Положение о Федеральной службе по надзору в сфере образования и науки. Утверждено постановлением Правительства Российской Федерации от 15 июля 2013 г. N 594 [Электронный ресурс]. URL http://www.obnadzor.gov.ru/ru/about/general_information/situation/ (07 мая 2015).
3. Полянская Н.М. Использование обратной связи для комплексной оценки профессиональной деятельности преподавателя вуза // Педагогический опыт: теория,

методика, практика. Сборник материалов международной научно–практической конференции. Чебоксары, 2014. – С. 117 - 118. [Электронный ресурс]. URL [https:// interactive - plus.ru / discussion _platform.php?requestid=3952](https://interactive-plus.ru/discussion_platform.php?requestid=3952)

4. Новиков А.М., Новиков Д.А., Посталюк Н.Ю. Как оценивать качество базового профессионального образования [Электронный ресурс]. URL ресурс.[http:// www.anovikov.ru / artikle / kach _bpo.htm](http://www.anovikov.ru/artikle/kach_bpo.htm) (06 мая 2015).

© Д.П. Хинзеева, 2015

УДК 378

А.А. Холопов

Студент, направление «Экономика»

Новосибирский государственный архитектурно - строительный университет (Сибстрин)
г.Новосибирск, Российская Федерация

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

В настоящее время главной проблемой для образовательной сферы, по мнению государства, стал резкий рост числа университетов и филиалов, вследствие чего произошло ухудшение качества образования, возросло количество неэффективных образовательных организаций.

В связи с этим, возникла острая необходимость в анализе результативности и эффективности деятельности ВУЗов, анализе отчетности и сравнительной оценке плановых и фактических показателей.

Многие годы в научной сфере идут дискуссии по трактовке таких категорий как «эффективность» и «результативность». Особенно явственно выделились два лагеря – экономисты и менеджеры. Первые полагают, что от эффективности зависит результативность. Полученный эффект от деятельности будет иметь решающее значение, оказывающее прямое воздействие на результативность. Менеджеры, наоборот, акцентируют внимание на результативность, потому что полученный эффект прежде всего зависит от точно поставленной цели, которая должна быть достижима, четко определена, понятна для всех. Источники информации разграничивают понятия эффективности и результативности. Особо точно это выражено международной организацией по стандартизации (ISO).

При анализе эффективности финансово - хозяйственной деятельности используют классические методы экономического анализа: сравнения, абсолютных и относительных величин, группировок, балансовый, традиционного элиминирования, дисконтирования, простых и сложных процентов и прочие. [4]

Таблица 1 – Трактовка категорий «результативность» и «эффективность»

Определение	Источник
Результативность - степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов.	ГОСТ Р ИСО 9000 - 2008
Результативность - мера достижения целей процесса,	ITIL Continual Service

услуги или деятельности. Процесс или деятельность результативны, если достигнуты поставленные цели.	Improvement, Словарь терминов ИТІЛ версия 1.0, 29 июля 2011 г.
Эффективность - соотношение между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами	ГОСТ Р ИСО 9000 - 2008
Эффективность - мера целесообразности использования ресурсов для реализации процесса, услуги или деятельности. Эффективный процесс достигает своих целей с минимальными затратами времени, денег, людских и других ресурсов.	ITIL Continual Service Improvement, Словарь терминов ИТІЛ версия 1.0, 29 июля 2011

Специалист в области качества Питер Друкер так говорил о результативности и эффективности: effectiveness - doing the right things (результативность – делать правильные вещи), efficiency - doing things right (эффективность – делать вещи правильно) [5]

По мнению Друкера, эти понятия взаимосвязаны и делить их нельзя, они важные в равной степени. Но также он заметил, что основой любой предпринимательской деятельности является целеполагание – то есть стратегия и миссия компании. Можно согласиться. Без высокой эффективности мы не сможем достичь своих целей, либо потратим очень много ресурсов и цель станет менее привлекательной. Без ориентированности на цели, мы потратим все ресурсы впустую, даже если они будут минимальными.

Существует много методик по оценке результативности образовательной организации. Они имеют один вектор направленности – привязка к цели и миссии организации, будь она бюджетной или коммерческой.

Первый рассмотренный мною подход к оценке результативности образовательной организации предложил. Сподох Г.Г. Он касается формирования ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicators). В стандарте ISO 9000:2008 слово «performance» разделяется на 2 термина: эффективность и результативность. Правильным переводом термина KPI будет «ключевой показатель результата деятельности», так как результат деятельности содержит в себе и степень достижения, и затраты на получение результата[2]. Руководитель определяет значимость каждого критерия, выбирая измерители. Веса критериев определяются индивидуально в зависимости от отрасли, от вида продукции и услуг [3]

Следующую методику предлагает Ендовицкий Д.А. и Пожидаева Т.А.. Они позиционируют свою методику как комплексную оценку финансового состояния образовательной организации, состоящую из анализа имущественного положения, анализа структуры активов и пассивов, анализа ликвидности, коэффициентов оборачиваемости, финансовой устойчивости. Указываются проблемы эффективного использования ресурсов и пути их решения. Особенность этой методики в том, что специфика ведения учета в бюджетной организации влияет на методику расчета многих показателей.[1]

Таким образом, анализ указанных методик позволил сформулировать следующие группы показателей оценки результативности деятельности образовательных организаций: показатели, характеризующие достижение целей в сфере образования; показатели, характеризующие результаты образовательной деятельности; показатели

удовлетворенности студентов уровнем образования; показатели качества научной деятельности; показатели участия преподавателей и студентов в научной деятельности; места вузов в рейтингах; показатели связей с выпускниками; показатели обеспеченности ресурсами; показатели экономической эффективности; социальные показатели.

Анализ рассмотренных методик позволяет сделать вывод, что результативность - это многогранная экономическая категория, которая должна измеряться количественными и качественными показателями. В первую очередь, необходимо определить ключевые показатели результативности, позволяющие оценить результативность деятельности любой отрасли, затем определить этапы количественных методов оценки эффективности, которые позволят по крупницам воссоздать пазл проблем, скрывающихся в хрупком соотношении ориентации на результат и максимизации эффекта от поставленной цели.

Список использованной литературы:

1. Ендовицкий Д.А., Пожидаева Т.А. Комплексный анализ финансового состояния образовательной организации [Текст] / Д.А.Ендовицкий // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - №25. - с.2 - 15

1. Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ. — М.: Инфра - М, 2013. — с.255 — (Просто, Кратко, Быстро)

1. Сподох Г.Г. Измерение и оценка результативности деятельности университета [Текст] / Г.Г.Сподох // Российское предпринимательство. - 2005. - с. 107 - 112.

1. Шеховцова Л.В. Методический инструментари анализа эффективности управления реальными инвестициями [Текст] / Л.В.Шеховцова // Сибирская финансовая школа. - 2011. - №6. - С.131 - 134

1. Drucker P.F. Management Challenges for the 21st Century (1999). Русскоязычное издание: Задачи менеджмента в XXI веке. — М.: «Вильямс», 2007. — с. 272

© А.А. Холопов, 2015

УДК 336.225.673

Т.А.Терентьева, к.э.н, доцент
финансово - экономический факультет
Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург, Российская Федерация

К.В.Храмшина, студентка 4 курса
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
финансово - экономический факультет

Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург, Российская Федерация
Д.М.Нигматулина, студентка 4 курса
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

финансово - экономический факультет
Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ НАЛОГОВОГО АУДИТА

На сегодняшний день в связи с проводимыми реформами в российской аудиторской практике наблюдаются значительные изменения нормативно - законодательных актов,

направленных на повышение качества аудита, в том числе налогового аудита, целью которого является выражение мнения о достоверности данных налоговой отчетности.

Неполное или искаженное формирование информации о налогах в системе налогового учета ведет к ошибочному заполнению налоговых деклараций, что может обернуться для организации финансовыми потерями. Данные факторы увеличили потребность заинтересованных пользователей в получении объективной информации относительно достоверности налоговой отчетности, существования и величины налоговых рисков организации с помощью процедур аудита.

Для рационального планирования и определения объема и характера аудиторских процедур особенно важно формирование предварительного суждения о величине погрешности, которую аудитор будет рассматривать как критерий существенности при анализе аудиторских доказательств [9].

Методики расчета уровня существенности в аудите рассматривали С.М. Бычкова, В.В. Скобара, В.В. Соколов, в части налогового аудита Т.А. Терентьева, Р.Ш. Чениб и др.

Существенность - это предельное значение ошибки бухгалтерской отчетности, начиная с которой, отчетность будет считаться недостоверной и вводящей пользователя в заблуждение. Однако, как верно отмечает В.В. Скобара, аудитор в ходе проведения проверки не обязан устанавливать достоверность отчетности с абсолютной точностью, но он должен подтвердить ее во всех существенных отношениях. [6]

По словам С.М. Бычковой, «ошибка считается существенной, если ее пропуск (необнаружение) существенно искажает состояние бухгалтерской отчетности и влияет на решения пользователя, основанное на данной отчетности». [5]

Определение существенности в аудите позволяет сформировать логическую взаимосвязь между этапами аудита, объемом и содержанием аудиторских процедур, оценкой результатов собранных аудиторских доказательств и формой аудиторского заключения.

При определении методики оценки уровня существенности в процессе налогового аудита необходимо учитывать пригодность налоговой отчетности для принятия решений всеми группам пользователей и определить показатели, которые наименее подвержены рискам отраслевого и общеэкономического характера. При этом целесообразно определить предельные величины искажения отчетности и осуществить расчет значений именно тех критериев, которые используются всеми пользователями отчетности [7].

Кроме того, следует отметить, что при определении уровня существенности необходимо учитывать, что большинство ошибок в учете как преднамеренных, так и случайных, возникает в результате совершения какой - либо хозяйственной операции и лишь в немногих случаях они являются следствием бездействия, то есть не отражения в учете согласно принятой методологии. Следовательно, единая для всех случаев доля существенности от валюты баланса не будет отражать реальное положение дел в части достоверности отчетности и правильности ведения учета в организации. Определение абсолютной величины существенности производится с целью сравнения ее с величиной обнаруженных ошибок в процессе аудиторской проверки и получения на этом основании вывода о достоверности отчетности.

В настоящее время существуют различные методики расчета уровня существенности. В международном аудите применяется МСА №30 «Существенность в аудите». Российские аудиторы руководствуются федеральным стандартом ФПСАД № 4 «Существенность в

аудите» (утвержден постановлением Правительства РФ от 23.09.02 г. № 696), где описаны общие подходы к определению уровня существенности, но отсутствует методика его нахождения и предлагается произвольный выбор метода расчета уровня существенности [1].

В качестве руководства по практическому применению основных принципов и стандартов аудита используют методические рекомендации, касающиеся проведения аудита отдельных областей отчетности. Одними из них являются:

1. Методика, рекомендованная правилом (стандартом) аудиторской деятельности «Существенность и аудиторский риск» (одобрена Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 22 января 1998 г., протокол № 2); [2]

2. Методика аудиторской деятельности "Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами" (одобрена Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 г. Протокол N 1); [3]

3. Интерпретация Методических рекомендаций по проверке налога на прибыль и обязательств перед бюджетом при проведении аудита и оказании сопутствующих услуг (одобрена Советом по аудиторской деятельности при Министерстве Финансов Российской Федерации от 22.04.04 г., протокол № 25), изложенная в информационной справочно - правовой системе «Консультант +» с учетом разработок специалистов – практиков. [4]

4. Методические рекомендации по проверке налога на прибыль и обязательств перед бюджетом при проведении аудита и оказании сопутствующих услуг (одобрена Советом по аудиторской деятельности при Министерстве Финансов Российской Федерации от 22.04.04 г., протокол № 25). [5]

Данные методические рекомендации основываются на применении расчетного метода, который предлагает количественный расчет величины уровня существенности с использованием как индуктивного, так и дедуктивного подходов.

Рассмотрим расчет уровня существенности при проверке налога на прибыль на примере условного предприятия «Х».

На первом шаге процесса расчета уровня существенности, выбирая базовую величину, руководствуются ее значимостью для налоговой отчетности (деклараций) и относительной стабильностью выбранного показателя. В качестве исходных данных возьмем бухгалтерский баланс организации «Х», который представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Бухгалтерский баланс предприятия "Х" за 2014 год

Активы	Сумма, тыс.руб	Пассивы	Сумма, тыс.руб
1	2	3	4
Основные средства	67234	Уставный капитал	691
Нематериальные активы	73	Добавочный капитал	57110
Незавершенное строительство	47800	Нераспределенная прибыль	33786
Долгосрочные финансовые вложения	43	Отложенные налоговые обязательства	3569
Отложенные	13422	Кредиты банков	73000

налоговые активы (счет 09)			
Запасы	181516	Кредиторская задолженность	255716
НДС по приобретенным ценностям	1365	Прочие краткосрочные обязательства	674
Дебиторская задолженность	112387		
Денежные средства	675		
Прочие оборотные активы	31		
Баланс	424546	Баланс	424546

При индуктивном подходе, который изложен в Методике аудиторской деятельности "Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами" (одобрена Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 г. Протокол N 1) в первую очередь, определяется уровень существенности для значимых статей отчетности, а затем путем сложения полученных показателей исчисляют совокупный уровень существенности. Аудитор в ходе расчетов вправе исключить несущественные статьи: нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, НДС по приобретенным ценностям, прочие оборотные активы, денежные средства, прочие краткосрочные обязательства.

В итоге, по данным таблицы 1, сумма исключенных показателей составляет 2861 рублей, что является 0,67 процентов валюты баланса.

Далее устанавливаются границы существенности по существенным статьям баланса. Значение в графе 3 рекомендуется установить на основании следующего: чем меньше показатель в графе 2, тем больший процент для него устанавливается (таблица 2).

Таблица 2 - Установление границ существенности по существенным статьям баланса предприятия "Х" за 2014 год согласно индуктивному подходу

Статья баланса	Сумма, тыс.руб.	Уровень существенности, %	Уровень существенности, тыс.руб.
1	2	3	4
Основные средства	67234	5	3362
Незавершенное строительство	47800	5	2390
Отложенные налоговые активы	13422	5	671
Запасы	181516	3	5446
Дебиторская	112387	5	5620

задолженность			
Уставный капитал	691	3	21
Добавочный капитал	57110	5	2856
Нераспределенная прибыль	33786	5	1690
Отложенные налоговые обязательства	3569	3	107
Кредиты банков	73000	5	3650
Кредиторская задолженность	255716	5	12786
Итого	846231	4,5	38599

Итоговое округленное значение уровня существенности согласно индуктивному подходу составляет 38600 рублей, так как согласно ФПСАД №4 "Существенность в аудите" оно может быть округлено в пределах (+/-)20 процентов.

Далее распределим итоговое значение уровня существенности из таблицы 2, равное 38 599 рублей, на статьи баланса.

Для этого сначала рассчитаем доли каждой статьи в общей сумме показателей баланса. Затем уровень существенности умножим на найденные доли и получим уровень существенности для каждой статьи, что представлено в таблице 3.

Таблица 3 - Распределение уровня существенности на статьи баланса предприятия "Х" за 2014 год

Статья баланса	Сумма, тыс.руб.	Доля статьи в балансе	Распределение уровня существенности на статьи баланса
1	2	3	4
Основные средства	67234	0,079451119	3066,733748
Незавершенное строительство	47800	0,056485759	2180,293797
Отложенные налоговые активы	13422	0,015860917	612,2155511
Запасы	181516	0,214499351	8279,460436
Дебиторская задолженность	112387	0,13280889	5126,290355
Уставный капитал	691	0,000816562	31,51847309
Добавочный капитал	57110	0,067487483	2604,949346
Нераспределенная прибыль	33786	0,039925269	1541,075444

Отложенные налоговые обязательства	3569	0,004217525	162,7922293
Кредиты банков	73000	0,086264861	3329,737388
Кредиторская задолженность	255716	0,302182265	11663,93323
в том числе:			
Расчеты с бюджетом по налогу на прибыль	137 876	0,162929507	6288,916057
Итого	846231		38599

При дедуктивном подходе, первоначально определяется общий уровень существенности, а затем найденное значение распределяется по значимым статьям баланса. Установление границ существенности по существенным статьям баланса предприятия "X" представлено в таблице 4. Данный процесс осуществляется в соответствии с приложениями к Методике, рекомендованной правилом (стандартом) аудиторской деятельности «Существенность и аудиторский риск» (одобрена Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 22 января 1998 г., протокол № 2). Значение в графе 3 устанавливается аналогичным образом, что в таблице 2.

Таблица 4 - Установление границ существенности по существенным статьям отчетности предприятия "X" за 2014 год согласно дедуктивному подходу

Показатель	Значение, тыс.руб	Уровень существенности, %	Уровень существенности, тыс.руб
1	2	3	4
Балансовая прибыль	14873	5	744
Валовый объем реализации	1542257	2	30845
Валюта баланса	424546	2	8491
Собственный капитал	91587	10	9159
Общие затраты	1450176	2	29004

Порядок расчета общего уровня существенности на основе дедуктивного подхода в соответствии с ранее упомянутой методикой, содержащейся в ПСАД «Существенность и аудиторский риск» также рассматривается в Методических рекомендациях по проверке налога на прибыль и обязательств перед бюджетом при проведении аудита и оказании сопутствующих услуг (одобрена Советом по аудиторской деятельности при Министерстве Финансов Российской Федерации от 22.04.04 г., протокол № 25).

Алгоритм данного расчета в соответствии с Методическими рекомендациями по проверке налога на прибыль и обязательств перед бюджетом при проведении аудита и оказании сопутствующих услуг (одобрена Советом по аудиторской деятельности при Министерстве Финансов Российской Федерации от 22.04.04 г., протокол № 25) приведен в таблице 5.

Таблица 5 - Алгоритм расчета общего показателя уровня существенности на основе дедуктивного подхода

Действия	Практический расчет
1. Суммирование значений показателей уровня существенности и их деление на общее число показателей	$(744+30845+8491+9159+29004) / 5=15649$ тыс. руб.
2. Нахождение максимального и минимального значений	30845 тыс. руб. и 744 тыс.руб.
3. Сравнение показателей в п.2 с исчисленным значением среднего показателя п.1	$(30845 - 15649) / 15649 \times 100\%=97\%$ $(15649 - 744) / 15649 \times 100\%=95\%$
4. Определение среднего допустимого отклонения	$(97\%+95\%) / 2=96\%$
5. Сравнение и расчет остальных показателей существенности	$(15649 - 8491) / 15649 \times 100\%=46\%$ $(15649 - 9159) / 15649 \times 100\%=41\%$ $(29004 - 15649) / 15649 \times 100\%=85\%$
6. Расчет единого показателя существенности путем исключения максимального и минимального значения	$(8491+9159+29004) / 3=15551$ тыс.руб.

Исчисленное значение (15 551 рублей) является единым показателем уровня существенности. Следовательно, в ходе проверки аудитор может допустить ошибку в пределах данного значения.

После проведенных расчетов при планировании проверки по налогу на прибыль и обязательствам перед бюджетом организаций определим уровень существенности, руководствуясь Интерпретацией Методических рекомендаций по проверке налога на прибыль и обязательств перед бюджетом при проведении аудита и оказании сопутствующих услуг (одобрена Советом по аудиторской деятельности при Министерстве Финансов Российской Федерации от 22.04.04 г., протокол № 25), изложенной в информационной справочно - правовой системе «Консультант + » с учетом разработок специалистов – практиков, относительно следующих элементов:

- остатков по счетам 68 "Задолженность перед бюджетом по налогу на прибыль", 09 "Отложенные налоговые активы", 77 "Отложенные налоговые обязательства";
- групп операций, формирующих налоговую базу по налогу на прибыль (объектов налогообложения).

Проведя расчеты и исключив показатели с наибольшим и наименьшим отклонением от средней, определяется общий уровень существенности, который в дальнейшем распределится между элементами проверки (таблица 6).

Общий уровень существенности распределяется между элементам проверки. Доля остатка по счетам рассчитана в таблице 3. На значение данных долей распределяется уровень существенности в размере 15551 рубль.

Таким образом получаем, что для счета 09 "Отложенный налоговый актив" уровень существенности равен 311 рублей, для счета 77 субсчет "Отложенное налоговое обязательство" 156 рублей, а для счета 68 субсчет "Расчеты с бюджетом по налогу на прибыль" составит 2488 рублей.

Таблица 6 – Распределение общего уровня существенности между остатками по счетам учета расчетов по налогу на прибыль предприятия «Х»

Наименование элемента проверки (счет бухгалтерского учета)	Доля остатка по счету в общей сумме остатков (%)		Уровень существенности для остатка по счету, руб.	
	по дебету	по кредиту	по дебету	по кредиту
09 субсчет "Отложенный налоговый актив"	2	x	311	x
77 субсчет "Отложенное налоговое обязательство"	x	1	x	156
68 субсчет "Расчеты с бюджетом по налогу на прибыль"	x	16	x	2488

Как верно отмечает, Т.А Терентьева, основной проблемой определения уровня существенности при аудите налоговой отчетности является то, что налоговыми органами не признается уровень существенности как таковой. То есть любые искажения налоговой базы и суммы налога считаются существенными и влекут за собой наложение штрафов. Поэтому аудитору следует с осторожностью подходить к выбору методики определения уровня существенности, предусматривать все возможные меры для снижения риска, так как оценка существенности устанавливается на основании профессионального мнения аудитора и не имеет стандартного решения [8].

Проведенное сравнение различных подходов к исчислению уровня существенности показало, что при применении дедуктивного подхода порог уровня существенности получился ниже, нежели при индуктивном подходе, что более приемлемо при проведении налогового аудита.

Выработанный алгоритм следует закрепить во внутреннем стандарте аудиторской фирмы.

Список используемой литературы

1. Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности ФПСАД № 4 «Существенность в аудите»: утвержден постановлением Правительства РФ от 23.09.02 г. № 696;

2. Методика, рекомендованная правилом (стандартом) аудиторской деятельности «Существенность и аудиторский риск» (одобрена Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 22 января 1998 г., протокол № 2);

3. Методика аудиторской деятельности "Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами" (одобрена Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 Протокол N 1). URL:http://www.consultant.ru.

4. Интерпретация Методических рекомендаций по проверке налога на прибыль и обязательств перед бюджетом при проведении аудита и оказании сопутствующих услуг (одобрена Советом по аудиторской деятельности при Министерстве Финансов Российской Федерации от 22.04.04 г., протокол № 25), изложенная в информационной справочно - правовой системе «Консультант+» с учетом разработок специалистов – практиков. URL:http://www.consultant.ru;

5. Бычкова, С. М. Планирование в аудите [Текст] / С. М. Бычкова, А. В. Газарян. - М. : Финансы и статистика, 2001. - 264 с. - Библиогр.: с. 259 - 260

6. Скобара, В. В. Аудит: методология и организация [Текст] / В. В. Скобара. - М. : Дело и Сервис, 1998. - 576 с

7. Соколов, В. Я. Существенность в аудите / В. Я. Соколов // Аудиторские ведомости, 2014. - № 6. - С. 12 - 18. - Библиогр.: с. 18 (10 назв.).

8. Терентьева, Т. А. Аудит налогообложения [Текст] : учеб. пособие / Т. А. Терентьева. - М. : Экономистъ, 2008. - 190 с. : ил. - (Номо Faber). - Библиогр.: с. 142 - 148.

9. Чениб, Р. Ш. Практические аспекты реализации внутреннего контроля / Р. Ш. Чениб, Н. В. Горбанева // Финансы, 2014. - № 2. - С. 20 - 21.

© Терентьева Т.А, 2015

© Храмшина К.В, 2015

© Нигматулина Д.М, 2015

УДК 005.95

Хуан Цзюнью,

магистрант, 1 курс, направление «Менеджмент»

С. Лю Цзин,

магистрант, 1 курс, направление «Менеджмент»

Бурятский государственный университет

г. Улан - Удэ, Российская Федерация

ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: ОПЫТ КИТАЯ

Человеческий капитал является источником развития экономики, движущей силой разработки и внедрения инновационных технологий, важным движущим фактором устойчивого социально - экономического развития страны.

Китайский исследователь Ли Яньпин, раскрывая сущность усиления государства посредством развития человеческого потенциала, отмечал, что целью Китая является переход от крупного и стабильного государства к могущественной стране [1].

Реализуя решения XVI съезда КПК (2002 г.), Правительство КНР выдвинуло концепцию развития, в которой высококвалифицированные кадры являются ключевым ресурсом для превращения Китая в мощную державу. Результаты вложения средств в развитие человеческого капитала представлены в таблице 1 [2].

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что доля лиц с высшим образованием увеличилась в 2008 г. по сравнению с 2000 г. на 2,2% с 4,7% до 6,9%; со средним специальным образованием осталась на прежнем уровне, а доля лиц, не имеющих образования уменьшилась на 4,1% с 9,4% до 5,3%.

Таблица 1 - Динамика численности занятых в экономике Китая за 200–2008 гг.

Годы	Занятые в экономике всего (млн.чел.)	в т.ч. по уровню образования в процентах к итогу				
		С высшим образованием	Со средним специальным образованием	Со средним школьным образованием	С начальным образованием	Не имеющие образования
2000	720,85	4.7	12.7	41.1	32.1	9.4
2001	730,25	5.6	13.5	42.3	30.9	7.8
2002	737,40	5.9	13.1	43.2	30.0	7.8
2003	744,32	6.8	13.6	43.7	28.7	7.1
2004	752,00	7.2	13.4	45.8	27.4	6.2
2005	758,25	6.8	12.1	44.1	29.2	7.8
2006	764,00	6.6	11.9	44.9	29.9	6.7
2007	769,90	6.6	12.2	46.9	28.3	6.0
2008	774,80	6.9	12.7	47.7	27.4	5.3

Положительная динамика развития человеческого капитала обеспечена выполнением поставленных следующих планов. Во - первых, популяризация обязательного образования; во - вторых, расширение масштабов среднего профессионального образования – к 2010 г. необходимо было подготовить 50,0 млн. трудовых ресурсов, до 2020 г. – 200,0 млн. соответственно; в - третьих – структурная перестройка образования с одновременным продолжением расширения масштабов образования и повышением его качества; в - четвертых, подготовка кадров высшего международного уровня [3].

В 1993 г. Государственная комиссия по образованию КНР выдвинула ориентированную на XXI век «Программу XXI», предусматривающую создание в ста вузах страны ключевых центров для преподавания ведущих научных дисциплин. Одновременно в Китае начата работа по реализации программы «Новое качество для нового века», нацеленная на сосредоточении усилий на повышении качества образования [4].

Одна из важных государственных программ Министерством образования КНР – программа «Янцзы» (Чанцзян), целью которой является привлечение в сферу национальной экономики высококвалифицированных ученых.

В соответствии с этой программой ученым предоставлялись исследовательские фонды и стипендии. С 1998 по 2004 гг. в ней приняли участие 537 зарубежных китайских учёных, занимающие ведущие позиции в ключевых исследовательских областях.

Главным источником китайских высококвалифицированных кадров являются студенты, обучающиеся за рубежом. Они сыграли значительную роль в процессе экономической модернизации Китая. В 2008 г. Центральная группа по координации работы человеческих ресурсов официально запустила план по привлечению высококвалифицированных специалистов из - за рубежа.

По этому плану – «План тысячи людей» было привлечено 2263 различных высококвалифицированных кадров в период до 25.07.2012 года. В период 12 - й пятилетки (2011 - 2015 гг.) количество привлекаемых Китаем зарубежных специалистов составит 1,974 млн. человек (прирост 20,7 % по сравнению с предыдущим пятилетием [5].

В настоящее время поставлена Стратегическая цель в формировании, развитии и использовании человеческого капитала – создание китайских суперкоманды высших руководителей мирового уровня, формирование китайско - ориентированной сети зарубежных университетов, что позволит значительно повысить уровень человеческого капитала КНР.

Таким образом, после нескольких лет усилий разносторонней работы, значительных инвестиций в сферу профессионального образования в качестве результата можно отметить рост потенциала человеческого капитала страны, способствующего успехам КНР в национальной и мировой экономике.

Список использованной литературы:

1. 李忠民.人力资本一个理论框架及其对中国一些问题的解释. // 经济科学出版社. - 1999. - 第9页
2. 北京大学国家发展研究院课题组.我国经济发展方式与人力资本投资研究. - 2012
3. 韶光、袁伦渠.论我国人力资本发展战略.//技术经济. – 2004. - No 1. – 第28页
4. 中国人力资本投资与经济发展.//人口与经济. – 2009. - No S1
5. 郭家炜.浅论当前中国人力资本与经济发达的联系.//时代金融. – 2012. - No 35.

© Хуан Цзюнью, С. Лю Цзин, 2015

УДК 338

А.А.Цимбалюк

Студентка 2 курса

Факультет экономики и финансов

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Г.Ростов - на - Дону, Российская Федерация

АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях рыночной экономики огромную роль играет оптимизация процессов ведения бизнеса. Наибольший упор предприятиям следует делать на ту деятельность, в которой они наилучшим образом преуспевают. При этом часть функций целесообразно возложить на сторонние организации, осуществляющие аутсорсинг в различных сферах.

Существует множество определений «аутсорсинга». Автор М.М. Иванова считает аутсорсинг – передачей определенных вспомогательных функций организации третьему лицу, хорошо ориентирующемуся в этой сфере [5, с. 10]. По мнению Б.А. Райзберга аутсорсинг – передача неключевых традиционных функций внешним исполнителям субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам, не имеющим отношения к организации [6, с. 18].

Таким образом, аутсорсинг – это форма хозяйственных взаимоотношений между заказчиком и исполнителем, согласно которым заказчик сосредотачивается на основных видах деятельности, перекладывает менее значимые, но функционально - необходимые бизнес - процессы и ответственность за их осуществление специализированному аутсорсеру (исполнителю) на контрактной долгосрочной основе с целью снижения издержек, уменьшения времени выполнения процессов, повышения качества и достижения конкурентных преимуществ [2, с. 16 - 19].

На сегодняшний день бухгалтерский аутсорсинг является самым популярным и эффективным, его использование в организациях возрастает, что связано с увеличением числа компаний, осознающих, что аутсорсинг бухгалтерского учета является инструментом оптимизации затрат и получения конкурентных преимуществ для целей реализации стратегии организации.

Бухгалтерский аутсорсинг позволяет компаниям сконцентрироваться на собственном бизнесе, снизить финансовые риски, минимизировать управленческие и финансовые затраты.

Для оказания услуг по ведению бухгалтерского учета, составлению финансовой (бухгалтерской) отчетности заключается договор возмездного оказания услуг в соответствии со статьёй 779 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Следует отметить, прописываются обязанности сторон, устанавливаются сроки выполнения обязательств и устанавливается ответственность между компанией-аутсорсером и предприятием заказчиком за выполнение этих обязательств [7, с.117]. Расходы по оплате услуг компании - аутсорсеру предприятие - заказчик учитывает в составе прочих расходов организации (п.1 статья 264 Налогового кодекса РФ), услуги должны отвечать требованиям статьи 252 Налогового кодекса РФ, должны быть обоснованы и подтверждены документами, оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации [8, с.241]. Очень часто одной из основных причин передачи ведения бухгалтерского учета аутсорсеру является стремление организации снизить риски штрафных санкций за неправильное ведение отчетности. В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации именно налогоплательщику – организации, доверившей вести бухгалтерский учет аутсорсеру, в случае обнаружения нарушений придется платить штрафы и пени. Поэтому, включив в договор пункт о том, что все пени и штрафы, начисленные налоговой инспекцией за несвоевременную подачу налоговых деклараций, неправильное исчисление сумм налогов и так далее, компенсируются организацией - аутсорсером, организация - заказчик получает возможность возместить суммы уплаченных штрафных санкций за счет аутсорсера [1, с.192].

В настоящее кризисное время передача предприятием услуг по ведению бухгалтерского учёта на аутсорсинг имеет важнейшую роль, так как позволяет получить от исполнителя услуги, оказанные на высоком профессиональном уровне, снизить риски по представлению

недостовойной бухгалтерской и налоговой отчетности и предъявлению штрафных санкций со стороны контролирующих органов. Аутсорсинг бухгалтерского учёта выступает эффективным способом оптимизации издержек предприятия, выявления скрытых резервов и перераспределения его ресурсов, что обеспечивает важное конкурентное преимущество [3, с.271]. Многие области бухгалтерского учета например, управление пенсионными планами и расчет заработной платы, не являются стратегическими. Поскольку они не так важны для общего стратегического развития компании, их целесообразно передать. Грамотно составленный договор поможет оградить от штрафных санкций в случае ошибки аутсорсером. Выбрав надежную аутсорсинговую компанию, действующую прозрачно и на основе действующего законодательства, предприятие - заказчик произведет благоприятное впечатление на партнеров и облегчит получение займов [4, с.35].

Однако, не следует ожидать, что аутсорсинг бухгалтерского учета избавит от проблем при управлении определенной организацией. Необходимо иметь стратегию развития предприятия, которая поможет оптимизируя затраты, выстроить четкий план следования к извлечению наибольшей, учитывая экономическую обстановку и влияние внешних факторов. Следует учесть ряд негативных сторон аутсорсинга, среди которых экономические потери при обращении к недобросовестным компаниям - аутсорсерам, низкая мотивация сотрудников компании - аутсорсера, которые не заинтересованы в процветании предприятия - заказчика, потеря конфиденциальных сведений, поскольку многие функции предприятия – заказчика передаются сторонней компании существует риск утечки конфиденциальной информации через сотрудников, занимающихся оказанием услуг; низкая оперативность реагирования на возникающие проблемы, отсутствие быстрых результатов [2, с.21 - 24].

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что аутсорсинг бухгалтерских услуг может выступать высокоэффективным инструментом для определенной организации или предприятия в рамках грамотно заключенного договора и выражать ключевые компетенции, также способствовать оптимизации затрат и получения конкурентных преимуществ для целей

реализации стратегии организации.

Список использованной литературы:

1. Батрин Ю.Д. Бюджетное планирование деятельности предприятий. – М.: Высшая школа, 2011. – 288 с.
2. Быстрова Е. С. Аутсорсинг бухгалтерских услуг и его роль в стратегическом управлении [Текст] / Е. С. Быстрова // Молодой ученый. — 2014. — №4.2.
3. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология. М.: Финансы и статистика, 2009. – 366 с.
4. Евгений Аксенов, Игорь Альтшулер Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент. - - СПб.: Питер, 2009.
5. Иванова, М.М. Аутсорсинг, аутстаффинг, лизинг персонала: правовые аспекты [Текст] / М.М. Иванова // Международный бухгалтерский учет. – 2010. - № 17. – 176 с.
6. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА - М, 2008.

7. Российская Федерация. Законы. Гражданский Кодекс РФ: Часть вторая [Текст]: федер. закон № 14 - ФЗ: принят ГД ФС РФ 26 января 1996 г.

8. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая [Текст]: федер. закон № 117 – ФЗ: принят ГД ФС РФ 5 августа 2000 г.

© А.А.Цимбалюк, 2015

УДК 338

А.А. Цыганова

студент

Е.А. Тукова

Ассистент кафедры

«Мировая экономика и логистика»

Факультет экономики и управления

Уральский государственный университет путей сообщения

Г. Екатеринбург, Российская Федерация

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Инфляция занимает важное место в экономике, так как показатели инфляции и ее социально–экономические последствия играют огромную роль в оценке экономической безопасности страны и всемирного хозяйства.

Фундаментальной проблемой рыночной экономики является сфера денежного обращения, более конкретно – инфляция [1, с. 329]. Инфляция — это обесценение денег, которое приводит к повышению общего уровня цен в экономике на протяжении конкретного отрезка времени [2, с. 34]. Признаками инфляционного роста цен являются: длительность, массовость, непрерывность [3, с. 233].

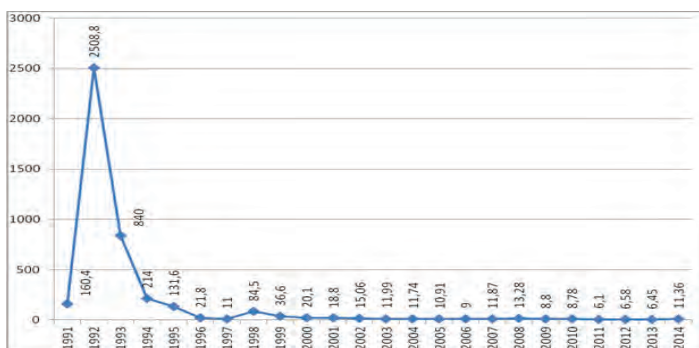


Рисунок 1 – Коэффициент инфляции в России 1991–2014 гг.

Как видно из рисунка 1, рост уровня цен в России на протяжении последних 25 лет был неравномерным. После кризисных девяностых годов, когда инфляция составила целых

2508,8%, экономика страны постепенно восстанавливалась. Но до 2009 года коэффициент инфляции оказался ниже 10% всего один раз, в 2006 году. После пяти спокойных лет в 2014 году темпы роста инфляции снова превысили 10% и составили 11,36% [4].

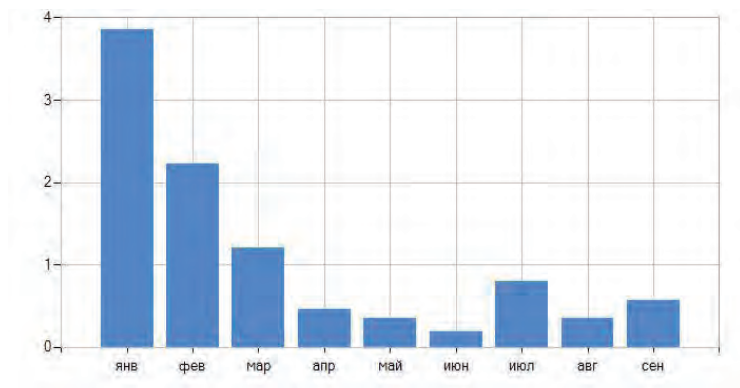


Рисунок 2 – Уровень инфляции по месяцам в России, 2015 г., %

За 2015 год самый высокий показатель инфляции по месяцам наблюдается в январе, когда рост уровня цен в стране составил целых 3,9% — это больше чем в 4 раза выше октябрьского показателя 2014 года. Необходимо отметить, что такой месячной инфляции в России не было на протяжении 16 лет. Похожий рост уровня цен последний раз наблюдался в феврале 1999 года и составил 4,1% [5].

В сентябре 2015 года уровень инфляции в РФ составил 0,57%. Данный показатель на 0,22 больше показателя в августе 2015 года и меньше на 0,08 показателя в сентябре 2014 года. С начала 2015 года инфляция составила 10,39%, а в годовом исчислении – 15,68% [6].

Экономика России сильно зависит от цены на нефть, которая за год сильно упала. Данная динамика представлена на рисунке 3.

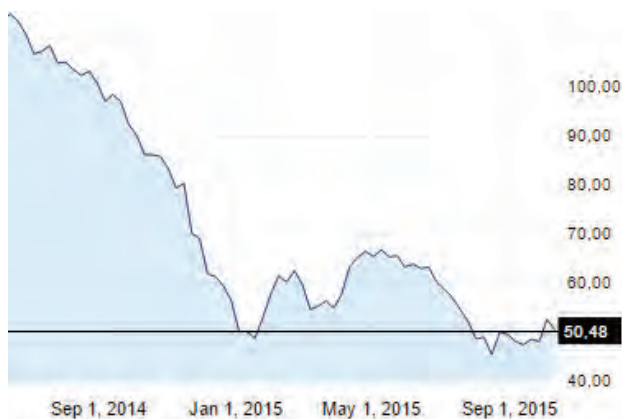


Рисунок 3 – Цены на нефть марки «Brent» [7]

Россия – крупный экспортер нефти, вследствие чего курс рубля прямо пропорционален цене на нефть. При ее снижении, рубль падает по отношению к иностранной валюте. Из этого возникает инфляция.

Цены на продукты за последний год подскочили сразу на 23,3%. Причем это почти в четыре раза выше, чем год назад (6,9%). В первые два месяца 2015 года потребительские цены в России выросли на 6,2%. В 2013 же году за весь год прирост цен составлял 6,5% [6].

Всемирным банком был опубликован доклад по экономике России. Биргит Ханзль, ведущий экономист международного финансового института, считает, что в России к концу 2015 года инфляции может достигнуть до 12,8%, а в 2016 году — до 6% [8].

С такой инфляцией бороться нужно, ведь из-за нее много людей находятся за чертой бедности. С целью устранения выявленных инфляционных проблем в России автор предлагает комплекс мероприятий по снижению уровня инфляции.

1. Необходимо снизить государственные расходы, например, путем экономии на содержании государственного сектора;
2. Вести разумную бюджетно – налоговую политику;
3. Поддерживать финансовую стабильность страны;
4. Свести импорт продукции, который может производиться на территории России, к минимуму. Для этого нужно развивать национальное хозяйство: восстановить сельскохозяйственные угодья, предоставить льготное налогообложение, субсидии и другое. Таким образом, Россия сможет обеспечить себя продукцией собственного производства и экспортировать в большом объеме не только топливные ресурсы, но и другие продукты, вследствие чего страна будет более независима от цен на нефть.

Сложнейшим вопросом развития и стабилизации хозяйственной системы страны и общества является регулирование инфляцией. Падение цены на нефть требует от органов государственной власти серьезных управленческих решений при формировании государственной экономической политики. Разработанные автором мероприятия по борьбе с инфляцией помогут России улучшить ее экономическое положение и повысить инвестиционную привлекательность страны для иностранного капитала.

Список использованной литературы:

1. Артамонов В. С., Попов А. И., Иванов С. А., Экономическая теория: Учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2010г., — 528 с.:
2. Бабич А.М., Павлова Л.Н., Государственные и муниципальные финансы: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012г. – 703с.
3. Анисимов А.А., Артемьев Н.В., Тихонова О.Б., Макроэкономика: учебное пособие. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2011г., – 598с.
4. Народный СоветникЪ, URL: <http://sovetnik.consultant.ru/ekonomika/>
5. СтатБюро. URL: <http://www.statbureau.org>
6. РБК Финансы. Екатеринбург. URL: <http://www.rbc.ru/finances/>
7. URL: <http://ru.investing.com/commodities/brent-oil>
8. Газета.ru от 30.09.2015. URL: <http://www.gazeta.ru/>

© А.А. Цыганова, Е.А. Тукова, 2015

И.Н. Черных

к.э.н., доцент кафедры УЭ - 5

«Бухгалтерский учет, финансы и аудит»

Московский государственный университет информационных технологий,

радиотехники и электроники

г. Москва, Российская Федерация

Л.И. Горелова

студентка 3 курса факультета заочного и дистанционного обучения кафедры УЭ - 1

«Организационно - кадровая

работа в органах государственной власти»,

аспирантка 2 - го года обучения кафедры УЭ - 5

«Бухгалтерский учет, финансы и аудит»

Московский государственный университет информационных технологий,

радиотехники и электроники

г. Москва, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ

Для принятия оптимальных управленческих и финансовых решений необходимо иметь информацию о производственных затратах. Анализ данных о затратах помогает выяснить их эффективность, установить, не будут ли они чрезмерными, проверить качественные показатели работы, правильно установить цены, планировать уровень прибыли и рентабельности производства. Производственные затраты в организации учета по центрам ответственности играют особую роль. Менеджерам предприятий разных уровней требуется информация о затратах для исчисления прибыли, маржинального дохода, себестоимости остатков товарно - материальных ценностей, выбора политики технического перевооружения, мотивации и др.

Процесс организации учета производственных затрат имеет многовековую историю. Уже в средние века на английских мануфактурах сформировалась система финансового учета. В средневековой Англии участники гильдий использовали подробную информацию о стоимости материалов и труда, чтобы удостоверить клиентов в качестве и других достоинствах продукта. Возможно, самым большим толчком для появления учета производственных затрат послужило возникновение и бурный рост железных дорог в середине XIX столетия. Многие прогрессивные идеи, разработанные железнодорожными менеджерами, впоследствии были приняты и расширены менеджерами компаний в сталелитейной промышленности. На всех текстильных фабриках, железных дорогах, металлургических заводах менеджеры разработали меры по мотивации и оценке эффективности внутренних процессов. Система учета производственных затрат до появления предприятий с широким ассортиментом выпускаемой продукции сосредоточилась непосредственно на измерении труда и основных материалов, которые могли легко быть отнесены на продукцию. Хотя затраты капитала существовали во всех организациях, узкая специализация ранних производственных корпораций создавала предпосылку, чтобы косвенные затраты на продукцию распределялись пропорционально прямым, что позволяло легко получить итоговые оценки общих затрат на единицу продукции.

В 1887 г. было опубликовано первое издание теоретического труда английских экономистов Дж. М. Фелса и Э. Гарке «Производственные счета: принципы и практика их ведения». Авторы предприняли попытку создать более мобильную систему учета затрат, повышающую информативность данных о затратах и способствующую усилению контроля за их использованием. В основе этой системы лежало деление затрат на фиксированные (сегодня это постоянные расходы) и переменные (условно - переменные). Ученые установили, что изменение фиксированных затрат напрямую не зависит от объема произведенной продукции, а переменные затраты увеличиваются или уменьшаются прямо пропорционально росту или снижению объема производства. Это привело к мысли, что увеличить объем производства можно при расходе меньших ресурсов, чем считалось ранее, так как условно - постоянные затраты увеличиваются неравномерно. В 1936 г., когда Дж. Харрисом была выдвинута концепция «директ - костинг», необходимость в распределении накладных расходов исчезла. К середине 60 - х годов этот метод завоевывает прочные позиции в учете. Однако для предприятия все более актуальной становится не столько задача точного и полного определения себестоимости, сколько предотвращение неоправданных затрат, которых можно было бы избежать. Решением этой задачи стало появление в начале XX в. в США, а затем и в Европе системы «стандарт - каст», сравнивающей фактические затраты с нормированными. Наиболее значимый вклад в организацию учета производственных затрат в начале века внесли Э. Карнеги, Ф. Тейлор, Х. Гант и др. Учет затрат стал развиваться таким образом, чтобы администрация не только определяла затраты, но и более полно контролировала использование ресурсов, предупреждая возникновение неоправданных затрат. Это привело к формированию Дж. А. Хиггисом концепции центров ответственности, в соответствии с которой затраты не только рассматривались в рамках всего предприятия, но и дифференцировались по центрам ответственности с назначением ответственных лиц. В дальнейшем система «стандарт - каст» и учет по центрам ответственности переродились в метод «System in time» (SIT) (точно во времени), авторами которого были Р.Д. Мак - Илхаттан, Р.А. Хауэлл и С.Р. Соуси. В основе анализа здесь лежат проценты отклонений от графика работ и стандартов (норм).

В нашей стране методологическим вопросам, а также практике калькулирования себестоимости продукции, планированию и анализу затрат уделялось большое внимание, в частности, крупными учеными в этой области, такими как В. А. Бунимович, Л. М. Кантор, Е. М. Карлик и др.

Экономическая наука и практика занимаются изучением затрат одновременно с развитием производства. В настоящее время выделяются различные подходы к изучению затрат. Определение затрат, исходя из теории трудовой стоимости, согласно которой затраты народного хозяйства и хозяйственных субъектов - это труд и только труд. На практике же в составе затрат учитывается использование некоторых ограниченных ресурсов: капиталовложений, основных и оборотных фондов, природных богатств. Сущность затрат с позиций логистической теории — это траты энергии и только энергии, в том числе интеллектуальной и физической энергии человека.

Список используемой литературы

1. Черных И.Н., Горелова Л.И. «Механизм развития управленческого контроля центров затрат» // Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые

решения, Сборник научных трудов по итогам научно - практической конференции. № 2 Екатеринбург, 2015. – С. 66 - 67.

2. Черных И.Н. «Экономическая природа, сущность и содержание учета по центрам ответственности, развитие его понятийного аппарата» // Вестн. Воронеж. гос. ун - та. Сер. Экономика и управление. – 2007. – №1. – С. 134 - 136.

3. Черных И.Н., Хамидуллина З.Ч. «Организация учета затрат по центрам ответственности» // Учебное пособие / И.Н. Черных, З.Ч. Хамидуллина. – М. : КНОРУС, 2010. – 160 с.

4. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие / ВЗФЭИ / М. А. Вахрушина. - М. : ЗАО «Финстатинформ», 2014. - 359 с.

5. Каверина О. Д. Управленческий учет / О. Д. Каверина. – М. : «Финансы и статистика», 2013. – 352 с.

6. Керимов В. Э. Управленческий учет / В. Э. Керимов. М. : Изд - во Дашков и К^о, 2003. – 416 с.

© И.Н. Черных, Л.И. Горелова, 2015

УДК 658.562.012.7

О. Н. Четырбок

Магистрант

О.В. Савенко

ст. преподаватель каф. ЭП

Т. А. Гилева

д - р экон. наук, профессор

Экономический факультет

Уфимский Авиационный Технический Университет

г. Уфа, Российская Федерация

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ «6 СИГМ» НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В настоящее время в соответствии с тенденциями развития мирового рынка, в целях повышения качества продукции предприятия промышленности активно внедряют различные современные системы качества. Подчас именно наличие сертификата на систем качества может иметь решающее значение при подписании контракта на поставку продукции.

Предприятия ориентированные на прибыль в долгосрочном периоде вынуждены планомерно внедрять мероприятия, позволяющие им поднять выпускаемую продукцию на качественно новый уровень, чтобы обеспечить себе стабильные рынки сбыта.

Основными элементами системы управления качеством являются организация и проведение контроля качества продукции на предприятии. При внедрении систем качества многие российские промышленники сталкиваются с двумя проблемами, такими как выбор правильной системы качества и ее планомерное внедрение на предприятии.

На ОАО «УМПО» уже разработана и введена в действие объединенная система менеджмента качества, построенная с учетом требований ISO 9001, ГОСТ ISO 9001, реализованных в отношении продукции на всех стадиях ее жизненного цикла, дополнительно к требованиям контрактов, законодательных и нормативных документов. Для повышения ее эффективности руководством было принято решение о приобретении концепция «6 сигм», что и было сделано в 2012 г., а в декабре этого года в объединении под руководством профессионального тренера прошел обучающий семинар по принципам системы «6 сигм». В результате предприятие получило материалы по концепции и обученный персонал, но дальнейшее внедрение было приостановлено по ряду внутренних причин.

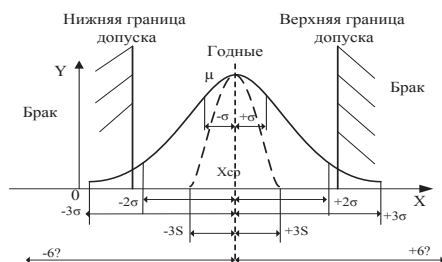


Рисунок 1 Кривая нормального распределения отклонений [2]

Методология «Шесть сигм» опирается на сочетание статистических методов контроля качества, различных методов анализа данных и системы постоянного повышения квалификации специалистов, так или иначе вовлеченных в процессы, организованные с учетом «Шести сигм».

Шесть сигм - статистическая концепция, на основе которой процесс измеряется в параметрах брака: при высшем уровне в «Шесть сигма» число дефектов составляет 3,4 на миллион возможных.

«Шесть сигма» - это также философия управления, в которой основное внимание уделяется устранению брака за счет применения таких приемов, когда ставка делается на анализ результатов измерений и совершенствование процессов. Одна сигма соответствует 691 462,5 случая брака на миллион, что соответствует выпуску продукции без дефектов только в 30,854%. Разумеется, такие показатели считаются очень плохими. Если производитель добивается того, что процессы функционируют на уровне трех сигма, это означает, что допускается 66807,2 ошибок на миллион возможных, то есть имеется выпуск отличной продукции в 93,319% случаев.

Таблица 1 – Уровни сигма

Расстояние между центром распределения и границей допуска	Число дефектов на Миллион операций	Уровень конкурентоспособности
6 сигм	3,4	Мировой класс
5 сигм	233	

4 сигм	6210	Средний по отрасли
3 сигм	66807	
2 сигм	308537	Неконкурентноспособный
1 сигм	690000	

«Шесть сигм» - это более разумный способ управлять всей компанией или отдельным ее подразделением (например, литейным цехом или центральной заводской лабораторией). Фактически речь идет о развитии системы управления качеством и контроллинга на предприятии, в организации, фирме, компании. Концепция «Шесть сигм» ставит на первое место потребителя товаров и услуг и помогает, как утверждают ее разработчики, находить самые лучшие решения, опираясь на факты и данные [2].

Она нацелена на три основные задачи:

- повысить удовлетворенность клиентов;
- сократить время цикла (производственного, операционного);
- уменьшить число дефектов.

Учитывая это можно утверждать, что данному промышленному предприятию данная концепция подходит. Проблема заключается в организации процесса внедрения данной концепции. В таблице 2 проанализирована степень соответствия текущей ситуации с организацией внедрения критериям концепции «6 сигм».

Таблица 2 – Сравнительная таблица соответствия критериям концепции

Критерии	Как должна функционировать концепция «6 сигм»	Как функционирует «6 сигм» на предприятии на данный момент
1	2	3
Обязательства руководства	Чемпион – это обычно один из высших руководителей, знающий идеологию 6σ и активно стремящийся к её успешному внедрению.	Высшее руководство стремится к успешному внедрению концепции 6σ. Идея введения 6σ принадлежит службе качества и управлению по развитию производственных систем.
Обучение персонала	Проводится тренинг и семинар по обучению персонала, для которых приглашают специально обученного тренера.	Был проведен семинар «Внедрение 6σ».
Распределение ответственности и полномочий	Наличие ответственных (чемпион, менеджер по внедрению системы, мастер черного пояса, черный пояс, зеленый пояс, желтый пояс).	Ответственных за внедрение 6σ не назначено.
Краткосрочные проекты улучшения – кайдзен	Система предполагает использование краткосрочных проектов улучшения.	На предприятии внедрена СМК, которая предусматривает краткосрочные проекты улучшения (корректирующие и предупреждающие

		действия).
Использование принципа DMAIC при исполнении проектов	Команда DMAIC старается понять, почему существуют проблемы, а не найти виновных.	Создана рабочая группа, соответствующая принципу DMAIC.
Контроль	Производится контроль сотрудников, проводящих измерения (обучение, переаттестация). Контролируется исполнение каждого проекта.	Четыре пилотных проекта показали свою жизнеспособность.

Таким образом, работающая система менеджмента качества может стать реальным инструментом непрерывного совершенствования деятельности предприятия и источником экономических выгод.

За счет документированности, контроля, анализа и периодического пересмотра ключевых производственных и управленческих процессов в соответствии с требованиями международного стандарта обеспечивается лучшая управляемость и непрерывное совершенствование деятельности предприятия.

Для возобновления процесса внедрения данной концепции был разработан алгоритм в соответствии с рекомендуемыми разработчиками этапами и с учетом того, что на предприятии имеются необходимые материалы и проведено обучение персонала в количестве 30 чел.

1 этап – «определение». В объединении в декабре 2012 года состоялся семинар «Внедрение 6 сигм», на котором была сформирована рабочая группа, состоящая из специалистов различных специальностей и уровней. Сформированная рабочая группа должна определить:

- цели внедрения концепции;
- назначить руководителя, ответственного за систему «6 сигм»;
- выбрать объекты для анализа текущего состояния.
- разработать должностные инструкции для специалистов, принимающих участие в проекте по внедрению концепции;
- разработать программу корпоративной сертификации для сотрудников, участвующих во внедрении «6 сигм»;
- разработать положения о мотивации сотрудников, принимающих участие в программе внедрения концепции «6 сигм»;
- разработать и утвердить формы статистической отчетности для системы «6 сигм».

Ввиду того, что для внедрения метода «6 сигм» в объединении необходимо повсеместное использование статистических методов в подразделениях основного производства, пристального внимания потребует разработка и утверждение форм для сбора необходимой статистической информации об объекте, с учетом особенностей производственного процесса и требований концепции.

2 этап - «измерение». Собирается статистическая информация об объекте. Производится первичная обработка и систематизация собранных данных.

3 этап – «анализ». С помощью инструментов «6 сигм» анализируется текущее состояние объекта. Определяются фундаментальные причины проблем. Подсчитывается стартовый уровень сигм.

4 этап – «совершенствование». Составляется план корректирующих мероприятий, позволяющих снизить брак, таких как:

- совершенствуются и утверждаются статистические формы (контрольные карты) и при необходимости разрабатываются дополнительные формы статистической отчетности.
- корректируются должностные инструкции для специалистов.
- разрабатываются положения о внутреннем и внешнем информировании результатов внедрения концепции.

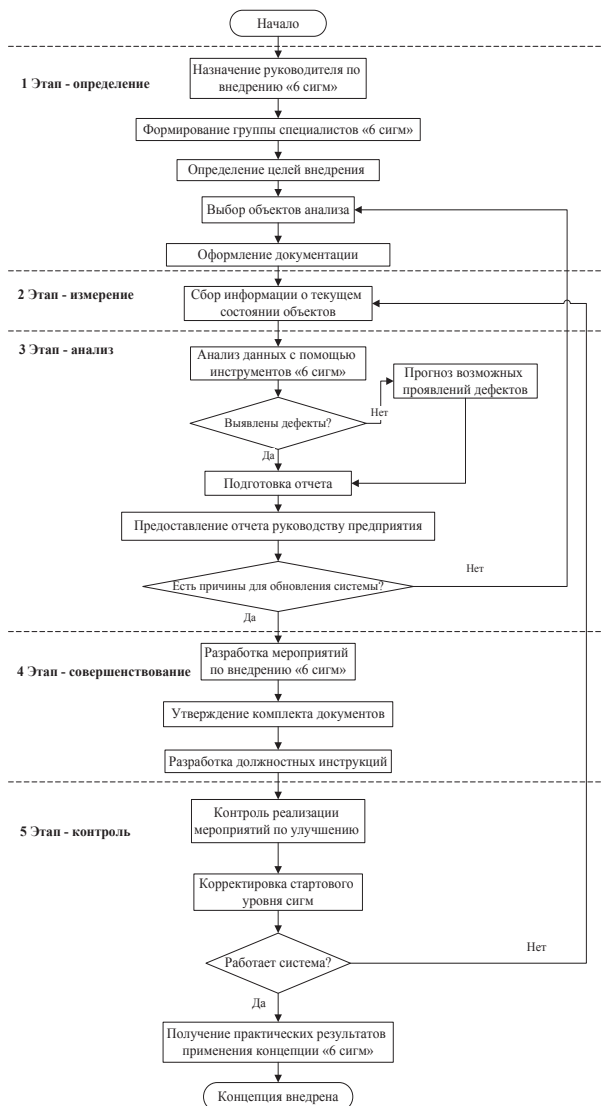


Рисунок 2 – Алгоритм процедуры внедрения концепции «6 сигм»

5 этап – «контроль». Контролируется реализация мероприятий. Проводится оценка уровня сигм после проведения корректирующих действий. Оцениваются результаты внедрения. При положительных результатах разрабатываются методологические рекомендации по практическому применению инструментов «6 сигм» с учетом особенностей объединения и его подразделений.

Внедрение концепции «6 сигм» относится к организационно - экономическим новшествам, оценка эффективности которых сложна из-за большого числа взаимосвязанных факторов, влияющих на эффективность.

Ожидаемые результаты рыночного эффекта для объединения:

- улучшение системы менеджмента качества;
- завоевание доверия покупателей;
- улучшение существующих процессов.

Список использованной литературы:

1. Грег Брю. / Шесть сигм для менеджеров – перевод с англ. В.Н. Егорова. - М.:ФАИР - ПРЕСС, 2004 - 272с.

2. Казинцев А.В. / Шесть Сигм в России. Методика снижения потерь, дефектов, издержек. – Москва, Типография «Новости», 2009 г. – ассоциация Шесть Сигм в России.

© О. Н. Четырбок, О.В. Савенко, Т. А. Гилева, 2015

УДК 51 - 8

У.Э. Шабанова

студентка 4 курса экономического факультета
Российский экономический Университет им. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ИГР К РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ

Применение теории игр к анализу тех или иных политических или экономических процессов начало широко применяться примерно с 70 - х годов XX века, несмотря на то, что первое серьезное исследование на эту тему, Л. Ричардсона "Математическая психология войны", увидело свет в 1919 году. Теория игр основана на математическом аппарате анализа стратегий тех или иных игроков, каждый из которых, совершая то или иное политическое действие, рассчитывает на увеличение своих ресурсов или усиление своей позиции. Обычно для расчета позиций применяется метод моделирования и условные цифровые коэффициенты [1].

Если рассматривать обоюдный обмен экономическими санкциями между Россией и частью стран мира с точки зрения теории Игр, то для начала необходимо выделить ключевых игроков, рассчитывающих на усиление своих позиций с помощью применения тех или иных мер экономического давления. Здесь не стоит выделять только двух гипотетических игроков, Россию и условный Запад, так как, с точки зрения современной

геополитики, мир уже не является двуполярным (СССР - Запад) и на доске присутствуют не менее 5 игроков, каждый из которых имеет свои интересы. Игра идет с так называемой ненулевой суммой, то есть проигрыш одного игрока не обязательно означает выигрыш другого.

Игроки - это Россия, США, Евросоюз, исламский мир и Китай [2]. И если на первом этапе игры можно было выделить ходы только двух игроков, то на дальнейших этапах четко проявились интересы и трех основных. Начало игре было положено США, которые, без сомнений, причастны к перевороту на территории Украины, приведшему к власти администрацию, практически в ручном режиме управляемую американским посольством. Этот переворот решал две задачи:

А) Окружение России базами ПРО, в рамках этой стратегии такие базы должны были появиться на территории Украины, а черноморский флот должен был покинуть Крым;

Б) Создание очага геополитической напряженности на границе России, а также разрыв экономических связей между Украиной и Россией, которые создавали хорошую синергию именно в области ВПК.

Эти задачи стояли только в военной плоскости. Но не надо забывать, что если, по словам Фридмана, США не хотят создания сильного игрока на евразийском континенте, то сильная Германия для них столь же опасна, как и сильная Россия. Поэтому подзадачей стояло уничтожение сформировавшейся в последние годы оси Москва - Берлин - Париж, взаимное ослабление всех участников. Россия в ответ на военный переворот совершает неочевидный ход, который полностью снимает риск, проходящий по пункту А., но существенно усиливает негативные последствия по пункту Б. Россия принимает решение об удовлетворении решения граждан Крыма о присоединении к России. База Черноморского флота сохраняется за Россией.

Дальнейшие ходы США очень похожи на уже ранее применявшийся план, с помощью которого была подорвана экономическая мощь СССР, а именно, постепенное лишение России всех источников поступления валютной выручки и иных средств в бюджет. В 1982 году это были газ, нефть, золото и вооружение. США начинают принимать санкции, в основном, направленные на то, чтобы затруднить российским банкам и предприятиям доступ к финансовым ресурсам и рынкам Америки и Европы. Параллельно с этим идет процесс удешевления нефти. В 1982 из-за соглашения с Саудовской Аравией она снизила свою цену в 6 раз [3], сейчас удалось добиться куда меньшего падения. Но вторым рядом санкций идет запрет на поездки в США и Евросоюз ряда физических лиц, и здесь становится очевидным, что уровень интеллектуальной разработки психологических аспектов принятия решений в США крайне низок. Во - первых, США основываются на концепции существования так называемых «личных друзей Путина», что является непозволительным просчетом, во - вторых, применение санкций к физическим лицам становится для них своеобразным знаком отличия, поднимающим уровень патриотизма в стране. В этих условиях Россия совершает свой ход – запрещает экспорт продукции европейского и американского сельского хозяйства. Этим решаются три задачи:

А. Ослабляются позиции бюрократии Евросоюза в каждой из стран Европы перед выборами в Европарламент. В итоге сегодняшний состав Европарламента, скорее, можно назвать пророссийским;

Б. Появляется возможность для развития своего сельского хозяйства;

В. Резко улучшаются европейские позиции Белоруссии, транзитной страны, за несколько месяцев превратившейся из стран - изгоя в страну, равноправно участвующей в европейском концерте.

Вместе с этим свои ходы делают и другие участники геополитической партии. Китай усиливается за счет заключения выгодных для себя договоров с Россией по газу и решает свою задачу ослабления доллара путем перехода с некоторыми странами ШС на расчеты в национальной валюте. Исламский мир усиливается за счет увеличения объема интеграционных проектов с Россией, на поверхности это выглядит как идущий сейчас процесс признания Палестины. [4] Евросоюз все время выглядит сейчас проигрывающим игроком, чьи позиции ослабевают на каждом ходе остальных игроков. Это долго продолжаться не может, так что надо ждать какого - либо хода.

Табл. 1. Схематические итоги партии санкций
(игра коалиционная и не с нулевой суммой)

Игрок	Военное положение	Экономика	Политика	Итог
Россия	Статус - кво, 0	Ослаблено, - 0,1	Усилено 1,2	Небольшой плюс за счет совокупной силы союзников 1,1
Америка	Ослаблено - 0,2	Усилено 0,1	Ослаблено - 0,2	Минус - 0,3
Китай	Усилено 0,5	Усилено 0,2	Усилено 0,2	Плюс 0,9
Ислам	Усилено 0,1	Ослаблено - 0,3	Ослаблено - 0,1	Среднее арифметическое - 0,3
Евросоюз	Сильно ослаблено - 0,5	Усилено 0,2	Минус - 0,5	Минус - 0,8

Подводя итоги (таблица 1), можно сделать вывод, что стратегия России, использующей все возможности гибкой политики и многообразие интересов Игроков, позволила ей укрепить свои позиции. Но, все же, позиции нашей страны не являются достаточно выигрышными. У США есть несколько вариантов нейтрализовать Россию: подчинить себе, втянуть в какие - нибудь не относящиеся к США проблемы, ослабить, выбив из рук политические козыри. Стратегия США, основанная на давлении и нечестной игре, на сегодняшний момент привела к тому, что позиции были укреплены. Позиции Китая и Исламского мира усилились, но в экономике из - за падения цен на нефть исламские государства находятся в группе пострадавших, позиции Евросоюза – ослабли.

Список использованных источников:

1. Элементы теории игр. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://emm.ostu.ru/lect/lect5.html>

2. Переслегин С. Самоучитель игры на мировой шахматной доске. Режим доступа: [Электронный ресурс] // http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/peresl/04.php.
3. План по развалу России утвержден и запущен. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://cont.ws/post/70592>.
4. Россия поддержит Палестину в Совбезе ООН. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2640759>.

© У.Э. Шабанова, 2015

УДК 330

З.Ф.Шарифьянова

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

Уфимский филиал Финансового
университета при Правительстве РФ

Р.Ю.Адигамова

И.Ф.Ахмадуллина

Студент

Уфимский филиал Финансового
университета при Правительстве РФ
Уфа, Российская Федерация

РОЛЬ СТРАХОВАНИЯ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена анализу современного страхования в России и его роли в современной экономической системе страны. Дана общая оценка состояния страховой отрасли. Приведена характеристика страхового рынка. Раскрыты основные проблемы, тенденции и перспективы развития отечественного страхования. Предложены основные направления совершенствования системы страхования в России.

Ключевые слова: страхование, рыночные отношения, экономика, страховой рынок, страховые услуги.

В связи с необходимостью перехода к рыночным отношениям и обоснованием формирования рыночных структур, процессы изучения рыночных институтов в России несколько ускоряются. Современные рыночные отношения – это не те, что существовали на начальном этапе рыночных отношений. Для них характерна сложная структура, сложный масштаб специализированных и специфических участников, высокая степень интенсивности обменных отношений.

Учитывая эти обстоятельства, а также возникшие негативные явления в экономике страны, насущной задачей является задача создания адекватных рыночной экономике элементов рыночной инфраструктуры. Одним из составных элементов рыночной инфраструктуры России являются страховые институты, которые стали неотъемлемой частью рыночной экономики, представляя собой один из важнейших каналов

перераспределения потребностей в страховых услугах физических и юридических лиц, в обеспечении стабильности их финансового положения [1].

Позитивная функция страхового рынка в условиях рыночной экономики направлена на финансовую защиту национального воспроизводственного процесса от непредвиденных обстоятельств и потребовала от Правительства Российской Федерации скорейшего создания сети страховых структур, охвативших все направления экономической и общественной жизни страны. Государство в этом случае выступает как главный инициатор реформ, т.е. оно определяет особенность становления страхового рынка России, что по праву считается главенствующей ролью государства в создании страховых структур.

На данный момент в Российской Федерации функционирует около 400 страховых компаний. Так, в первом полугодии 2015 года сохранилась тенденция сокращения числа действующих страховых компаний. Количество субъектов страхового дела, по данным на 30 июня 2015 года, сократилось на 5,3% (20 компаний) относительно первого полугодия 2014 года и составило 379 страховых организаций [5].

Темпы прироста страхового рынка РФ в первом полугодии 2015 года оказались самыми низкими за последние несколько лет, оказавшись на уровне 1,0%. По мнению экспертов, это произошло из-за того, что в этом периоде сошлись воедино несколько неблагоприятных факторов, которые, несомненно, являются следствием сложившейся неблагоприятной экономической обстановки в нашей стране.

Между тем, несмотря на сложную ситуацию, страховой рынок в первом полугодии 2015 года продемонстрировал ряд «положительных тенденций», к которым можно отнести снижение количества отказов в страховой выплате (на 12,0% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года) и снижение показателя «отношение вознаграждений к страховым выплатам» (с 15,6% по итогам 2014 года до 10,7% по итогам первого полугодия 2015 года) [4].

Как отмечает руководитель Центра стратегических исследований (ЦСИ) «Росгосстраха» А. Зубец, «страхование в большой степени завязано на инвестиции бизнеса и крупные покупки населения. Страхование, как правило, подлежат новые проекты по развитию предприятий и созданию новых производственных мощностей, связанные с получением кредитов. Однако в конце 2014 года кредитование предприятий резко замедлилось из-за неблагоприятных экономических условий, неопределенности внешней среды функционирования бизнеса, а также резкого повышения учетных ставок Центральным банком». Так, по итогам первого полугодия 2015 года объем выпуска промышленной продукции упал на 2,7%, объема работ в строительстве – на 5,4%, розничная торговля снизилась на 8,0%. Падение выпуска в реальном секторе привело к сокращению спроса на услуги инфраструктуры: грузооборот транспорта уменьшился на 2,3% по сравнению с первым полугодием 2014 года. Позитивное влияние на экономическую динамику в текущем году, как и годом ранее, оказало только увеличение продукции сельского хозяйства на 2,9% по сравнению с первым полугодием 2014 года. Что особенно важно, инвестиции в основной капитал сократились на 6,0% по сравнению с первым полугодием 2014 года. Как следствие – сборы по «огневому» страхованию, где доминируют платежи предприятий, упали на 9,0% по сравнению с первым полугодием прошлого года [4].

Серьезный удар по страховому рынку, по мнению А. Зубца, нанесло падение реальных располагаемых денежных доходов населения на 3,1%, при этом реальные зарплаты

населения снизились более чем на 8,5%. Несколько выросла численность безработных, которая достигла 4,5 млн человек. Следствием падения доходов населения (как в нижних, так и в верхних доходных группах) стал резкий провал рынка новых автомобилей, продажи которых упали более чем на 36,0%. Как следствие – сборы по страхованию КАСКО автотранспорта снизились в первом полугодии 2015 года на 14,0% – рынок поддержали ранее проданные кредитные автомобили, по которым все еще начисляются страховые платежи [4].

По мнению руководителя ЦСИ «Росгосстраха», замедление развития страхового рынка началось еще в 2012 году, что обусловлено торможением российской экономики. Однако до последнего времени рост операций по страхованию жизни, а также по страхованию от несчастных случаев (далее – НС) поддерживал его. Население характеризовалось потреблением на высоком уровне за счет роста кредитной задолженности, а договоры страхования жизни и страхования от НС часто являются составляющими кредитного пакета. Но в первом полугодии 2015 года этот «мотор» страхового рынка дал сбой. Без малого вдвое, на 43,0%, упала выдача кредитов населению, началось снижение общей суммарной задолженности населения перед российскими банками (по итогам первого полугодия 2015 года она составила 10,9 трлн рублей против 11,3 трлн на пике кредитования). Это привело к снижению суммарного объема операций по страхованию жизни и здоровья от НС (при этом сборы по страхованию жизни выросли на 10,0%, а по страхованию от НС – упали на 22,0%). На снижение операций на рынке страхования от НС сказалось также сокращение платежеспособности предприятий, которые используют страхование от НС как одну из составляющих социального пакета для работников из - за имеющихся налоговых льгот. С другой стороны, на 8,0% выросли сборы премии на рынке ДМС, где ключевую роль также играют предприятия, выделяющие средства на страхование данного вида из - за имеющихся налоговых льгот [4].

Рынок страхования в анализируемом периоде оказался в поддержке двух вида страхования – ОСАГО и страхования недвижимости граждан. Рост премий на рынке полисов ОСАГО в первом полугодии текущего года составил 39,0%, поскольку автовладельцы в преддверии повышения тарифов по ОСАГО постарались приобрести полисы по старым ценам.

Что касается роста премий по страхованию недвижимости населения, то здесь рост составил 12,4% по сравнению с первым полугодием прошлого года. Многие страховые компании, испытывая потребность в наращивании операций на новых рынках, обратили внимание на страхование недвижимости граждан, что и обеспечило определенный рост операций в этом сегменте. С другой стороны, именно здесь сохраняется наибольший неудовлетворенный спрос населения на страхование.

Сильно сказались на страховом бизнесе в 2014 году и события на туристическом рынке: основная проблема здесь в том, что маленькие фирмы, в которых работают «по 2 человека», набрали ответственности на миллиарды. Однако никто не предвидел, что в результате санкций турпоток сократится в несколько раз – тем не менее банкротства были вызваны именно сокращением рынка и невозможностью продать туры. В частности, Ростуризм не может контролировать всех, кому выдает лицензии. Однако, очевидно, что страхового покрытия у туристических компаний явно недостаточно, но при этом страховщики понесли глобальные потери.

Таким образом, самая главная проблема российского рынка страхования – отсутствие платежеспособного внутреннего клиента, который осознает для себя потребность приобретения таких услуг, что зависит от общего жизненного уровня населения и от показателей экономического роста. Кроме того, в России сложился крайне низкий уровень страховой культуры. Хотя в последние годы наметилась тенденция к росту платежеспособности населения. Большую роль в этом играет проводимая пенсионная реформа, которая, так или иначе, закладывает основы нового отношения к страхованию жизни.

На пути решения этой проблемы работа должна быть проведена нескольких направлениях, а именно: пропагандистские мероприятия должны нести как можно больше информации о рынке страхования до потребителя услуг; страхование должно выполнять защиту интересов страхователей.

Однако в силу формального отношения к страховому делу в большинство случаев страховые выплаты покрывают лишь малую часть нанесенного ущерба. Кроме того, существуют ряд административных барьеров. Доказательство возникновения страхового события и процесс получения выплат настолько усложнен, что некоторые страхователи вообще не обращаются по поводу получения выплат, так как в большинство случаев даже в получении страховых возмещений из-за высокого уровня инфляции, неправильной оценки нанесенного ущерба они носят символический характер и не покрывают убытки.

Таким образом, оценивая количественные и качественные параметры рынка страхования можно сделать вывод, что прошедший год был сложным и насыщенным событиями для игроков российского страхового рынка. Экономические потрясения продолжили свое влияние на страховую отрасль, став причиной продолжающегося замедления роста рынка. Законодательные реформы ОСАГО на фоне нестабильной динамики курсов валют привели к перераспределению рынка между игроками первой и второй десятки, вызвав увеличение концентрации премий у лидеров [2, с. 19].

В настоящее время основными факторами, негативно влияющими на страховой рынок, остаются экономический климат в стране, покупательная способность населения и объемы кредитования.

Что касается возможного влияния международных санкций в отношении России на страховую отрасль, то по мнению участников отрасли, сегодня эти санкции носят для представителей рынка в большей степени репутационно - имиджевый и символический характер и не оказывают прямого влияния.

Экономические потрясения, происходящие за последнее время в России, усложняют задачи, которые встают перед руководителями страховых компаний. Ключевая задача в страховании, как и в других отраслях, – это повышение рентабельности. Одним из основных методов достижения этой цели в 2015 году, как и в предыдущем, является сокращение расходов. Кроме того, страховщики планируют оптимизировать тарифные сетки, принимая во внимание динамику на валютном рынке. Колебания обменного курса рубля к иностранным валютам вынуждают страховые компании задуматься о пересмотре тарифов, особенно в отношении бизнеса, где выплаты зависят от волатильности валютного рынка. Так, своевременное и рациональное изменение ценовой политики компаний позволит им удержать текущие рыночные позиции и сохранить финансовую стабильность [3, с. 44].

В целом перспективы развития российского страхового рынка трудно предугадать, так как они во многом зависят от состояния экономики страны, уровня ее развития, благосостояния и страховой культуры населения.

Список литературы:

1. Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 N 1293 - р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» // СПС «Консультант Плюс».

2. Базанов, А.Н. Некоторые актуальные проблемы развития страхового рынка России / А.Н. Базанов // Страховое дело. – 2015. – № 9. – С. 19 - 23.

3. Коломин, Е.В. Проблемы обеспечения интересов населения на страховом рынке / Е. В. Коломин // Финансы. – 2014. – № 11. – С. 43 - 47.

4. Статистические данные Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения: 02.10.2015).

5. Статистические данные по итогам деятельности страховщиков за 2014 год и первое полугодие 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.fcsm.ru (дата обращения: 02.10.2015).

© З.Ф.Шарифьянова, Р.Ю. Адигамова, И.Ф.Ахмадуллина, 2015

338.984 УДК

П.В.Шведенко, магистрант Санкт - Петербургского университета точной механики и оптики (ИТМО), г.Санкт - Петербург, РФ

М.Л.Постников

к.э.н., генеральный директор ООО «МАКСИМ», г. Кострома, РФ

Д.А.Красовский, магистрант Санкт - Петербургского университета точной механики и оптики (ИТМО), г.Санкт - Петербург, РФ

Shvedenko Petr Vladimirovich

graduate student of the St. Petersburg University of Fine Mechanics and Optics (ITMO),
St. Petersburg, Russian Federation

Postnikov Maxim Leonidovich

PhD, General Director of "Maxim", Kostroma, Russian Federation

Krasovsky Dmitry Anatolyevich

graduate student of the St. Petersburg University of Fine Mechanics and Optics (ITMO),
St. Petersburg, Russian Federation

ПОНЯТИЕ БИЗНЕС - МЕТРИК И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

CONCEPT OF BUSINESS METRICS AND CLASSIFICATION

Аннотация: В статье дается определение и приводится классификации бизнес - метрик, используемых для оценки деятельности предприятия

Ключевые слова: бизнес - метрики

Abstract: This paper provides a definition and a classification of business metrics used to evaluate the activity of the enterprise.

Keywords: business metrics

Ключевым компонентом любого современного предприятия является система анализа параметров его работы. Однако инструменты планирования и управления ресурсами предприятия представляют собой необработанные данные. Они не позволяют работникам активно управлять факторами бизнеса, которые способствуют получению положительных результатов.

С целью фиксации данных о состоянии объекта и изменений, осуществляемых с ним используют показатели, которые также принято называть еще бизнес - метриками.

Бизнес - метрикой, считает Стив Андерсон [4] следует называть «совокупность традиционных и нетрадиционных показателей, которые рассматриваются в качестве принципиально важных для достижения компанией планируемого результата».

Служба Analysis Services называет их «ключевыми индикаторами производительности КРІ, которые состоят из существенных атрибутов и связанных расчетов, формирующих отраслевые цели и показатели производительности. Составными их элементами являются мера, цель, отображаемые свойства и диапазон возможных значений. [2]

Следует отметить, что метрики системы являются изначально неочевидной категорией. Исторически сначала выделяется ряд универсальных и неполных метрик на основе следующих шагов [1]:

- определение множества характеристик, которые, являясь важными для системы управления (учета и анализа), допускают несложное измерение и не перекрываются;
- выделение кандидатов в метрики, которые измеряют степень удовлетворения указанным характеристикам;
- исследование характеристик и связанных метрик для определения корреляции, значимости, степени автоматизируемости собираемых данных;
- исследование корреляций между метриками, степени перекрытия, зависимости и недостатков;
- ранжирование и группировка множества метрик, которые в совокупности адекватно отражают качество системы управления, учета и анализа;
- корректировка каждой метрики в итоговом множестве в контексте зафиксированных множеств характеристик и нормативов.

Далее строится дерево иерархии метрик, которое накладывается на дерево характеристик системы управления и снимает его параметры. На нижнем слое иерархии осуществляется строго дифференцирование характеристик системы и измеряющих их метрик для того, чтобы исключить или минимизировать перекрытия. Измерения характеристик нижнего слоя может происходить путем ручного сбора информации, специальными автоматизированными средствами, возможно применение экспертного способа получения данных. Каждая из собранных метрик будет иметь собственные характеристики. Область применения метрик может локализоваться внутри конкретного функционала системы или бизнес - процесса или быть универсальной. Степень влияния метрик на итоговые параметры управления также является различной.

Для каждой характеристики системы управления рекомендуется формировать меры и шкалу измерений с выделением требуемых, допустимых и неудовлетворительных значений. Реализация процессов оценки должна коррелировать с этапами жизненного цикла развития системы управления.

Для мониторинга метрик системы управления и подготовки информации для принятия решений собранные метрики должны предоставляться в наглядном виде, обеспечивающем полноту информации.

Выделяют следующие виды метрик и шкал, используемых при оценке [3]:

1) категорийные – характеризуются нормальной шкалой. Отражают только наличие или отсутствие свойства без числовой градации.

2) ранжирующие – характеризуются порядковой шкалой. Позволяют упорядочивать свойства путем сравнения с опорными значениями. Выделяются абсолютные и относительные их значения. Абсолютные показывают на сколько свойство больше установленного норматива, относительные – во сколько раз свойство больше.

3) числовые – характеризуются интервальной шкалой. Представляются реально измеряемыми физическими величинами.

Различают функциональные и конструктивные критерии метрик [3].

Функциональные критерии – специализированные, ориентированные на конкретную предметную область, которые отражают степень соответствия реализуемых функций ее целевому значению. Они в свою очередь описываются такими характеристиками как: адекватность (состав функций обработке данных); функциональность (точность, диапазоны входных параметров и результатов); производительность – время выполнения; управляемость - адаптивность к внешним воздействиям.

Конструктивные критерии – инварианты к целевому назначению, которые характеризуют общие свойства системы и служат для сравнения систем разного назначения. Их характеристики: трудоемкость и сложность; надежность функционала; степень использования ресурсов.

Структурируя бизнес - метрики в систему, следует отразить следующий набор их данных: наименование метрики, единица измерения, описание метрики, полярность метрики (восходящая / нисходящая), тип метрики (опережающий / запаздывающий), перспектива (финансы / клиенты / внутренние процессы / обучение и развитие / и т.д.), формула расчета метрики, источник исходных данных для расчета метрики.

При выборе метрик главными показателями являются: адекватность метрик целям качества; простота в определении; доступность понимания; устойчивость в использовании; возможность автоматизации процесса сбора и анализа; экономическая эффективность получения.

Список используемой литературы

1. Метрики качества программного продукта // [www.pmpofy.ru / content / rus / 67 / 672_article.asp](http://www.pmpofy.ru/content/rus/67/672_article.asp)

2. Улучшение кубов // <http://msdn.microsoft.com/ru-ru/library/ms17856.aspx>

3. Постников М.Л., Шведенко В.В., Шведенко В.Н., Щечкочихин О.В. Моделирование адаптивной системы управления промышленным предприятием. Монография.–Кострома: Общество «Знание», 2010 – 168 с.

4. www.osp.ru/cw/2000/37/7090

© П.В.Шведенко, М.Л.Постников, Д.А.Красовский, 2015

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ

Серьезный рывок в отраслевом развитии Республика Бурятия может совершить благодаря быстрому внедрению новейших уникальных технологий шестого технологического уклада на основе дальнейшего интенсивного использования природно - обусловленных видов экономической деятельности в регионе [2, с. 70].

1. Развитие этноэкономики. В полиэтнических регионах, к числу которых относится и Республика Бурятия, помимо корпоративных, отраслевых и межотраслевых форм организации экономической деятельности существует сегмент региональной экономики, заметно влияющий на хозяйственный комплекс – этноэкономика, когда традиционное хозяйствование дополняется вполне современными видами экономической деятельности, так или иначе опирающимися на традиционный сектор.

Традиционный сектор Республики Бурятия включает сельское хозяйство (животноводство с обеспечивающим его растениеводством), традиционное природопользование, народные промыслы и ремесла. Он выступает в качестве ядра этноэкономики, определяя структуру и траекторию развития целого ряда отраслей республики [1, с. 33].

Для неотрадиционной деятельности Республики Бурятия характерна промышленная переработка продукции традиционного сектора, этно - и историко - культурный туризм, деятельность по лесовосстановлению, диче - и рыборазведению и др.

В сфере культуры коммерческий интерес к культурному своеобразию стимулирует рост предложения этнокультурного продукта со стороны организаций и учреждений культуры. Помимо этого, этнокультурный потенциал может использоваться при предоставлении медицинских услуг, услуг в области физкультуры и спорта, образовательных услуг и т.п.

Сегмент этноэкономики обеспечивает эффективное использование человеческого капитала в условиях удалённости от основных «точек роста», смягчает разрушающее воздействие на экономику региона циклических кризисно - деструктивных явлений, является источником развития малого бизнеса и др. Особенно значим традиционный сектор этноэкономики для сельских районов. Здесь в качестве его основных функций можно назвать такие: продовольственное самообеспечение населения (особенно проживающего в малонаселенных и слаборазвитых районах); увеличение занятости и самозанятости в сельских населенных пунктах, удаленных от административных центров и экономически развитых районов; увеличение доходов населения сельских районов; сохранение этнической культуры и традиционного уклада жизнедеятельности; сохранение биоразнообразия и продуктивности кормящего ландшафта.

2. Развитие акваэкономики. Предложенный Лимнологическим институтом СО РАН (г. Иркутск) способ производства бутилированной байкальской глубинной воды обеспечивает возможность длительного хранения воды с сохранением всех качественных характеристик, что позволяет транспортировать ее потребителям любого района земного шара.

Лимнологическим институтом СО РАН совместно с Восточно - Сибирским центром стандартизации разработаны ТУ «Вода питьевая природная из озера Байкал бутилированная» № 9185 - 001 - 03533748 - 95, выполнение которых позволяет обеспечить высокий уровень продукта. Предельный объем забора воды составляет до 0,4 кубических километра в год.

Республика Бурятия по количеству целебных источников, помогающих восстановить и укрепить здоровье, занимает особое место в России. Сейчас известно примерно семьдесят термальных, тридцать холодных и горячих углекислых, а также сто холодных радоновых источников. Важным видится инвентаризация целебных источников с последующим формированием географического бренда «Бурятия целебная». Формирование бренда соответствует приоритетному развитию туризма в республике.

3. Развитие зеленой экономики. Развитие лесного хозяйства заключается в планировании и реализации системы мер: совершенствование мер ухода за лесным фондом; изменение механизма формирования платежей за ресурсы.

Важным для обеспечения естественной смены леса является возврат к «царскому закону» в части соотношения вырубленных и высаженных лесов (3 саженца вместо 1 использованного дерева); реализация начальных способов возобновления в части сохранения подроста и последующего ухода за формирующимися молодняками на протяжении двух десятилетий для получения хозяйственно ценных насаждений.

Развитие лесной промышленности связано с совершенствованием методов деревообработки и экспорта саженцев в безлесные Монголию, Казахстан, Китай, Японию, Корею.

Приоритетным в развитии лесной промышленности должно стать формирование лесоперерабатывающих центров, под которыми понимается система предприятий, охватывающих своей деятельностью весь цикл воспроизводства и использования лесных ресурсов и все многообразие их функций, объединенных, с целью обеспечения эффективного устойчивого развития на основе рациональных взаимосвязей форм организации производства и интегральной оптимизации структуры и состава, размеров и их расположения в пространстве. Цель лесоперерабатывающих центров – увеличение валовой добавленной стоимости.

Сбор и переработка пищевых лесных ресурсов (дикорастущие плоды, ягоды, орехи, грибы, семена, берёзовый сок и др.) должны осуществляться с применением кооперативного подхода.

Важным инструментом в распространении экологически чистой продукции, произведенной в Республике Бурятия, является продвижении товарного знака «Экологически чистая продукция Байкальского региона».

4. Развитие экономики знаний. Научно - медицинский центр дуальной медицины специализируется на использовании комплекса традиционной (тибетской) и клинической (европейской) медицины.

Построение инфраструктуры использования интегративной медицины позволит ускорить процесс исследований и модернизации фармацевтической отрасли в целом, позволит наладить выпуск высокоэффективных оригинальных биодобавок и витаминных комплексов. Последующее развитие маркетинговой сети их распространения в рамках Байкальского региона и РФ обеспечивает растущее потребление производимой продукции.

Важной составляющей центра дуальной медицины является его взаимосвязь с развитием туристической отрасли республики и формированием бренда «Бурятия лечебная».

Список использованной литературы:

1. Слепнева Л.Р., Цыренов Д.Д. Совершенствование организационно - хозяйственной инфраструктуры в сельском хозяйстве региона // Вестник Бурятского государственного университета. – 2012. – Вып. D. – С. 33 - 37.

2. Ширапов Ц.Д. Выбор приоритетов развития отраслевой структуры Республики Бурятия // Вестник Бурятского государственного университета. – 2012. №2. – С. 68 - 70.

© Ц.Д. Ширапов, 2015

УДК 330

Р.А. Шириязданова

Студенка 4 курса

Уфимский институт РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

В современных рыночных условиях каждое предприятие это открытая система, активно взаимодействующая с внешней средой, следовательно, экономические, политические и социальные изменения в отрасли регионе стране и мире в целом проведении диагностики финансово – экономического состояния хозяйствующих субъектов.. Таким образом, при проведении диагностики финансово – экономического состояния предприятия регионально – отраслевой аспект его функционирования [1, с. 101].

На рисунке 1 представлен индекс промышленного развития Республики Башкортостан и Приволжского федерального округа с 1992 по 2014 гг., по которому можно отметить рост объемов производства с 1996 г. по 2006 г., что связано с реформами, проводимыми в этот период Правительством РФ и ЦБ РФ. Необходимо отметить, резкий спад показателя в 2009 г. связанный финансово - экономическим кризисом. В 2014 г. индекс промышленного развития снизился по сравнению с 2010 – 2012 гг., что является негативной тенденцией.

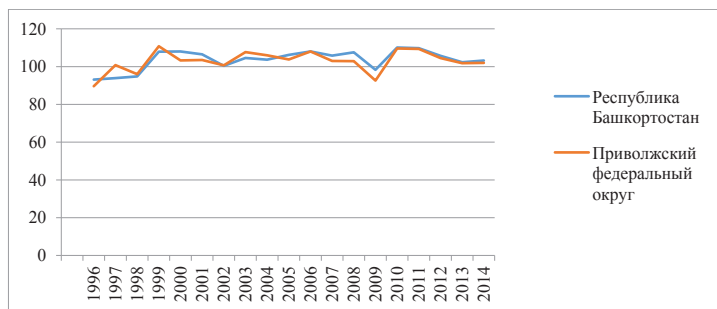


Рисунок 1 – Индекс промышленного производства предприятий,
в % к предыдущему году [2]

Одной из главных причин снижения индекса является высокий моральный и физический износ основных производственных фондов. Подавляющее большинство промышленных

предприятий Республики Башкортостан были основаны в советские годы и по сей день предприятия продолжают использовать основные средства, введенные в эксплуатацию еще при их основании. На рисунке 2 наглядно представлено изменение степени износа основных фондов в Республике Башкортостан.

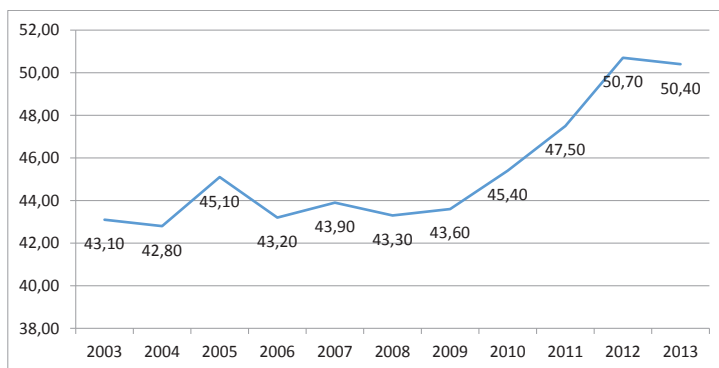


Рисунок 2 - Степень износа основных фондов предприятий Республики Башкортостан, % [2]

Необходимо отметить, что наибольшую долю оборотных активов промышленных предприятий Республики Башкортостан составляют запасы и дебиторская задолженность, что является причиной медленной оборачиваемости активов. Наименьшую долю в структуре оборотных активов занимают денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. На рисунке 3 наглядно представлена структура оборотных активов в 2013 г. предприятий Республики Башкортостан.

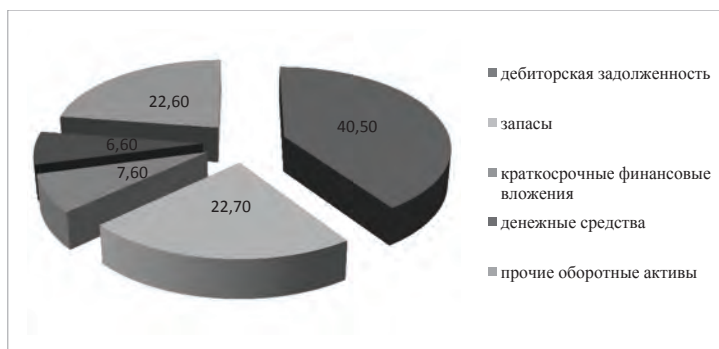


Рисунок 3 - Структура оборотных активов, % [2]

Ежегодно возрастающий моральный и физический износ основных фондов промышленных предприятий Республики Башкортостан, нерациональная структура их оборотных активов и дефицит денежных фондов приводит к возникновению и накоплению избыточных издержек, что в свою очередь является причиной неэффективного

функционирования предприятий и снижению конкурентоспособности. Можно сделать вывод, что на данный момент предприятия промышленности испытывают колоссальный дефицит средств, для обновления производства посредством инвестирования в основной капитал.

Список использованной литературы:

1. Дурнева Е.Н Экспертная диагностика состояния промышленного сектора экономики на примере Орловской области // Экономические и гуманитарные науки. – 2012 №6 - С 208.
2. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://bashstat.gks.ru/>

© Шириязданова Р.А., 2015

УДК 330

Р.А. Шириязданова, Студенка 4 курса
Уфимский институт РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО УМПО

В современном мире все острее становится проблема выживания каждого хозяйствующего субъекта. Финансовая среда бизнеса определяет необходимость ведения анализа тенденций, оценки деловой активности компании для оптимизации принятия управленческих решений. [1, с. 11]. ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение» является крупнейшим в Российской Федерации предприятием, специализирующимся на разработке, производстве и послепродажном обслуживании авиационных двигателей. На рисунке 1 представлено соотношение основных групп активов организации в 2014 г. Необходимо отметить, что наибольшую долю оборотных активов составляют запасы и дебиторская задолженность, что является причиной медленной оборачиваемости активов. Наименьшую долю в структуре оборотных активов занимают денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. Удельный вес оборотных активов - 73%. Внеоборотные активы составляют 27%.

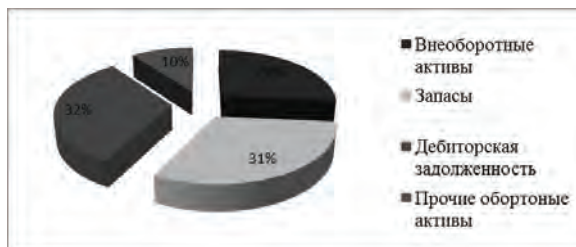


Рисунок 1. Соотношение основных групп активов организации

В структуре пассива баланса ОАО «УМПО» значительная доля на протяжении всего исследуемого периода занимают краткосрочные обязательства – 54%. Наименьшую долю в структуре пассива баланса занимает собственный капитал – 20%. На рисунке 2 представлено соотношение основных групп пассивов организации в 2014 г.

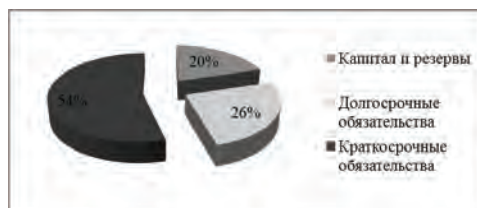


Рисунок 2. Соотношение основных групп пассивов организации

Таблица 1 - Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности

Показатели	2014, тыс. руб.	2013, тыс. руб.	2012, тыс. руб.
Дебиторская задолженность	3 174 556	1 635 363	3 752 528
Кредиторская задолженность	102 483 640	70 713 005	53 092 134
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,031	0,023	0,071

Из данных таблицы 1 видно, что в 2014 году по сравнению с 2012 годом соотношение дебиторской и кредиторской задолженности снизилось и составило 0,031. Показатель значительно отличается от 1, что свидетельствует о финансировании анализируемого предприятия преимущественно за счет заемного капитала.

На предприятии ОАО УМПО сумма кредиторской задолженности превышает сумму дебиторской задолженности. То есть в случае погашения кредиторской задолженности, предприятие не сможет рассчитаться по долгам за счет дебиторской задолженности. Рост долгосрочной и кредиторской задолженности на конец исследуемого периода может являться просроченной задолженностью дополнительно с привлечением новых кредитов, которые можно расценивать и положительно для развития бизнеса т.к. кредиты могут свидетельствовать о расширении производств и увеличении производственных мощностей, что в будущем приведет к дополнительной прибыли. Так же показателем кредиторской задолженности могут быть не уплаченные налоги на данный момент, штрафы.

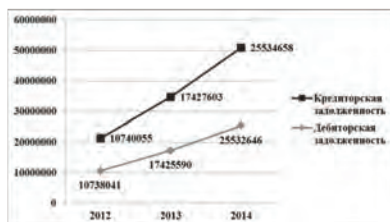


Рисунок 3. Изменение кредиторской и дебиторской задолженности ОАО УМПО, тыс. руб.

Для решения выявленных проблем необходимо принять следующие меры. Продуманная политика в области цен, реализация имеющихся остатков готовой продукции со склада, наличие экспортных заказов, поиск новых рынков сбыта, в том числе организация дилерской сети, позволит предприятию работать прибыльно, обеспечивать текущую производственную деятельность, развивать социальную сферу и вкладывать средства в развитие производства. Важно разработать программы по снижению затрат на производство продукции, повысить эффективность производства путем проведения активной инвестиционной политики в области технологической модернизации производства [2].

Список использованной литературы:

1. Григорьева. Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров / Т. И. Григорьева. – 2 – е изд., перераб. и доп. – М. - : Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2012. – 462 с. – Серия: Учебники НИУ ВШЭ.
2. Готовой отчет за 2014 год [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.umpo.ru/Page617.aspx>

© Шириязданова Р.А., 2015

УДК 519.237.8

А.Д. Ширяев

Студент, направление «Экономика»

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г.Новосибирск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящий момент в Новосибирской области принята Стратегия социально - экономического развития вплоть до 2025 года, которая включает ряд мероприятий, направленных на инновационное и производственное развитие нашего региона. Согласно данной Стратегии, основная задача Новосибирской области состоит в усилении и укреплении позитивной динамики экономического роста, в обеспечении качественных преобразований во всех сферах жизни [1]. Такие мероприятия требуют согласованных действий между правительством и бизнес - структурами, между бизнес - структурами и научными институтами.. Как же осуществить такое взаимодействие? Одним из вариантов создания такой экономической структуры, в которой будет взаимодействовать правительство, бизнес и университеты является формирование кластеров. Под кластером следует понимать сгруппированные по географическому признаку предприятия, специализированные поставщики, фирмы в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных отраслях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу [2]. Кластеры, указывают на роли компаний, правительства и других организаций в региональной и национальной экономике, позволяют создавать

конкурентные преимущества, основанные на геоположении организации, входящих в кластер, формируют бизнес климат в местах их расположения, способствуют увеличению экспорта с привлечением иностранного капитала. Таким образом, создание кластеров в Новосибирской области позволит решить многие задачи, стоящие перед областью и позволят осуществить эффективное взаимодействия между тремя элементами модели тройной спирали - государство, бизнес, наука [3].

Новосибирская область - это довольно богатый природными ресурсами регион, в котором находятся множество научных подразделений, базируется ведущий центр науки - Академгородок. Город Новосибирск является важнейшим логистическим центром, благодаря хорошо развитой инфраструктуре, на территории Новосибирской области функционирует множество предприятий малого и среднего бизнеса. Общее количество предприятий на территории области, по данным Федеральной службы статистики, на конец 2013 года – 143106. [5]. Значит ли это, что для эффективного развития региона необходимо создать в каждой отрасли кластер? Конечно, нет. Для того чтобы определить, в какой отрасли кластер будет наиболее эффективен, где удастся обеспечить взаимодействие государства, бизнеса и университетов существует ряд показателей, среди которых коэффициенты локализации, душевого производства и специализации. Расчет коэффициентов локализации возможен по численности населения, занятого в рассматриваемой сфере деятельности, по количеству предприятий в отрасли, по стоимости основных фондов, величине инвестиций в основной капитал. Каждый из перечисленных показателей дает информацию, по которой можно судить о возможности формирования кластера в той или иной отрасли.

В работе выполнен расчет пяти коэффициентов локализации и на их основе определен интегральный коэффициент (табл.1). Для выполнения расчетов использовались данные официального сайта Федеральной службы государственной статистики [5]

Таблица 1 – Показатели локализации строительстве и сельском хозяйстве

Год	Коэффициенты локализации					Интегральный коэффициент
	по объему произведенной продукции	по числу занятых в отрасли	по числу предприятий в отрасли	по стоимости основных фондов	по инвестициям в основной капитал	
В области строительства						
2010	0,92100	0,84066	0,86270	0,83667	0,54764	0,80180
2011	0,86066	0,84285	0,87576	0,80412	0,45635	0,76799
2012	0,84592	0,79677	0,91745	1,45032	0,39852	0,88175
В области сельского хозяйства						
2010	1,56273	0,93473	0,68848	1,53312	1,54828	1,25347
2011	1,45387	0,92140	0,67143	1,52574	1,90025	1,29454
2012	1,26962	0,88992	0,72004	1,57927	1,45188	1,18215

Выполненный расчет позволил сделать ряд важных выводов о перспективах формирования кластеров в рассматриваемых отраслях Новосибирской области.

Так отрасль строительства выглядит весьма привлекательно для создания кластера: коэффициент локализации по объему произведенной продукции близок к единице, а коэффициент локализации по числу занятых в отрасли несколько меньше. Это свидетельствует о более высокой производительности в отрасли. Негативным моментом в данном случае является убывающая динамика рассчитанных коэффициентов. Однако, учитывая малый объем инвестиций в отрасль, можно предположить, что ситуация может коренным образом измениться.

Что касается сельского хозяйства, то здесь ситуация выглядит еще более привлекательней - интегральный коэффициент в отрасли превышает единицу. Кроме того, сельское хозяйство получает большую долю инвестиций в свою деятельность.

Сделанные на основе расчетов выводы позволили перейти к следующему этапу алгоритма выявления потенциала кластеризации – оценке конкурентной устойчивости кластера. Для этого был проведен анализ наполнения основных структурных составляющих кластера.

Так, ядром строительного кластера могут стать предприятия строительной отрасли, существующие в настоящее время в Новосибирской области. На данный момент их более 12 тысяч - 12658, и с каждым годом, согласно динамике за 2011 - 2013 год, их число увеличивается. Бизнес - составляющая кластера, таким образом, может быть сформирована.

Кроме того, можно говорить о имеющемся научном потенциале области: в Новосибирске функционируют Новосибирский государственный архитектурно - строительный университет, Новосибирская государственная архитектурно - художественная академия, в вузах города ряд факультетов ведет подготовку специалистов в области строительства, имеются научно - исследовательские институты. На перечисленные научные структуры может быть возложена инновационная роль в формировании строительного кластера. А при осуществлении государственной поддержки данного кластера в соответствие с моделью тройной спирали, строительная отрасль получит новые возможности для развития конкурентных преимуществ.

В отрасли сельского хозяйства ситуация складывается не менее благоприятная. На конец 2013 года зарегистрировано 3350 отраслевых предприятий, на которых трудится 113,8 тыс. человек, предприятия оснащены основными фондами на сумму 7359млн. рублей [5]. Ежегодно в отрасль осуществляются инвестиции. Что касается научной составляющей, то здесь можно назвать и крупный государственный вуз, осуществляющий подготовку специалистов для отрасли - Новосибирский государственный аграрный университет и ряд научно - исследовательских институтов. Их сотрудничество с бизнесом обеспечит положительную отдачу всем участникам взаимодействия: университеты получат возможность разрабатывать проекты для развития отрасли и внедрять их на отраслевых предприятиях области и города, студенты смогут более эффективно вливаться в профессиональную деятельность, правительство Новосибирской области получит высокие темпы развития данной отрасли.

Такое взаимовыгодное сотрудничество между правительством, бизнесом и университетами повысит темпы инновационного развития региона и укрепит статус Новосибирска как быстро развивающегося города, а потенциально возможные кластеры, созданные в строительстве и в сельском хозяйстве, могут стать точками роста региона.

Список использованной литературы:

1. Стратегия социально - экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года / утверждена постановлением Губернатора Новосибирской области от 03.12.2007 № 474 [Электронный ресурс] <http://www.nso.ru/page/2413>.
2. Дежина И. Г. Государство, наука и бизнес в России: особенности развития взаимосвязей // Дежина И.Г.– М.: ИЭПП, 2010. – 229 - 347 с.:
3. Портер, М.Э. Конкуренция: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 496 с.
4. Кормакова Е.С., Мокичев С.В., Агломерации - стратегическая составляющая устойчивого развития региональной экономической системы / Экономические науки, 2011, №8, стр.99 - 103.
5. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2011 - 2014 годы / Статистические сборники. М.: Росстат, 2011 - 2014 гг., 900 стр.

© А.Д. Ширяев, 2015

УДК 338

М.В.Шуман

Магистрант, 2 курс, направление «Общий и стратегический менеджмент»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г.Новосибирск, Российская Федерация

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ УСТОЙЧИВЫХ ОТНОШЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ С СУБЪЕКТАМИ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ

В современных условиях весьма актуальным остаётся необходимость формирования и развития устойчивой системы взаимоотношений компании с субъектами деловой среды: потребителями, поставщиками, конкурентами. От того, как выстроена система взаимодействия с субъектами во многом зависит эффективность деятельности компании на рынке.

Сложность построения системы устойчивых отношений определяется интенсивной конкуренцией, динамичным изменением потребительского спроса, недостаточно развитой логистической системой. Все перечисленные факторы приводят к проблемам, которые могут возникнуть в любой период жизненного цикла организации.

Научно - технический прогресс даёт организациям импульс для внедрения новых передовых технологий и создания устойчивой системы взаимодействия организации с субъектами деловой среды [1]. Достижениями в области инновационных разработок по повышению эффективности взаимодействия компании с субъектами деловой среды являются: система «Just - in - time» обеспечивающая устойчивое взаимодействие с поставщиками и система CRM (Customer Relationship Management), выстроенные на использовании информационных технологий.

Система JIT, или система «Точно в срок», – это целая философия в управлении производством и часть общей философии улучшения качества управления компанией.

Принцип «точно в срок» основывается на взгляде, резко отличающемся от рассмотрения запасов как активов предприятия. Он исходит из того, что запасы, на самом деле, нежелательны, и предприятие должно избавляться от них. Цель принципа – ноль переходящих запасов[2].

Система JIT рассматривается как один из способов улучшения качества. Реализация JIT влияет на качество следующим образом:

- JIT сокращает стоимость качества – это происходит потому, что повреждение и потери сырья напрямую связаны с поставщиками, а не с производителями;

- JIT улучшает качество – так как система JIT сокращает время управления, она не терпит сбоев и поломок оборудования (на основе КАНБАН выстраивается работоспособная цепочка оборудования), ведется тотальный учет ошибок источников ошибок;

- улучшение качества означает снижение времени хранения, а также улучшение, упрощение процесса закупки при использовании JIT.

Это достаточно сложная для внедрения система управления, она требует оперативного планирования, четкую слаженную работы всех служб, высокую степень отработки всех технологических и управленческих процессов, но при этом весьма эффективная.

«CRM системы» – это класс систем автоматизации, которые позволяют управлять взаимодействием с потребителями. Они включают в себя все аспекты взаимодействия: от различных бизнес контактов до продажи, а также обслуживания запросов клиентов. Основная цель применения CRM системы заключается в управлении и систематизации информации о клиенте. Это дает возможность понять поведение клиентов и организовать более эффективные связи[3]. Существует несколько условий, когда CRM – система применима и имеет смысл: интенсивная конкуренция, заинтересованность организации в росте бизнеса, достаточно большие масштабы деятельности организации, ориентация на научно - технический прогресс.

Внедрение CRM системы на предприятии позволяет существенно снизить затраты на службу поддержки, модернизировать качество обслуживания клиентов, повысить уровень удовлетворенности клиента, что в конечном итоге приведет к увеличению количества последующих покупок.

Для оценки конкурентного окружения разработан и активно применяется инструментарий бенчмаркинга.

Бенчмаркинг – это улучшение деятельности посредством обучения успешной практике других организаций. Бенчмаркинг включает в себя совершенствование ключевых внутренних процессов, постоянный мониторинг деятельности, проведение новых сравнений с наилучшими исполнителями и поиск способов дальнейшего совершенствования[4].

Последовательность в развитии концепции бенчмаркинга:

- соответствие уровню продукта конкурента;
- соответствие бизнес - процессам конкурентов;
- соответствие лучшим мировым достижениям независимо от отрасли, чем достигается эффективность мирового уровня;
- стратегический бенчмаркинг – обмен информацией (для эталонного сравнения) между компаниями, входящих в стратегический альянс.

Пример графического образа результатов потребительского бенчмаркинга представлен в матрице оценки конкурентов (рисунок 1) в виде профиля оценки предприятий по исполнению требований к качеству продукции[4].

Проведенные оценки позволяют, как следует из матрицы, определить следующие области возможных решений по улучшению качества продукции:

- прорывные решения, соответствуют областям низкой степени выполнения конкурентами и исследуемым предприятием требований потребителей;
- приоритетные решения, соответствуют наиболее важным требованиям потребителей (оценка важности требований в 4 и 5 баллов);
- неприоритетные решения, соответствуют наименее важным требованиям потребителей (оценка важности требований в 3 и меньше баллов).



Рисунок 1 - Матрица оценки конкурентов

Рассмотренные выше инструменты могут стать перспективным механизмом повышения эффективности деятельности организации. Они направлены на повышение качества продукции, производительности организации, способствуют повышению уровня корпоративной культуры, конкурентоспособности, обеспечивают систематизацию процессов и позволяют создать систему устойчивого взаимодействия организации с субъектами деловой среды.

Список использованной литературы:

1. Смирнова В.Г. Организация и ее деловая среда: 17 - модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 2 - М.: ИНФРА - М, 1999
2. Гареев Т.Ф. Использование логистической концепции «Just - in - Time» на российских предприятиях // Т. Ф. Гареев – М.: Олимп – Бизнес, 2001 – с.36 - 39
3. Кудинов А., Сорокин А. CRM - практика эффективного бизнеса. – М.: 1 - С Радус, 2012. - с. 46
4. Фрейдина Е.В. Управление качеством: Учеб. пособие. – М.: Омега - Л, 2012. – с.189

© М.В.Шуман, 2015

ОБЩАЯ ТИПОЛОГИЯ БАНКОВ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ НА ТЕРРИТОРИИ РФ

Аннотация

В статье в теоретическом аспекте приведена классификация иностранных банков (дочерние банки) работающие в РФ, по их функциональности. Были выявлены действующие кредитные организации со 100% - ным участием нерезидентов. Автором отмечено, что ряд российских банков - нерезидентов являются дочерними структурами нефинансовых ТНК. Это банки, в первую очередь созданные для развития бизнеса головной компании в нефинансовой сфере - в т.ч. стимулировании продаж и удовлетворении потребностей клиентов материнских структур.

Ключевые слова, отражающие основную тематику статьи: типология банков, интернет - реклама, иностранный капитал, дочерние банки, кредитные организации, резиденты РФ, банковская система России.

Annotation

The klassifitsikation of foreign banks (subsidiary banks) working in the Russian Federation, on their functionality is given in article in theoretical aspect. The operating credit organizations with 100% participation of nonresidents were revealed. By the author it is noted that a number of the Russian nonresident banks are affiliated structures of non - financial multinational corporations. These are the banks first of all created for development of business of the head company in the non - financial sphere - including stimulation of sales and satisfaction of needs of clients of parent structures.

Keywords that reflect the main theme of the article: typology of banks, Internet advertizing, foreign capital, subsidiary banks, credit organizations, residents of the Russian Federation, banking system of Russia.

После периода умеренного роста в 2013 году в России началось замедление темпов экономического развития, но макроэкономическая ситуация в целом оставалась благоприятной. В 2014 году произошло несколько событий, оказавших значительное влияние на инвестиционный климат в России и настроения работающих в стране иностранных инвесторов. Наиболее важными из них стали введение санкций в отношении России и резкое снижение цен на нефть, что привело к существенному ухудшению макроэкономической ситуации в России, повышению инфляции, нестабильному курсу рубля, затруднениям с привлечением финансирования и высоким процентным ставкам, ограничениям во внешней торговле и сложностям в работе на отраслевых рынках [11].

Осложнение международных отношений и ухудшение макроэкономической ситуации в России в явном виде отразились на настроениях иностранных инвесторов: в 2014 году объем прямых иностранных инвестиций в экономику России сократился на 70% – до 21 млрд долл. США, достигнув минимального уровня с 2006 года. Во втором полугодии 2014 года Банк России впервые с 2005 года зафиксировал чистый отток прямых иностранных инвестиций.

Эксперты, связанные с деятельностью иностранных компаний, отмечают в 2014 - 2015 годах сокращение инвестиционных проектов, инициируемых и реализуемых иностранными инвесторами на территории России. Кризисные явления четче обозначили основные, с точки зрения инвесторов, проблемы инвестиционного климата в России. К традиционным проблемам, связанным с государственным управлением и бюрократией, добавляется неблагоприятная экономическая ситуация, снижающая привлекательность национального рынка и затрудняющая работу на нем, а также неуверенность в последовательности проводимой на национальном уровне экономической политики [19].

Специфические особенности российской экономики, предполагающие использование компаний, зарегистрированных в оффшорных зонах для сокрытия реальных владельцев бизнеса и оптимизации налогов, нашли свое отражение и в банковском секторе. Следствием явилось присутствие в списке банков со 100% - ным иностранным участием банков, капитал которых не носит подлинно иностранного происхождения.

Безусловно, выводы относительно происхождения капитала носят исключительно субъективный характер, однако в конце 2009 г. Вступило в силу требование Центрального Банка РФ о раскрытии информации о лицах, прямо или косвенно влияющих на деятельность банков, включенных в систему страхования вкладов [10].

Из банков, входящих в список 100% нерезидентов, 8 кредитных организаций (Национальный стандарт, Тинькофф Кредитные Системы, Веста, Объединенный Банк Развития, Финансовый Стандарт, Евроинвест, РУНЭТБАНК, Флексинвестбанк) являются нерезидентами лишь номинально, а еще одна кредитная организация - АКБ Промсвязьбанк - является частично нерезидентом (т.е. должна быть включена в список банков с участием иностранного капитала от 50 до 100%) [6].

Причинами, побуждающими собственников кредитных организаций скрывать свое подлинное владение, могут быть различные факторы или их сочетания: оптимизация налоговой нагрузки, желание «вывести из - под удара» активы при возникновении проблем по другим направлениям бизнеса, предпродажная подготовка или иные причины. Более того, стоит отметить также подход Центрального Банка России к формированию списка кредитных организаций со 100% - ным иностранным участием: так при его составлении учитываются собственники первого уровня, поэтому искажение данных не носит «повального характера» (зачастую практика российского бизнеса и вышеописанное законодательство приводит к возникновению нескольких уровней владения до конечного бенефициара, и первым уровнем являются российские компании, которые в свою очередь принадлежат либо российским, либо нерезидентским участникам) [14].

Таким образом, если классифицировать иностранные кредитные организации из списка ЦБ РФ, то по происхождению иностранного капитала можно выделить подлинно иностранные банки (67 кредитных организаций) и банки, находящиеся во владении иностранного капитала лишь номинально (8 принадлежащие резидентам и 1 - не со 100% - ным иностранным участием) [18].

Исходя из информации, представленной на официальных Интернет - сайтах кредитных организаций, резидентам РФ принадлежат: банк «Национальный стандарт» (собственник - Лев Кветной), «Тинькофф Кредитные Системы» (Олег Тиньков), «Веста», Объединенный банк развития, «Финансовый стандарт», «Евроинвест», РУНЭТбанк, Флексинвест банк (собственники - лица, принимающие решения в составе коллегиальных органов управления вышеуказанных кредитных организаций).

По величине бизнеса в России традиционно ранжируются все кредитные организации при составлении различного рода рейтингов, при этом выделяются крупные, средние и мелкие банки. При классификации иностранных банков необходимо ориентироваться на интегральный показатель, учитывая в определении масштаба бизнеса как величину уставного капитала, так и показатель нетто - активов [16]. Причины, по которым, целесообразно учитывать оба показателя при оценки заинтересованности иностранных инвесторов бизнесе в России, обусловлены спецификой данных показателей: так, уставный капитал является менее гибким фактором участия в экономике страны, чем активы, соответственно, чем выше уставный капитал кредитной организации, тем в большей степени иностранные инвесторы заинтересованы в построении долгосрочной стратегии на рынке и большим объемом собственных средств готовы рискнуть. Однако для понимания масштабов деятельности, показатель активов также очень важен, так как именно активы (направления деятельности компании) формируют источники роста для экономики.

Проранжировав кредитные организации по указанным показателям, были присвоены веса 0,3 - месту, занимаемому кредитной организацией по величине уставного капитала и 0,7 - месту, занимаемому кредитной организацией по величине активов.

Банки, занявшие места с 1 по 15 - ое были экспертным путем отнесены к крупным кредитным организациям. В их состав вошли ЮниКредит Банк, Райффайзенбанк, Промсвязьбанк, Банк Сосьете Женераль Восток, Хоум Кредит энд Финанс Банк, Русфинанс Банк, ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ) ЗАО, Сведбанк, КМБ - банк, Королевский Банк Шотландии, ЮНИАСТРУМ БАНК, Ситибанк, ДельтаКредит, Дойче Банк. Отметим, что в списке 30 крупнейших банков РФ, статистические материалы по которым публикуются ЦБ РФ, представлены 7 из 15 отнесенных к крупным кредитных организаций [7, 8].

В состав средних по величине бизнеса в России отнесены банки, занявшие места с 16 по 33. Это Эйч - Эс - би - си Банк, КАЛИОН РУСБАНК, Национальный стандарт, БНП ПАРИБА Банк, ВестЛБ Восток, Морган Стэнли Банк, КОММЕРЦБАНК (ЕВРАЗИЯ), Барклайс Банк, БНП Парива Восток, Банк оф Токио - Мицубиси ЮФДжей (Евразия), Дж.П.Морган Банк Интернешнл, Совкомбанк, АйСиАйСиАй Банк Евразия, Натиксис Банк, Свенска Хандельсбанкен, Ю Би Эс Банк, Стандарт Банк, Дрезднер Банк.

Все остальные банки (в количестве 43 кредитных организаций, или 56% от общего количества) попадают в группу мелких кредитных организаций.

Таким образом, были выделены группы крупных, средних и мелких кредитных организаций. Стоит также отметить, что к крупным кредитным организациям относятся те

банки, участие иностранного акционера в которых, как правило, имеет длительную историю, а также характеризуется высоким уровнем транснационализации.

Безусловной характеристикой любой кредитной организации является целевой сегмент ее деятельности и перечень оказываемых услуг. Так, все банки можно подразделить на универсальные и специализированные. Отличительной особенностью иностранных банков является специфическая ориентация не только на определенный продукт или группу продуктов, а также на клиентов из определенной страны происхождения. Кроме того, критерием классификацией является также бизнес - ориентация банка: в данном случае понимает разделение на коммерческие и инвестиционные банки. Хотя такое разделения в буквальном смысле не существует в российском законодательстве (как, впрочем, и в практике США - с момента отмены в США закона Гласа - Стигала), некоторые кредитные организации ориентируются именно на инвестиционнобанковский сегмент в своей деятельности [16].

Таким образом, если классифицировать иностранные банки (дочерние банки) работающие в РФ, по их функциональности, можно выделить три типа:

1. универсальные финансовые учреждения, предоставляющие клиентам широкий спектр услуг (крупнейшие иностранные банки, работающие в РФ, например, Райффайзенбанк, ЮниКредит Банк, Абсолют Банк и другие);

2. специализированные дочерние банки, ориентированные на определенный продукт (потребительское или ипотечное кредитование и пр., например, ДельтаКредит, Русфинанс, ХКФБ и другие) или рыночный сегмент (инвестиционная деятельность и связанные с ней операции, финансирование продаж материнской компании и пр., например Тойота Банк, Дойче Банк, Дрезднер Банк и другие);

3. банки из стран, обслуживающих потребности клиентов из этих стран (вышедшие на рынок «за потребителем») - Сумитомо Мицуи, Банк Мелли Иран, Ури Банк и пр.).

Зачастую в данную категорию попадают азиатские банки, а также кредитные организации, чьи материнские структуры не являются ТНК (финансовыми или нефинансовыми). Однако отметим, что к подобной категории можно отнести также и ряд кредитных организаций, которые не обладают вышеперечисленными признаками - например, Свенска Хандельсбанкен в декларации на официальном сайте российского представительства указывает, что банк «предоставляет услуги своим клиентам в России и странах СНГ:

1. Дочерним подразделениям (компаниям), совместным предприятиям и представительствам скандинавских, британских и иных международных компаний, работающим с Хандельсбанкен;

2. Российским компаниям, ведущим торговое сотрудничество со скандинавскими и британскими компаниями;

3. Крупным компаниям без участия скандинавского капитала, но имеющим давние партнерские отношения в Скандинавии и Великобритании».

Следующей отличительной особенностью иностранных кредитных организаций в России является наличие филиальной сети на территории России. Понятно, что данная особенность тесно взаимосвязана с особыми принципами работы кредитной организации в России. Так, универсальный банк, нацеленный на длительную работу в коммерческом сегменте заинтересован в охвате как можно большего процента

населения страны. То есть доступность кредитной организации играет ключевую роль в вопросе завоевания доли рынка.

При этом логично предположить, что филиальная сеть является одним из ключевых факторов для приобретения российского банка иностранным инвестором. Однако анализ обладающих действительно широкой филиальной сетью кредитных организаций со 100% - ным участием иностранного капитала показывает, что очевидной взаимосвязи тут не наблюдается [15].

Так, широкая филиальная сеть ЮниКредит Банка, насчитывающая более 100 филиалов и представительств была создана уже после приобретения банка группой UniCredit (до приобретения количество подразделений банка насчитывало 23 единицы).

Райффайзенбанк, зарегистрированный в 1996 году, стал одним из первых банков со 100% иностранным участием, активно работающим с населением, как привлекая средства физических лиц, так и выдавая кредиты. В начале 2006 года группа приобрела Импэксбанк. Главной целью приобретения была развитая филиальная сеть. Стоимость сделки составила 550 млн. долларов США. После приобретения банка доля Райффайзена на рынке потребительского кредитования составила 1,6% (в 2007г.). Юридически процесс слияния банков завершился в ноябре 2007 года. После объединения филиальная сеть банка составила 250 филиалов и отделений [13].

Бельгийская группа KBC при выборе потенциального кандидата по покупке ориентировалась (помимо прочего) также и на филиальную сеть Абсолют банка, которая сразу же позволила Группе занять значительную долю российского рынка.

Таким образом, по наличию филиальной сети иностранные банки делятся на кредитные организации, обладающие широкой филиальной сетью, кредитные организации с небольшой филиальной сетью (до 50 филиалов и дополнительных офисов по всей территории РФ) и банки без филиальной сети (имеющие только головной офис или 2 - 3 представительства в крупных городах РФ).

Банки с широкой филиальной сетью являются, как правило, лидерами рынка, крупными универсальными финансово - кредитными учреждениями, однако в их состав также входит Донской народный банк, который с конца 2009 г. переименован в филиал ОТП банка.

Отсутствие филиальной сети зачастую обусловлено спецификой деятельности: инвестиционные банки, а также мелкие банки, ориентированные на определенный круг клиентом или же банки, занимающие «выжидательную» позицию, не заинтересованы в дополнительных затратах на открытие и функционирование филиалов (окупаемость каждого из которых занимает 2,5 - 3 года). Отдельно стоит отметить, что позволить себе открытие полноценного филиала (не кассового узла и не представительства) могут позволить себе только банки, бизнес которых сочетает в себе ориентированность на широкий рыночный сегмент, а именно: розничная продуктовая линейка (представляющая интерес для широкого круга физических лиц) должны быть подкреплена интересными предложениями для корпоративного бизнеса, приносящего основной доход.

Еще одним признаком, по которому целесообразно классифицировать иностранные банки, является схема приобретения бизнеса в России. Так, по данному критерию иностранные банки можно разделить на приобретенные и созданные.

Основная масса кредитных организаций - 48 , присутствующих в России, является созданными с нуля (т.е. получившими лицензию на ведение банковской деятельности уже как кредитная организация со 100% - ным иностранным участием в капитале), что опровергает миф о трудностях и бюрократических препонах для иностранного инвестора в получении лицензии [13].

Если посмотреть на таблицу 1, где приведены самые крупные действующие кредитные организации со 100% участием нерезидентов в уставном капитале, можно отметить, что все сделки по приобретению банков у российских резидентов относятся к 2008 - 20013гг. - периоду значительного роста иностранных инвестиций в банковскую среду. (полный перечень действующих кредитных организаций со 100% - ным участием нерезидентов представлен в таблице 6 Приложения).

Таблица 1 – Выдержка из списка действующих кредитных организаций со 100% - ным участием нерезидентов [7, 8]

Наименование	УК, млн.руб.	Группа	Страна	Схема вхождения в состав группы
Райффайзенбанк	36 711	Raiffeisen	Австрия	создан в 1996
ЮниКредит Банк	23 064	UniCredit	Италия	приобретен в 2005
Русфинанс Банк	12017	Societe General	Франция	создан в 2004
Промсвязьбанк	8 995	Commerzbank AG	Германия	приобретен в 2006
Эйч - Эс - би - си Банк (РР)	6 888	HSBC	Великобритания	создан в 1996
КМБ - БАНК	5 737	Intesa	Италия	приобретен в 2005
Сведбанк	5 038	Swedbank	Швеция	приобретен в 2005
Банк Сосьете Жепераль Восток	4918	Societe General	Франция	создан в 1993
Банк Кипра	4 504	Bank of Cyprus	Кипр	создан в 2007
Хоум Кредит энд Финанс Банк	4 173	PPF	Чехия	создан в 2002
ЮНИАСТРУМБАНК	3 780	Bank of Cyprus	Кипр	приобретен в 2008
Банк Интеза	3 600	Intesa	Италия	создан в 2003
ИНГБАНК (ЕВРАЗИЯ) ЗАО	3 575	TNG	Нидерланды	создан в 2000
Барклайс Банк	3 134	Barclays	Великобритания	приобретен в 2006

Причины интереса «иностранцев» к приобретению банков в России были разнообразны: это и высокая доходность вложений (7 - 8% против 4 - 5% в среднем на мировых рынках), рост финансовой устойчивости страны, возможность заработать на слабом развитии ипотечного рынка и иных сегментов, возможность сразу приобрести развитую филиальную сеть.

В ситуации 2006 - 2007 гг., когда кризис в США и Европе играл в пользу повышения привлекательности российского рынка, наблюдался всплеск интереса к российским банкам со стороны крупнейших иностранных игроков. «На фоне ипотечного кризиса в США и кризиса ликвидности на европейских биржах рынки бывшего СССР - прежде всего России, Украины и Казахстана - стали восприниматься как приоритетные в евроазиатском регионе», - говорит Елена Титова (Morgan Stanley) [13]. При этом, как подчеркивает специалист, первое место в этом списке лидеров, безусловно, занимает Россия: ее банковский рынок является более развитым, чем банковский рынок Украины, и, как показал опыт последних нескольких месяцев, более стабильным, чем банковский рынок Казахстана.

В качестве примера можно привести обнародованный в ноябре 2009 г. план по реструктуризации активов одной из крупнейших банковских ТНК Европы: KBC Group планирует отказаться от активов в РФ и Сербии, что означает вероятную продажу в течение 1,5 - 2 лет Абсолют Банка (сделка по приобретению состоялась в 2007г. по цене 3,8 капитала).

Однако потенциал роста у данного направления бизнеса все же есть: в качестве объектов купли - продажи в дальнейшем, вероятно, будут выступать мелкие и средние коммерческие банки, которые при удорожании ресурсов и росте нормативов достаточности капитала не смогут поддерживать требуемый уровень конкурентоспособности. Активность «иностранцев» (как уже работающих в стране, так и планирующих выходить на рынок) на рынке банковских слияний и поглощений может подхлестнуть и тот факт, что мультипликаторы, по оценкам экспертов, почти наверняка упадут. Специалисты The Boston Consulting Group, например, уверены в том, что коэффициенты на уровне 4 - 7 размеров балансовой стоимости остались в прошлом, и теперь следует ожидать заключения сделок с премией, не превышающей 3 - х раз к капиталу.

Еще одним важным критерием иностранного банка является характер деятельности его материнской структуры.

32 крупнейшие финансовые ТНК из перечня ЮНКТАД представлены в структуре собственности российских банков со 100% - ным иностранным участием. Таких кредитных организаций насчитывается больше ввиду того, что многих группам принадлежат несколько кредитных организаций (особенно выделяются Societe Generale и Commerzbank, имеющие по 3 юридических лица в собственности, UniCredit и Intesa - по 2 кредитные организации). Таким образом, финансовым транснациональным корпорациям принадлежат 37 кредитных организаций - или 48% от их общего количества [19].

Также было отмечено, что ряд российских банков - нерезидентов являются дочерними структурами нефинансовых ТНК. Это банки, в первую очередь созданные для развития бизнеса головной компании в нефинансовой сфере - в т.ч. стимулировании продаж и удовлетворении потребностей клиентов материнских структур. Таковых в исследуемом списке - 5 банков (в т.ч. Мерседес - Бенц, БМВ и Тойота банк), или 6,5%.

Кроме того, материнские компании 25 кредитных организаций (32% от их общего количества) являются не транснациональными банками и компаниям.

Таким образом, по характеру деятельности материнской структуры иностранные банки делятся на «дочек» финансовых ТНК, «дочек» нефинансовых ТНК, а также дочерние банки иностранных организации, не являющихся транснациональными компаниям. На эти три категории приходится 88% от общего числа банков со 100% - ным иностранным участием.

Роль банков с иностранным участием в капитале на российском кредитном рынке в условиях вступления в ВТО может быть как положительной, так и негативной по отношению к будущему развитию национальной экономики России в целом и ее кредитного рынка в частности. Естественно, что негативный сценарий развития событий совершенно невыгоден и неприемлем.

Следовательно, существует острая необходимость налаживания механизма нормативно - правового регулирования банковской сферы в целом, как в отношении иностранных банков, так и отечественных, путем совершенствования имеющихся законов и при необходимости введения новых.

На сегодняшний день подтверждается тезис о том, что привлечение иностранных банков в банковскую систему РФ явилось в целом стабилизирующим фактором. Участие российских банков в процессах финансовой либерализации на территории РФ, с одной стороны, стимулирует их на поиск новых конкурентных преимуществ по сравнению с иностранными банками, а с другой стороны, усиливает риски внешних шоков.

Список литературы

1. Федеральный закон РФ от 10.07.2010 №86 - ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»
2. Федеральный закон РФ от 02.12.2009 №395 - 1 «О банках и банковской деятельности» Положение ЦБ РФ от 31.08.2009 №54 - П «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)»
3. Положение ЦБ РФ от 26.03.2013 №254 - П « О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»
4. Положение ЦБ РФ от 24.12.2009 № 266 - П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт
5. Инструкция ЦБ РФ от 16.01.2011 №110 - И «Об обязательных нормативах банков»
6. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 г.
7. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2015 г.
8. Стратегия развития банковского сектора РФ на период до 2015 г.
9. Иванова Н. Оценка кредитоспособности заемщика // Бухгалтерия и банки. - 2014. - № 8. - С. 30 - 35
10. Карандаев Г.Н. Маркетинговое управление экономикой региона. - М.: Учебно - методический и издательский центр «Учебная литература», 2014.
11. Кедров В.В. О стратегических ориентирах кредитной политики коммерческих банков // Деньги и кредит. – 2013. - № 11. – С.51 - 54.

12. Крашенинников В.М. Валютное регулирование в системе государственного управления экономикой: Учебник. М.: Экономика, 2015.

13. Ли В.О. Об оценке кредитоспособности заемщика // Деньги и кредит. - 2013. - № 2. - С. - 50 - 54

14. Макарова Я., Пыхтин С. Кредитные истории и организация деятельности бюро кредитных историй в РФ // Хозяйство и право. - 2013. - № 6. - С. 3 - 17.

15. Сергеева Е. А. Обоснование рыночной стратегии коммерческого банка в современных условиях конкуренции эксклавного региона [Текст] / Е. А. Сергеева // Молодой ученый. — 2015. — №19.1. — С. 58 - 63.

16. Информационный портал Banki.ru / www.banki.ru. (дата обращения 18.11.2015)

17. Информационный портал Bank.ru / www.bank.ru. (дата обращения 18.11.2015)

18. Аналитический бюллетень. Банковская система России: тенденции и прогнозы. / Ресурсы интернет: - http://vid1.rian.ru/ig/ratings/b_banki_12.pdf (дата обращения 18.11.2015)

© Юэ Сяньхуэй, 2015

УДК 338

Цзе Сяодун, магистр 6 курс,

Тао Юншо, магистр 6 курс,

Т.Н.Якубова, к.э.н., доцент

Экономический факультет

Российский университет дружбы народов

г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИЕЙ (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ LENOVO)

Модернизация – это средство снижения и преодоления угроз банкротства, убыточности, неплатежеспособности; средство выживания в усиливающейся конкурентной борьбе, которая на новом этапе рыночной трансформации проявляет себя как необходимая и диктующая форма функционирования предприятий.

Основой модернизации должна стать диверсификация экономики, достигаемая посредством развития предприятий, производственных комплексов и отраслей, выпускающих продукцию с высокой добавленной стоимостью, способную конкурировать на мировом рынке с аналогичной продукцией развитых и ведущих развивающихся стран мира. Такая модернизация в случае ее успешного осуществления приведет к повышению международной конкурентоспособности какой - либо страны, обеспечению независимости экономики страны от внешней конъюнктуры, принципиальному улучшению качества экономического роста, гарантировав тем самым устойчивое социально - экономическое развитие стран. В этой ситуации главной потребностью модернизации и одновременно ее целью является повышение конкурентоспособности отечественной промышленности, ее отраслей и отдельных предприятий.

Компания Lenovo является одной из ведущих компаний в области электроники, производя инновационные персональные компьютеры и мобильные устройства. Рейтинг Global Fortune 500 поставил компанию Lenovo в ранг крупнейшего в мире поставщика персональных компьютеров и четвертым по величине производителем смартфонов [1].

Компания Lenovo является крайне динамичной производственной структурой, в которой процесс модернизации и инновационного развития не прекращается никогда. Это выражено как в разработке собственных инноваций, так и в сотрудничестве с другими инновационными компаниями. Lenovo имеет эффективные производственные отношения с ведущими мировыми разработчиками, что позволяет компании получать революционные достижения основных производителей первой.

Lenovo сотрудничает с узкоспециализированными организациями, так 31 марта 2014 года российский разработчик средств защиты информации «АльтЭль» и компания Lenovo объявили о завершении работ по интеграции модуля доверенной загрузки ALTELL TRUST в моноблоки Lenovo ThinkCentre M72z и настольные компьютеры Lenovo ThinkCentre M92p. [2].

На пути модернизации Lenovo также прибегает к инвестициям в покупку уже готовых решений и технологий от других предприятий. Одной из наиболее значимых таких инвестиций компании за последнее время стало приобретение подразделения Motorola Mobility у Google. Компании Lenovo и Google 29 января 2014 года заключили соглашения, согласно которому Lenovo планирует приобрести подразделение Motorola Mobility.

Таким же образом компания Lenovo планирует приобрести подразделение серверов IBM. Соглашение опирается на многолетнее сотрудничество двух компаний, которое началось еще в 2005 году. Тогда Lenovo приобрела бизнес IBM по производству ПК, в том числе линейку компьютеров ThinkPad. С тех пор компании продолжали сотрудничать во многих областях.

Вместе с этим в своей концепции управления модернизацией компания Lenovo уделяет огромное внимание собственным инновациям. Так в 2013 году компания Lenovo открыла центр исследований и разработок State - of - the - Art. Комплекс на 200 000 м² призванный способствовать ускорению темпов роста инноваций, а также увеличению эффективности в рамках глобальной стратегии. Lenovo будет использовать центр для увеличения роста и стимулирования инноваций в производстве смартфонов и планшетов, так как спрос на данные продукты высок как никогда.

Одним из последних стратегических решений Lenovo в области модернизации было начало сотрудничества с компанией VMware в разработке специализированных решений в области программно - определяемых ЦОД.

В своей стратегии модернизации компания Lenovo использует принцип диверсификации. Компания как разрабатывает собственные технологические инновации, так и получает их при сотрудничестве с другими предприятиями.

При этом, руководство компании должно понимать, что замена оборудования на более производительное сама по себе не даст ощутимых эффектов, так как время изготовления отдельных деталей составляет незначительную долю в производственном цикле. Для достижения ощутимых эффектов модернизация должна сопровождаться внедрением современных принципов и подходов в организации и управлении производством.

Необходимо использование методов быстро реагирующего производства, теории ограничений, синхронизированного производства и других.

Любая модернизация высокотехнологичных предприятий должна сочетать в себе эффективную замену старого оборудования с внедрением современных принципов и подходов в организации и управлении производством.

Для проведения эффективной модернизации компании необходимо особое внимание уделять подготовке кадровых ресурсов, реализующих проекты модернизации. Это должны быть высокопрофессиональные специалисты, которые «держат руку на пульсе» новых технологических решений, современных принципов и подходов в организации и управлении производством. Компания также должна сотрудничать с государством в направлении создания и внедрения отраслевых стандартов, разработанных с учетом лучшего мирового опыта и практик, включающих требования к производственной системе как государственных, так и коммерческих предприятий [4, сс. 123 - 124].

Особое внимание руководство компании должно уделить мотивации персонала включаться в модернизационный процесс. Сопrotивление персонала нововведениям многими является результатом эгоистического поведения. Но эгоистичность поведения является не причиной, а следствием недостаточной ориентированности технического развития на социальные интересы и усиления трудовой мотивации.

Таким образом, компания Lenovo сможет еще эффективнее конкурировать с основными поставщиками высокотехнологичной продукции и получить преференции со стороны государства.

Список использованной литературы:

1. <http://www.lenovo.com/lenovo/hk/en/our-company.shtml>
2. http://news.lenovo.com/article_display.cfm?article_id=1347
3. http://www.umpro.ru/index.php?art_id_1=147&group_id_4=62&page_id=17
4. Сааджан И.А. Модернизация промышленности и предпринимательство. // Материалы научно - практической конференции - Одесса: ИПРЭЭИ. - 11 - 12 октября 2012г., С.123 - 124

© Цзе Сяодун, 2015

© Тао Юншо, 2015

© Якубова Т.Н., 2015

УДК 338

Е.Н. Яхимович

Магистрант, 2 курс, направление «Общий и стратегический менеджмент»
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г.Новосибирск, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КАК РЕЗЕРВ ПОВЫШЕНИЯ ОБЩЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Информационные технологии давно уже играют важную роль в осуществлении производственной действительности, они прочно вплелись в ткань управленческой повседневности. Представить современный менеджмент без массовой компьютеризации и

информатизации уже невозможно. Автоматизация производственных процессов позволяет собирать и обрабатывать огромное количество информации, использование которой существенно упрощает принятие управленческих решений. Однако, как правило, за «бортом» оптимизации и дальнейшей автоматизации остаются обеспечивающие (обслуживающие) подразделения и процессы.

Обеспечивающие подразделения (сокращенно «ОП») — подразделения производственного предприятия, отвечающие за обеспечение деятельности предприятия по определенным направлениям (энергообеспечение, безопасность, общехозяйственная или ремонтная деятельности и т.п.), формирующие и сопровождающие бюджет централизованно - планируемых расходов на основании заявок подразделений и плана предоставляемых сервисов. В подавляющем большинстве случаев ОП являются участками существенных производственных затрат, в конечном итоге влияющих на уровень себестоимости продукции.

В условиях рыночной экономики и нарастающей конкуренции ОП являются весьма ощутимым резервом для повышения общей эффективности производственного предприятия. В силу данного обстоятельства умелая организация мероприятий по повышению эффективности ОП представляет собой актуальную задачу как в теоретическом, так и в практическом плане.

В этой связи следует уточнить, какие же конкретно ОП приходится брать во внимание при оценке производственных издержек. Это так называемые вспомогательные производства, в частности следующие структурные подразделения: ремонтные и инструментальные участки, управление автотранспортом, отдел материально - технического снабжения (ОМТС), энергоцех и др. На рисунке 1 представлены такие подразделения применительно к конкретному предприятию.

Интервьюирование сотрудников производственных предприятий выявило основные недостатки и проблемы в работе ОП. Выявленные проблемы ведут к определенным рискам, как для самих ОП, так и для всего производственного комплекса.

Выделены следующие основные факторы, предопределяющие риски:

- отсутствие процессов по управлению качеством предоставляемых сервисов;
- несовершенство или отсутствие механизмов управления сроками предоставления услуг;
- отсутствие системы по управлению мощностями;
- неэффективное и часто формальное планирование;
- излишний бюрократизм;
- формальный подход к управлению конфигурациями и затратами;
- несовершенная или вообще отсутствующая система мотивации работников ОП;
- отсутствие системы, при которой интересы ОП и других подразделений производственного предприятия могли бы быть противопоставлены друг другу;
- отсутствие единого контрольно - информационного центра, способного накапливать, систематизировать и производить анализ оперативных данных с последующим улучшением деятельности ОП;
- отсутствие регламентов по осуществлению основной деятельности, а также взаимодействию с другими подразделениями.

Анализ существующих регламентов, выделенных бизнес - процессов позволили сформулировать рекомендации по совершенствованию деятельности ОП производственного предприятия. Необходимо:

- выделить общие методы управления всеми **ОП**, улучшить и формализовать их в качестве единого стандарта;
- провести реструктуризацию **ОП** с реинжинирингом бизнес - процессов;
- внедрить централизованную автоматизированную систему, инкапсулирующую в себе все основные процессы **ОП** (планирование, контроль, отчетность)
- внедрить обоснованную систему мотивации работников.

По большому счету, любое **ОП** реализует один или несколько сервисов через оказание конкретных услуг с определенным качеством, установленными сроками и ценой (в идеальном случае) [2]. Исходя из вышесказанного, справедливо будет обозначить любое обеспечивающее подразделение как сервисное, к которому в полной мере можно применить подходы сервисного менеджмента.

Традиционные принципы менеджмента в духе «научного управления» в значительной степени основаны на специализации и разделении труда. Сервисный менеджмент базируется на принципиально ином подходе, предписывающем рассматривать и развивать внутриорганизационные и межорганизационные отношения. Работа в команде, межфункциональное сотрудничество, межорганизационное партнерство и долгосрочная перспектива — вот ценности, свойственные данному прикладному направлению науки [1; 106 - 108].

Основные принципы сервис - менеджмента реализованы, например, в ITSM. ITSM (IT Service Management) — подход к управлению и организации ИТ - услуг, направленный на удовлетворение потребностей бизнеса. Управление услугами реализуется поставщиками услуг путём использования оптимального сочетания людей, процессов и информационных технологий. На сегодняшний день ITSM представлен 10 основными процессами.

Следует отметить, что за последние годы сервисный подход в значительной степени упрочил свои позиции в управлении бизнесом. Большинство процессов ITSM идеологически вписываются в концепцию работы большинства **ОП**: управление инцидентами, управление проблемами, управление конфигурациями, управление изменениями, управление уровнем сервиса, управление финансами, управление мощностями, служба Service Desk и др.

Сформулированные в начале статьи рекомендации для **ОП** производственных предприятий в большей степени покрываются ITSM. При правильном подходе реально добиться унификации процессов управления для всех **ОП** предприятия с дальнейшей их автоматизацией. Большие перспективы открывает организация единой точки контакта (Service Desk) для всех **ОП**, что позволит более оперативно реагировать на возникающие запросы, а также отслеживать их судьбу в реальном времени на всех уровнях управления. Значительным преимуществом ITSM в плане автоматизации является существование огромного количества программных систем (в том числе бесплатных) реализующих данный подход.

Список использованной литературы:

1. Мотышина М.С., Большаков А.С., Михайлов В.И. Менеджмент в социально - культурном сервисе и туризме: Учеб. пособие.—Ростов н / Д.:Феникс, 2008.— 445 с

2. Р.А. Журавлев. ITSM с точки зрения бизнеса. 08.08.2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.osp.ru/itsm/2012/08/13016791.html>

3. В.К. Батоврин, Е.З. Зиндер. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.management.com.ua/ims/ims123.html>

© Е.Н. Яхимович, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

К.С. Молчанова ПРОБЛЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ	3
Я.Н. Мураева ГРАНТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТОС КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	5
Э.А. Мухаметшина, И.Э. Баширова АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО, НАЛОГОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	7
З.В. Нагоева, М.А. Хажирокова, М.И. Якутлова ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ УЧЕТНО - АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	11
И.В. Наумов, А.В. Трынов ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА ИНВЕСТИЦИОННО - СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ	13
Н.В. Столярова, Т.П. Негорожина АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ: ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА	16
Е.Н. Новикова ПРАВОВОЕ И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ	20
Р. Р. Нургатин ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ С ДОЛГОВЫМИ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ	25
Р.И. Нуриева, Ф.Н. Закирова АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКИМИ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	28
Р.И. Нуриева, А.А. Хакимова ВНУТРЕННЯЯ УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ АГРАРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	30
Н.Н. Овчинников НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МЕЗОУРОВНЕ	32

Ю. А. Овчинникова АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА СТРАЖЕ ЭКОНОМИКИ	35
Л. В. Голощапова, В.О.Овчинникова КРИТЕРИИ КАЧЕСТВА УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ	37
Ф. Г. Осипов РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДСИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СЛУЖБОЙ ЛОГИСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	43
К. Е.Перебейнос, И. М.Соломко ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА	44
А. Н. Плотников, Д. А. Плотников, Е. Д. Макарова РОЛЬ ОПТОВЫХ ЗАКУПОК В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	48
К.Ю.Плющик, М.С.Марьина ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ	53
Ю.В.Подопригора, И.В.Волчкова, М.Н.Данилова РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: АГЛОМЕРАЦИОННЫЙ АСПЕКТ	56
К.А. Полевой ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РОССИИ	57
К.Ю. Понкратова АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ В ПЕРИОДЫ: 1991 - 1999 И 2000 - 2008 НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ И ПРОИЗВОДСТВА, ПЕРЕДАЧИ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, ГАЗА, ПАРА И ГОРЯЧЕЙ ВОДЫ	58
В.В.Портнягина РАЗВИТИЕ ЗОЛОТА - АЛМАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ОСВОЕНИЯ МЕСТОРОЖДЕНИЙ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ В РС (Я)	64
А.И. Поспеловская ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРИСТСКИХ ПУТЕШЕСТВИЙ ПО АРКТИКЕ	66
Н.Н.Прокопенко РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВЫЙ РИСК»	68
К. В. Пятина ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	71
В.А. Репьёва ТЕОРИЯ ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ: ВЗАИМОСВЯЗЬ ГОСУДАРСТВА, БИЗНЕСА И НАУКИ	73

Н. Романов ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УСЛУГИ ПО ПЕРЕДАЧЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ	75
А.С.Рыспаева УПРАВЛЕНИЕ ФОНДООСНАЩЕННОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕГИОНАХ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	77
Р.Н. Сабирзянова, Е.Петрова УЧЕТ РАСХОДОВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ В СИСТЕМЕ МСФО	82
Ж.Ж. Савельева К ПРОБЛЕМЕ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ: ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ	83
В. А.Сацукевич, Н.А.Гончарова НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ - НЕОТЪЕМЛЕМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	85
О.В. Жердева, А.И. Свитенько МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА УЧЕТА МНОГОЛЕТНИХ НАСАЖДЕНИЙ	88
Т.Б.Смагулова КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ	91
Л.А. Смолянинова ФОРМИРОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ТУРИНДУСТРИИ В НЕСТАБИЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ СРЕДЫ	93
Л.Н. Соколенко СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ	95
Д.И. Степанова ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ И МОДЕЛИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	101
Т.П. Негорожина, Н. В.Столярова ИННОВАЦИИ В ТУРОПЕРАТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ТЕОРИЯ И ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	106
Е. Сухорукова АВТОРСКИЕ ТРАКТОВКИ ПРИНЦИПОВ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ	109

А.Г.Тихонова ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ И СИСТЕМЫ КАК ОБЪЕКТЫ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ	112
О.В. Трофимова УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ: ДЕВЕЛОПМЕНТ КАК ФОРМА ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	114
И.Н. Турчаева, Н.Р. Турчаева О СОЦИАЛЬНОМ ОБСЛУЖИВАНИИ ОТДЕЛЬНЫХ КАТЕГОРИЙ ГРАЖДАН В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ	116
Е.В.Улько ОЦЕНКА КРИТЕРИЕВ МЕДИЦИНСКОГО И ЛЕЧЕБНО - ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА	122
Э.Н. Фахретдинова УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ С 2016 ГОДА: ЧТО НОВОГО?	128
Э.Н. Фахретдинова СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА: РАЗМЕР И ОТРАЖЕНИЕ В УЧЕТЕ	129
О. Н. Федорова «ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО» ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	131
С. В.Федорова, Н. М. Олах ЦЕННОСТЬ И ДОСТУПНОСТЬ ПОНЯТИЯ ИНФОРМАЦИИ	134
Е.Ю. Богданова, Е.Ю. Богданова, О.Н. Федоровских ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СРЕДСТВ КРИПТОГРАФИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ	136
В.Ю.Федосюк ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ВЛИЯНИЕ ЕЁ АНАЛИЗА НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	139
М.Д. Хабиб, М.Ю. Теплякова СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУКИ В РФ	141
А.Р. Хабибуллина, И.Г. Ибниева НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В ПРАКТИКУ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	148
А. А. Халяпин, А.В.Татаринцева ОЦЕНКА ДЕФИЦИТА БЮДЖЕТА В НОВЕЙШЕЙ ИСТОРИИ РФ	152

А.А. Халяпин, А.О. Трембицкая ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ	154
М.Т Хаутиева, К.А Акопян КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СТИЛЯ УПРАВЛЕНИЯ СУБЪЕКТА В СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ: МЕТОДЫ И МОДЕЛИ	157
С.Н. Хафизова, К.З. Мухамедзянов МЕСТО БАЛАНСА В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕГО АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	159
Д.П. Хинзеева ВНЕШНЯЯ СИСТЕМА ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ	161
А.А. Холопов МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ	164
Т.А. Терентьева, К.В. Храмшина, Д.М. Нигматулина ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ НАЛОГОВОГО АУДИТА	166
Хуан Цзюнью, С. Лю Цзин ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: ОПЫТ КИТАЯ	174
А.А. Цимбалюк АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ	176
А.А. Цыганова, Е.А. Тукова ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	179
И.Н. Черных, Л.И. Горелова РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ	182
О. Н. Четырбок, О.В. Савенко, Т. А. Гилева ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ «6 СИГМ» НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	184
У.Э. Шабанова ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ИГР К РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ	189
З.Ф. Шарифьянова, Р.Ю. Адигамова, И.Ф. Ахмадуллина РОЛЬ СТРАХОВАНИЯ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	192

<p>П.В.Шведенко, М.Л.Постников, Д.А.Красовский Shvedenko Petr Vladimirovich, Postnikov Maxim Leonidovich, Krasovsky Dmitry Anatolyevich ПОНЯТИЕ БИЗНЕС - МЕТРИК И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ CONCEPT OF BUSINESS METRICS AND CLASSIFICATION</p>	196
<p>Ц.Д. Ширапов ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ</p>	199
<p>Р.А. Шириязданова АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН</p>	201
<p>Р.А. Шириязданова АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО УМПО</p>	203
<p>А. Д. Ширяев АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ</p>	205
<p>М.В.Шуман ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ УСТОЙЧИВЫХ ОТНОШЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ С СУБЪЕКТАМИ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ</p>	208
<p>Юэ Сяньхуэй ОБЩАЯ ТИПОЛОГИЯ БАНКОВ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ НА ТЕРРИТОРИИ РФ</p>	211
<p>Цзе Сяодун, Тао Юншо, Т.Н.Якубова АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИЕЙ (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ LENOVO)</p>	219
<p>Е.Н. Яхимович СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КАК РЕЗЕРВ ПОВЫШЕНИЯ ОБЩЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</p>	221



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей конференций. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течении 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru а так же отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы

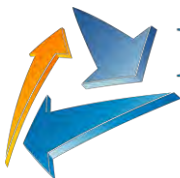
С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте aeterna-ufa.ru

Научно-издательский центр «Аэтерна»

Aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68

info@aeterna-ufa.ru



ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в
Международном научном журнале «Инновационная наука»**

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершенных исследований, проблемного или научно-практического характера.

Журнал издается в печатном виде формата А4

Периодичность выхода: 1 раз месяц.

Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца

В течении 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Научно-издательский центр «Аэтерна»

Aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68

science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

**ЗАКОНОМЕРНОСТИ
И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ
В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ**

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
5 декабря 2015 г.**

В авторской редакции

Подписано в печать 09.12.2015 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 15,30. Тираж 500. Заказ 345.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»**

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

aeterna-ufa.ru

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68