

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

СПЕЦВЫПУСК



СЕВАСТОПОЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

«Наука, образование,
творчество:
Севастопольские чтения»

Севастопольский
государственный университет

Кафедра бухгалтерского
учета, анализа и аудита

Является приложением к научному журналу
«Молодой ученый» № 11 (115)

Ведь Плевако

11.1
2016

16+

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 11.1 (115.1) / 2016

СПЕЦВЫПУСК

«НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ТВОРЧЕСТВО: СЕВАСТОПОЛЬСКИЕ ЧТЕНИЯ»

СЕВАСТОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

Редакционная коллегия:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хуснидин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Фёдор Никифорович Плевако (1842–1909) — один из самых известных российских адвокатов, юрист, судебный оратор, действительный статский советник.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, *кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)*

Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*

Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*

Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*

Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Узаков Гулом Норбоевич, *доктор технических наук, доцент (Узбекистан)*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственный редактор спецвыпуска: Шульга Олеся Анатольевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Основной тираж номера 500 экз., фактический тираж спецвыпуска: 35 экз. Дата выхода в свет: 1.07.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

СОДЕРЖАНИЕ

Аниськович Ю. А., Шипилов Н. Ю. Реализация функций контроллинга в автоматизированных системах ERP	1
Бажора В. А., Голдаева Е. В., Матушевская Е. А. Потенциал развития города Севастополя и Республики Крым в современных условиях глобализации	3
Бажора В. А., Полякова А. Б. Оценка эффекта функционирования свободной экономической зоны в г. Севастополе	6
Батищева Н. Н., Батищев А. В. Проблемные аспекты формирования бюджета профессионального футбольного клуба	8
Бельшева Г. Г., Руденко К. В., Шаповалова Е. О. Перспективы и проблемы развития индустрии гостеприимства в Крыму	13
Березина И. В., Малютина Т. Ю. Изучение влияния темперамента студентов 2-курса ИФЭиУ на их успеваемость	15
Ермакова Н., Матушевская Е. А. Оценка эффективности реальных инвестиций для определения целесообразности проекта к реализации (на примере г. Севастополя)	17
Зуйченко К. В., Жарикова О. А. Совершенствование системы управления сбытом продукции на предприятиях общественного питания	20
Калинюк Н. В., Ковалева С. В. Синонимический ряд и экономическая сущность понятий «затраты», «расходы», «издержки» для целей бухгалтерского учета	24
Калищук М. Л., Булгакова О. М., Рожкова М. Г. Совершенствование структуры дебиторской задолженности с помощью ABC-метода анализа по материалам ООО «Кандагар-Крым»	27
Кливак А. А., Рихерт А. А., Рожкова М. Г. Корреляционно-регрессионный анализ как способ прогнозирования экономического развития предприятия (на примере ПАО «Севастопольгаз»)	28
Кобылянская М. С., Богаченок К. Д. Анализ платежеспособности, ликвидности и финансового состояния в контексте управления инвестиционной привлекательностью ООО «Завод Молот-Механика»	30
Конева А. И., Непогодина Н. И. Внедрение методики расчета дифференцированных тарифов на предприятии ГУПС «Водоканал» в г. Севастополе	32
Мудрик А. Ю., Шаповалова Е. О. Статистический анализ уровня жизни населения в Севастополе	35
Огильба А. В., Рура О. В. Характеристика основных видов бухгалтерских рисков	38
Пасынкова О. Ю., Рура О. В. Вопросы оптимизации закупочной деятельности организаций	41
Поддубная Е. С., Поддубная Е. С., Доценко О. С. Уровень безработицы в г. Севастополе в период 2013–2016 годов	44
Полтавская В. Ю., Лукашова О. А. Актуальные проблемы управления производственными затратами	45
Рожкова М. Г., Матушевская Е. А. Особенности оценки инвестиционной привлекательности предприятий Севастополя ..	48
Рожкова М. Г., Травиничев О. И., Березина И. В. Механизмы управления оборотными средствами предприятий Крыма	51

Самодарова Н. А., Доценко О. С.

К вопросу о статистическом оценивании качества жизни населения г. Севастополя (на примере состояния дорожного покрытия)52

Сивякова И. А., Шипилов Н. Ю.

Анализ продуктовой стратегии ГУП г. Севастополя «Агропромышленное объединение «Севастопольский винодельческий завод»54

Хохлова Е. А., Доценко О. С.

Применение экономико-статистических методов анализа и прогноза динамических рядов в исследовании социальных факторов населения59

Черняк А. В., Жарикова О. А.

Пути совершенствования организации системы внутреннего контроля в банках 61

Алмаз, после извлечения его из недр Земли, проходит долгий путь от невзрачного камня до искрящегося шедевра. С каждым точным движением ювелира отсекается все лишнее и тысячелетняя руда чудом превращается в блистающий бриллиант.

Каждый студент — это тоже алмаз. Только особенный алмаз, такой, который может сам себя превратить в бриллиант при чуткой помощи научного руководителя. И каждая статья или научная работа является гранью творческого труда, при помощи которого раскрывается перед миром алмаз-студент.

Настоящий сборник начинает традицию изданий кафедрой Бухгалтерского учета, анализа и аудита Севастопольского государственного университета научно-практических работ студентов. В издании собраны результаты студенческих исследований, представленных в виде тезисов докладов круглых столов и научно-практических конференций, проводимых кафедрой.

Руководители надеются, что эти публикации послужат стимулом для дальнейшего личного и творческого роста молодых авторов, шаг за шагом превращающих свою личность в драгоценный бриллиант.

*Кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Матушевская Елена Анатольевна*

*Старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита,
Кобылянская Марина Станиславовна*

Реализация функций контроллинга в автоматизированных системах ERP

Аниськович Юлия Андреевна, магистрант;
Шипилов Николай Юрьевич, кандидат технических наук, доцент
Севастопольский государственный университет

В настоящее время, надежная и эффективная информационная поддержка деятельности предприятия — залог успеха и процветания бизнеса. Современная компания вне зависимости от ее размера и сферы деятельности является сложной и динамичной системой, характеризующейся большим объемом, интенсивностью и разнонаправленностью информационных связей между подсистемами и элементами.

По мере того как развивается и становится более сложной организационная структура предприятия все чаще перед менеджерами становится вопрос, как обеспечить эффективное функционирование системы контроллинга и как контролировать происходящие в ней процессы. Решение автоматизировать систему управления компанией диктует необходимость четкой формализации процесса управления [3, с. 14].

Сегодня на рынке программного обеспечения представлено множество систем автоматизации управления предприятиями. Для правильного выбора программного продукта необходимо четко понимать специфику каждой системы, все ее достоинства и недостатки. Немаловажно учитывать особенности бизнеса. В связи с этим, правильный выбор ERP-системы имеет важное значение для предприятий.

Целью данной статьи является обзор возможностей современных ERP-систем, анализ соответствия этих систем функциональным требованиям системы контроллинга на предприятии и выработка рекомендаций по правильному выбору программного продукта ERP-класса предприятиями определенных отраслей и масштабов для реализации функций контроллинга.

ERP-системы (англ. Enterprise Resource Planning System — система планирования ресурсов предприятия) — это компьютерные системы, созданные для обработки деловых операций организации и для содействия комплексному и оперативному (в режиме реального времени) планированию, производству и обслуживанию клиентов. В частности, ERP-системы имеют следующие характеристики:

- готовое программное обеспечение, разработанное для среды клиент-сервер, как традиционной, так и базирующейся на интернет-технологиях;
- системы интегрируют большинство бизнес-процессов;
- обрабатывают большую часть деловых операций организации;

- используют базу данных всего предприятия, каждый образец данных в которой запоминается, как правило, единожды;

- обеспечивают доступ к данным в режиме реального времени;

- позволяют интегрировать обработку деловых операций и действий по планированию (например, производственное планирование).

Более того, ERP-системы все чаще имеют такие дополнительные характеристики, как:

- поддержка многочисленных валют и языков (что очень важно для транснациональных компаний);

- поддержка конкретных отраслей (например, SAP поддерживает большое число отраслей, включая нефтяную и газовую отрасли, здравоохранение, химическую промышленность и банковское дело);

- способность к настройке без программирования (например, установкой «переключателей»).

В настоящее время существует широкий ассортимент ERP систем и методик их внедрения. ERP-система выступает центральной интегрированной системой, которая приводит все бизнес-процессы к единой базе данных, позволяющей всем департаментам организации обмениваться и управлять данными. ERP-система имеет централизованную структуру, состоящую из единого центрального блока данных, доступ к которому могут иметь все отделы при соответствующем уровне авторизации. Подобная централизованная структура и является причиной прогрессирующей популярности данных систем в течение последних двадцати лет [1, с. 23].

Наличие информационной системы провоцирует посредством улучшения и визуализации процесса положительные тенденции в изменении результатов деятельности компании. Так как контроллинг есть система информационной поддержки всех экономических служб предприятия, интеграция функций ERP-системы отражает понимание контроллинга как инструмента планирования, учета, анализа по отклонениям, подготовки информации для принятия управленческих решений на основе компьютеризированной системы сбора и обработки экономической информации на предприятии.

Решения ERP — это системы управления ключевыми бизнес-процессами предприятия. ERP-система состоит из набора различных программных модулей, обеспечивающих поддержку автоматизации предметных областей де-

тельности. Каждый модуль ERP-системы ориентирован на решение определенной группы задач. Современные ERP-системы могут быть внедрены практически на любом предприятии, любой сферы деятельности и любого масштаба.

По данным IDC наибольшую долю на современном российском рынке ERP-систем занимают продукты компаний SAP, 1С и БЭСТ. Исследования позволяют сделать вывод о том, что на сегодняшний день система SAP R/3 фирмы SAP AG (Германия) является лидером среди систем класса ERP как на мировом, так и на российском рынке. Из отечественных систем популярны продукты «1С: Управление производственным предприятием» компании ООО «1С» и «БЭСТ-5» компании «БЭСТ» [4].

Доминирующее преобладание системы SAP на мировом и российском рынке не случайно. За счет своей архитектуры, гибкости конфигурирования, глубокой локализации система представляет собой универсальное решение, позволяющее автоматизировать предприятия различных размеров и отраслей в разных странах.

Система SAP R/3 состоит из набора прикладных модулей, которые поддерживают различные бизнес-процессы компании и интегрированы между собой в масштабе реального времени. Модуль контроллинга является одним из ключевых в системе. Его функционал ориентирован на решение следующих задач управленческого учета: документирование в количественном и стоимостном отношении потребления производственных ресурсов для выполнения работ; контроль экономичности; поддержка принятия решений. Интеграция контроллинга с бухгалтерией выполняется в режиме реального времени, а результаты работы модуля контроллинга отражаются в ин-

формационной системе руководителя, в которую входят стандартные отчеты, а также инструменты для построения простых и сложных отчетов по различной аналитике.

Среди российских систем ERP-класса наиболее популярными являются системы «1С: Управление производственным предприятием» и «БЭСТ-5».

В отличие от системы SAP, «1С: УПП» и «БЭСТ-5» поставляются единым продуктом в виде изначально преднастроенной типовой конфигурации, включающей функционал для автоматизации всех предусмотренных решением бизнес-процессов предприятия. Тем не менее, решение все же можно условно подразделить на отдельные, взаимосвязанные между собой подсистемы, решающие группы сходных задач. Следует отметить, что системы «1С: УПП» и «БЭСТ-5» изначально являются менее дорогостоящими среди рассмотренных ERP-систем.

Однако для автоматизации крупного предприятия потребуется существенная модификация типовых решений программного продукта «1С: УПП», что вызовет последующие затруднения при обновлениях системы в связи с выпуском новой версии продукта текущей редакции. Такие обновления системы «1С: УПП» выходят достаточно часто. Также периодически производится смена редакций, предусматривающая более серьезное изменение функциональности системы, с последующим завершением поддержки предыдущей редакции. Для успешного перехода с редакции на редакцию необходимы конвертация и перенос данных, что влечет за собой риски потери (искажения) информации. Следовательно, большинство работ по адаптации типового решения под конкретное предприятие производится в «1С: УПП» путем программирования, в то время как в «БЭСТ-5» и SAP — параметризацией.

Таблица 1. Сравнение информационных систем автоматизации контроллинга по функциональным параметрам

Функции	SAP	1С: УПП	БЭСТ-5
Производственные отчеты	+	+	+
Версия для разработчика отчетов	+		
Функционал для контроля эффективности с любым уровнем детализации	+		+
Бизнес-аналитика на основе поисковых технологий	+	+	
Мобильная версия бизнес-аналитики	+	+	
Специальные запросы и варианты анализа		+	
Работа с данными в формате «вопрос — ответ» без привлечения ИТ-персонала	+		
Интеграция с Microsoft Office	+	+	+
Единая платформа для работы с информационными панелями, данными и другим аналитическим контентом, автоматизированная работа с отчетами	+	+	+
Возможность работы с контентом на корпоративных порталах и мобильных устройствах	+	+	+
Персонализация	+	+	+
Прямой доступ к данным	+	+	
Прогнозирование и моделирование		+	
Поддержка официальной отчетности		+	
Представление данных конечным пользователям в согласованных бизнес-терминах	+		

Основной акцент в системе «БЭСТ-5» сделан на развитую параметрическую настройку, которая позволяет обычному пользователю, не имеющему опыта программирования, самостоятельно адаптировать и перенастраивать программный продукт на решение требуемых учетных и управленческих задач.

SAP обладает наибольшей производительностью при работе в системе более 1000 пользователей. В «1С: УПП» и «БЭСТ-5» комфортная работа возможна до 300–400 пользователей в системе. Однако по стоимости система SAP является наиболее дорогостоящей и срок внедрения от начала разработки до продуктивной эксплуатации системы составляет, как правило, от года и выше [2, с. 235].

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика основных функциональных параметров, которые реализованы в том или ином продукте.

Как видно из таблицы, функционал продукта SAP шире, чем у других систем. Это может сыграть решающую роль

при выборе системы для внедрения. Данная таблица является вспомогательным материалом для принятия решения о внедрении продуктов для бизнес-аналитики. Она содержит наиболее часто используемые параметры описания информационных систем.

Таким образом, эффективный контроллинг на предприятии требует наличия соответствующей автоматизированной информационной системы, в качестве которой могут применяться рассмотренные системы класса ERP. ERP-системы являются мощнейшим фактором проведения структурных преобразований в организациях, повышения качества бизнес-процессов и производительности труда. При планировании проекта внедрения информационной системы на предприятии необходимо рассмотреть функциональные возможности предлагаемых рынком систем. На основе анализа необходимых для предприятия, в первую очередь, функциональных возможностей выбираются решения для реализации проекта.

Литература:

1. Дедюхина, М. А. Информационная поддержка контроллинга на основе ERP-систем / М. А. Дедюхина // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. — 2010. — Вып. 4. — с. 22–27.
2. Карпов, Д. В. Проблемы внедрения ERP-систем / Д. В. Карпов // Вестник Нижегородского университета им. Лобачевского, — 2010. — № 4, — с. 233–239.
3. Петров, М. Влияние этапов развития бизнеса на выбор ERP-системы // Финансовая газета. 2003. № 13 (589) — с. 14–15.
4. Обзор рынка ERP-систем // IDC. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://idc-cema.com/index.php?showproduct=35717> (дата обращения: 14.05.2016).

Потенциал развития города Севастополя и Республики Крым в современных условиях глобализации

¹Бажора Виталий Анатольевич, начальник отдела привлечения и сопровождения инвестиционных проектов, магистрант;

²Голдаева Елена Валерьевна, студент;

²Матушевская Елена Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент

¹Правительство Севастополя

²Севастопольский государственный университет

В статье представлен обзор социально-экономических показателей, характеризующих инвестиционный климат регионов. А также сделан вывод об инвестиционной привлекательности г. Севастополя и Республики Крым.

Ключевые слова: развитие региона, инвестиционная привлекательность региона, инвестиционная политика, социально-экономическое развитие, сводно-экономические зоны

Развитие регионов является одним из наиболее важных и значимых приоритетных направлений стратегии развития страны. Позитивная динамика социально-экономических показателей регионов является результатом верного пути проводимой внутренней и внешней политикой государства.

В 2014 году Крым и Севастополь вступили в состав Российской Федерации в качестве ее субъектов. На про-

тяжении двух лет эти регионы претерпели негативное воздействие со стороны ряда факторов. Это и переходный период адаптации субъектов к российскому законодательству, и санкции со стороны ведущих государств мировой арены, и чрезвычайная ситуация в регионах. Однако, правительство г. Севастополя и Республики Крым попыталось уменьшить воздействие данных факторов на подъем экономики.

Поскольку государственная служба статистики Севастополя и Республики Крым не опубликовали показатель ВРП за 2014–2015 гг, то не предоставляется возможным в полной мере рассчитать инвестиционную привлекательность данных регионов. Поэтому мы предлагаем проанализировать основные социально-экономические пока-

затели для получения ясного представления о состоянии экономики г. Севастополя и Республики Крым.

Согласно данным Росстата промышленность Крыма и Севастополя на удовлетворительном уровне. Индекс промышленного производства в 2015 г. к 2014 г. для Севастополя составил 91,6% (рис. 1), а для Крыма — 112,4%.



Рис. 1. Индексы промышленного производства в 2015 году к соответствующему периоду 2014 года в % по г. Севастополю [3]

Рынок товаров и услуг также не стоит на месте. Оборот розничной торговли по итогам 2015 года для Севастополя и Крыма составили 3306,5 млн. руб. и 194567,9 млн. руб. соответственно.

Социальная политика Крыма и Севастополя в переходный период была ориентирована на адаптацию населения к российскому уровню цен и заработных плат. Первоначальная конвертация и дальнейшие индексации позволили за два года привести уровни цен и оплаты труда к общероссийским.

Так индекс потребительских цен Севастополя в 2015 г. к 2014 г. имеет значение 124,3%, а в Крыму — 143,2%. Среднемесячная номинальная заработная плата в 2015 г. в Севастополе составила 25062 руб., а по Крыму — 22329

руб. что превышает показатели прошлого года [1,2]. Таким образом, наблюдается ценообразование в экономике регионов.

Ярким критерием инвестиционного климата в рамках социального направления также является уровень безработицы в регионе. Высокий уровень данного показателя может свидетельствовать о низком воспроизводстве экономики и отсутствии ее развития. Так, в Севастополе по итогам 2015 г. (рис. 2) официально зарегистрировано 440 безработных, что меньше на 80% чем на конец 2014 года. В республике Крым также наблюдается положительная динамика уменьшения уровня безработицы. В конце 2015 года было зарегистрировано 7400 безработных (42% падения).

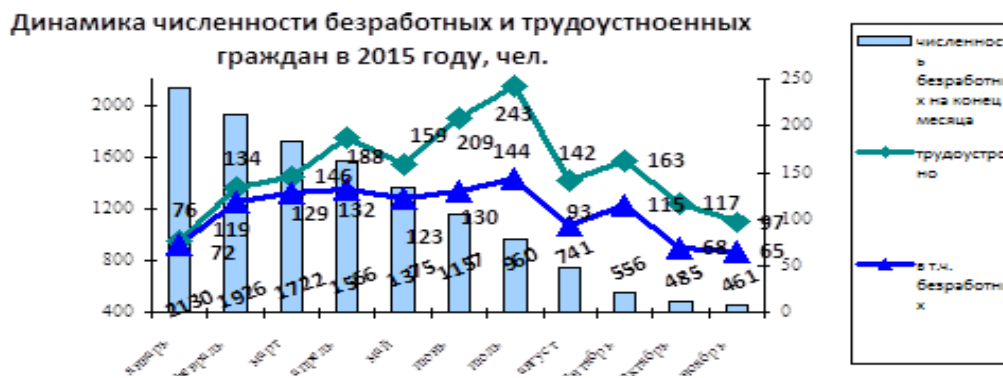


Рис. 2. Динамика численности безработных и трудоустроенных граждан в 2015 г. по Севастополю, чел. [3]

На сегодня Свободная экономическая зона (далее — СЭЗ) являются одним из главных инструментов инвестиционной политики региона. Основными приоритетными направлениями развития и инвестирования являются туризм, виноделие, высокотехнологическое производство и информационные технологии. С 1 января 2015 года на-

чали работу свободные экономические зоны Крыма и Севастополя. Они будут функционировать 25 лет.

Одним из преимуществ, данных СЭЗ, является достаточно низкий объем первоначальных капитальных вложений необходимых для получения статуса Участника СЭЗ, который должен составлять от 3 млн. руб., а для

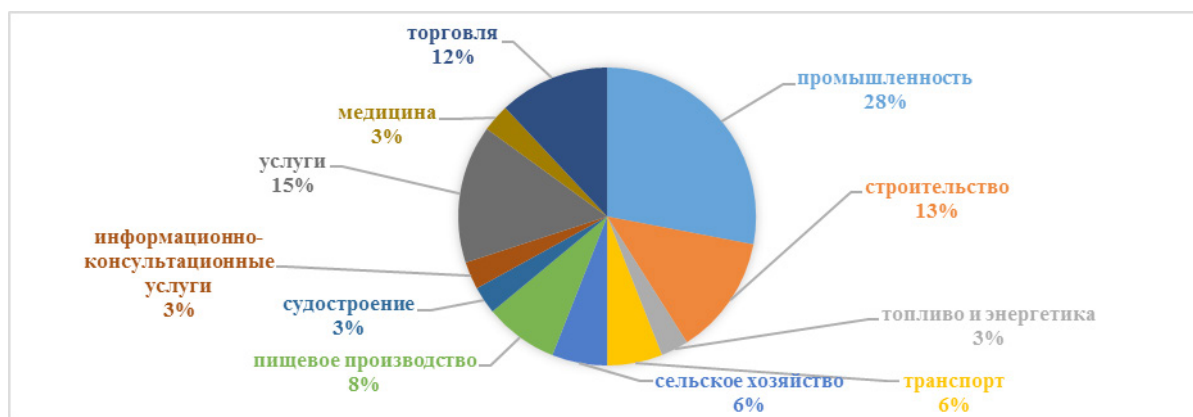


Рис. 3. Сферы деятельности участников СЭЗ Севастополя

иных лиц от 30 млн. руб., что меньше чем в СЭЗ других регионов [3].

На протяжении 2015 года проводилась активная работа по заключению договоров об участии в сводно-экономической зоне. Так в Севастополе на 1 января 2015 г. было заключено 100 договоров, при этом продекларированный объем капитальных вложений составил 1,4 млрд. руб. Участники СЭЗ Севастополя осуществляют инвестирование в различных сферах деятельности: промышленность, строительство, транспорт, судостроение, медицина, торговля сфера услуг и т. д. (рис. 3).

В процессе поквартального исполнения графика капитальных вложений, предусмотренного инвестиционной декларацией и договором, имелись отдельные случаи отклонений в части перевыполнения и/или уменьшения объема капиталовложений, тем не менее, общие годовые показатели были перевыполнены на 19,4% (47,8 млн. руб.). Фактический объем капитальных вложений составил 293,8 млн. руб.

В качестве выполнения социальных обязательств планируется создать 3144 единицы рабочих мест, при этом средний уровень задекларированной заработной платы составит — 28,0 тыс. руб.

Следует отметить, что в 2015 году наблюдались некоторые сдерживающие факторы осуществления деятельности участников свободной экономической зоны.

Некоторые участники свободной экономической зоны не смогли в полном объеме воспользоваться таможенными и налоговыми льготами и преференциями, предусмотренными законодательством, в связи с 6-ти месячной задержкой выдачи свидетельств о включении юридического лица, индивидуального предпринимателя в единый реестр участников свободной экономической зоны. Данный фактор был обусловлен ликвидацией Министерства Российской Федерации по делам Крыма и передачей полномочий Министерству экономического развития Российской Федерации.

В связи с введением режима ЧС в городе Севастополе, некоторые участники не смогли в полном объеме выполнить график капитальных вложений, предусмотренный инвестиционной декларацией, по причине перераспределения денежных средств на незапланированные расходы, связанные с приобретением генерирующего оборудования.

По результатам проведенного мониторинга следует отметить, что несмотря на значительное влияние ряда негативных факторов, инвестиционный климат в городе Севастополе и Республике Крым имеет достаточно высокий уровень и потенциал привлекательности. При этом на основании приведенной статистики и мнений специалистов, можно предположить дальнейший рост инвестиционного потенциала этих регионов.

Литература:

1. Государственная служба статистики города федерального значения Севастополь [Электронный ресурс] // URL: http://sevastopol.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sevastopol/ru/ (дата обращения 12.05.2016).
2. Государственная служба статистики Крымского федерального округа [Электронный ресурс] // URL: http://crimea.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/crimea/ru/ (дата обращения 12.05.2016).
3. Инвестиционный портал Севастополя [Электронный ресурс] // URL: <http://investsevastopol.ru/ru/> (дата обращения 12.05.2016).

Оценка эффекта функционирования свободной экономической зоны в г. Севастополе

¹Бажора Виталий Анатольевич, начальник отдела привлечения и сопровождения инвестиционных проектов, магистрант;

²Полякова Анастасия Борисовна, студент

¹Правительство Севастополя

²Севастопольский государственный университет

В работе рассмотрены вопросы создания и первого опыта функционирования свободной экономической зоны на территории г. Севастополя.

Ключевые слова: свободная экономическая зона, Севастополь, режим налоговых льгот и преференций.

Для увеличения объемов инвестиций, ускорения экономического развития, создания необходимых комфортных условий для инновационного развития региона и страны, повышения уровня занятости населения в большинстве стран устанавливается государством на определенных территориях особые организационно-правовые режимы. Такая система применяется также для решения региональных проблем, которые не входят в принятый порядок или требуют установления особенного организационно-правового пространства, например, создание индустриальных парков экспортной ориентации или особых экономических зон [2].

Свободная экономическая зона (далее — СЭЗ) в Севастополе области была создана в 2015 году. Целями ее создания являлись:

- обеспечение особых благоприятных условий для развития производства в регионе;
- повышение уровня занятости населения;
- формирование благоприятного климата для привлечения инвестиций в проекты с участием иностранного и отечественного капитала.

Закон, вступивший в силу 1 января 2015 года, дал старт созданию СЭЗ в регионе. Он контролирует отношения, возникающие в процессе функционирования СЭЗ с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития, привлечения инвестиций в развитие действующих и создание новых проектов, а также улучшения транспортной и иных инфраструктур, туризма, сельского хозяйства и санаторно-курортной сферы [1].

Таблица 1. Ожидаемые эффекты функционирования СЭЗ

Прямые	Косвенные
Привлечение дополнительных инвестиций	Активизация предпринимательской и инвестиционной деятельности
Увеличение налоговых поступлений	Повышение эффективности хозяйствования
Создание новых рабочих мест	Структурная перестройка экономики региона

Приоритетные отрасли для инвестирования и развития:

- высокотехнологичное производство;
- туризм;
- виноделие;
- отрасль информационных технологий.

Для резидентов СЭЗ предусмотрены налоговые преференции по следующим видам налогов:

1. Тарифы страховых взносов для Севастополя 7,6%;
2. Налог на прибыль в федеральный бюджет — 0% (на 10 лет), в бюджет Севастополя — 2% — в течение 3-х лет; 6% — с 4 по 8 годы; 13,5% — с 9 года с момента внесения в реестр резидентов СЭЗ;
3. Налог на имущество (0%);
4. Земельный налог. (0% в течение 5 лет; п. 9 ст. 395 НК РФ.)

Экономика Севастополя в 2014 году находилась под влиянием многих негативных факторов, которые были вызваны переходным периодом и сложной геополитической ситуацией.

Основными из них являются:

- потеря традиционных рынков сбыта;
- поиск новых поставщиков сырья и продукции;
- изменения в логистике,
- поиск новых хозяйственных связей.

За 2015 г. заключено более 100 договоров об участии в свободной экономической зоне на территории города федерального значения Севастополя. Предприниматели, участники СЭЗ в Севастополе, задекларировали капитальных вложений более чем на 4 миллиарда рублей. За 2015 год участники СЭЗ превысили заявленный объем капитальных вложений более чем на 47 млн рублей. Количество планируемых к созданию рабочих мест — 3144 ед., средний уровень предполагаемой заработной платы вырастет до 28 тыс. рублей. В 2014 году средняя заработная плата в городе составила чуть больше 13 тыс. рублей [4].

Капитальные вложения направлены в оборудование для изготовления железобетонных изделий; медицинское

оборудование; дорожно-строительную технику; оборудование для судоремонта, производства хлеба, молочного производства; производственную линию для розлива бутилированной воды и другое.

Индекс промышленного производства в 2015 года вырос на 18% в сравнении с прошлым годом. Рост произошел за счет традиционных отраслей — судостроения, судоремонта, приборостроения. В легкой промышленности объем производства вырос на 10%.

Участники свободной экономической зоны осуществляют деятельность в промышленности (28 проектов); сельском хозяйстве (6 проектов); строительстве (13 проектов); в отрасли торговли и услуги (11 и 16 проектов); в отрасли транспорта (6 проектов), других отраслях (20 проектов) [3].

14 апреля 2015 года появился первый резидент свободной экономической зоны в Севастополе. Им стало ОАО «Южный берег» расположенное в городе Севастополе и занимающееся производством бутилированной воды. По сообщению для прессы директора фирмы объем инвестиций составит почти 27 млн. рублей в первые три года. Важным моментом является то, что эти инвестиции направлены в Севастополь из Казахстана.

Собственники «Золотой Балки», еще одного резидента СЭЗ города, взяли обязательства реконструировать парковую зону предприятия и сделать его не только современным заводом по розливу шампанских вин, но и элементом туристического кластера. Объем предполагаемых инвестиций составит более 100 миллионов рублей. Будет

проведен капитальный ремонт помещений и приобретено новое оборудование. Также планируется часть средств инвестировать в инфраструктуру Балаклавы.

Итоги первого года функционирования СЭЗ в регионе:

1) более 100 действующих организаций-резидентов внесены в единый реестр, из которых на данный момент, в промышленной отрасли функционируют более 28% предприятий;

2) в организациях-резидентах фактически создано более трех рабочих мест;

3) фактически вложенные инвестиции на 18% превышают заявленный уровень капиталовложений. Это свидетельствует о достаточно высокой инвестиционной привлекательности региона;

4) индекс промышленного производства составил 118%.

Это, несомненно, позитивный результат реализации целей создания СЭЗ. Из этого следует, что происходит формирование более благоприятного инвестиционного климата для потенциальных резидентов.

В сложившихся условиях возрастает актуальность вопроса формирования новой адаптированной модели экономического и социального развития Севастополя. Важно, что разработка новой системы должна желательным образом сопровождаться одновременным определением способов оперативной оценки экономического и социального эффектов, которые связаны с корректируемыми инструментами регулирования.

Таким образом, можно сказать, что первые планы начинают воплощаться в первых результатах работы.

Литература:

1. О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях республики Крым и города федерального значения Севастополя: Федеральный закон РФ от 29.11.2014 г. № 377-ФЗ.
2. Божко, Т.А., Меньщикова В.И. Механизм оценки эффекта от создания особых экономических зон//Социально-экономические явления и процессы, №2 – 2012, с. 12–17.
3. Официальный сайт правительства Севастополя: <http://sevastopol.gov.ru/>.
4. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по городу Севастополю: <http://sevastopol.gks.ru/>.

Проблемные аспекты формирования бюджета профессионального футбольного клуба

Батищева Надежда Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Батищев Андрей Владимирович, студент

Севастопольский государственный университет

В статье раскрыты подходы к формированию бюджета на основании Центров финансовой ответственности с учетом требований отечественного законодательства и Союза европейских футбольных ассоциаций. Рассмотрены вопросы структуры и содержания разделов бюджета профессиональных футбольных клубов.

Ключевые слова: бюджетирование, планирование, учено-аналитическое обеспечение, расходы, себестоимость, стандарты, положения.

Футбол является одним из самых динамично развивающихся направлений спортивной отрасли экономики. Деятельность футбольных клубов позволяет говорить о них как о полноценных субъектах хозяйствования, выполняющих как экономические функции, путем предоставления соответствующих услуг, так и социальные, так как они функционируют в сфере физической культуры и спорта.

Одним из направлений научного исследования развития коммерческой составляющей футбольных клубов в России должны стать проблемы управления их деятельностью, в частности, учетно-аналитическое обеспечение данного процесса. Специфика футбольных клубов как субъектов хозяйствования определяет особенности направлений регулирования учетных операций и объектов учетного отражения.

Учитывая, наряду со спортивной, возрастающую коммерческую направленность деятельности футбольных клубов, международные футбольные организации все больше внимания уделяют финансовому контролю деятельности таких клубов. В 2011 году Союз европейских футбольных ассоциаций (УЕФА) с целью контроля хозяйственной деятельности футбольных клубов, дополнительно к правилам их лицензирования, которые касаются в основном спортивных вопросов, ввел финансовый fair play («фэйр-плей»). Таким образом, УЕФА фактически является организацией, которая регулирует не только спортивную сторону деятельности футбольных клубов, но и выдвигает требования к финансовой деятельности, включая систему бухгалтерского учета и финансовой отчетности, соблюдение которых является одним из основных условий для получения лицензии на участие в спортивных соревнованиях.

Учитывая специфику финансирования профессиональных футбольных клубов (ПФК), одним из приоритетных направлений управления деятельностью клуба как субъекта хозяйствования, является система бюджетирования. Бюджетирование можно рассматривать с разных позиций, однако, если учесть тот факт, что это сочетание планирования и контроля, то очевидной становится вза-

имосвязь с бухгалтерским учетом. Связь учета и бюджетирования реализуется через основные функции учета: контрольную, информационную и аналитическую. С этих позиций и будет рассматриваться процесс формирования бюджета.

Вопросам учетного обеспечения управления деятельностью ПФК в разное время уделяли внимание в своих работах такие ведущие отечественные и зарубежные экономисты, как И. А. Ковчегин, И. В. Косорукова, Н. С. Семенов, А. Вилки, Д. Дайте, Д. Джонс, С. Морроу, Ч. Мотли, В. Нил, М. Райт, Д. Хант и другие. Анализ их трудов указывает на весомые научные и практические результаты в исследовании методики управления деятельностью субъектов хозяйствования в сфере физической культуры и спорта. Тем не менее, нерешенным остается ряд теоретических и практических вопросов, касающихся учетного обеспечения управления деятельностью футбольных клубов и бюджетирования как основы учетно-аналитического обеспечения деятельности ПФК.

Целью данной статьи является рассмотрение особенностей формирования бюджета профессиональных футбольных клубов на основании определения Центров финансовой ответственности и структуры бюджета ПФК с учетом требований отечественного законодательства и положений финансового «фэйр-плей» УЕФА.

Для достижения поставленной цели предполагается решить следующие задачи:

- 1) определение этапов бюджетирования;
- 2) формулирование задач бюджетирования как элемента управления;
- 3) определение центров финансовой ответственности;
- 4) определение структуры и содержания разделов бюджета профессиональных футбольных клубов с учетом специфики их деятельности.

Бюджетирование футбольного клуба — это процесс, который состоит из трех основных этапов:

— планирование бюджета на предстоящий год (бюджетный период) с его разбивкой по месяцам (текущие бюджеты);

— контроль исполнения бюджета;

— анализ выполнения бюджета по завершению бюджетного периода.

Основными задачами бюджетирования являются:

— определение и планирование источников финансирования деятельности клуба;

— планирование инвестиционной деятельности клуба и ее обеспечения финансовыми средствами;

— планирование финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения деятельности, на бюджетный период и текущий месяц;

— планирование графика расходования финансовых ресурсов на бюджетный период и текущий месяц;

— оперативный контроль рациональности и эффективности использования доходов клуба и финансовых средств, которые выделяются акционерами (собственниками);

— повышение бюджетной дисциплины центров финансовой ответственности клуба;

— прогноз финансовых результатов деятельности клуба, оценка ее экономической эффективности и прогнозирование показателей бюджета на следующий среднесрочный период (бюджетный год, финансовый год или более длительный период).

Для четкой организации всех этапов бюджетирования футбольному клубу необходимо разработать внутренний нормативный документ, например, регламент, которым определяются методические принципы, порядок планирования бюджета и контроля его исполнения.

В таком регламенте, прежде всего, необходимо определить основные элементы планирования бюджета: плановый (бюджетный) период, бюджетный цикл и порядок проведения бюджетной кампании, центры финансовой ответственности, состав и статьи бюджета доходов и бюджета расходов. Решение таких вопросов также необходимо для синхронизации планирования бюджета и контроля его исполнения с бухгалтерским учетом хозяйственной деятельности футбольного клуба.

Первая особенность бюджетирования профессиональных футбольных клубов состоит в том, что периодом планирования их бюджета является не календарный год, а футбольный сезон первенства России, продолжительностью 12 месяцев с 1 июля одного года до 30 июня следующего года. Так как бюджетный период футбольного клуба распространяется на полугодия двух календарных лет его можно назвать среднесрочным периодом планирования бюджета.

При разработке параметров бюджета необходимо выработать четкое их согласование с порядком бухгалтерского учета операций хозяйственной деятельности и финансового контроля. Эта задача может быть выполнима при условии формирования центров финансовой ответственности, уровней бюджетного лимита и порога существенности.

При планировании бюджета должно быть выдержано единство использования методов признания доходов и расходов, единых принципов классификации доходов и расходов в учете и использование принципа секвестирования текущего бюджета.

Центром финансовой ответственности (ЦФО) признается подразделение, четко определенное структурой клуба, которое является обособленным направлением расходов. Состав ЦФО футбольного клуба для целей автоматизации планирования бюджета и контроля его исполнения может быть дополнен соответствующей кодировкой и представлен следующими позициями:

- администрация клуба;
- коммерческий департамент;
- транспортно-хозяйственный отдел;
- пресс-служба;
- медицинская группа;
- главная команда;
- спортивный департамент;
- спортивная база клуба;
- стадион.

В случае необходимости состав ЦФО может быть детализирован с выделением соответствующих расходов по отделам ЦФО, например:

- аппарат генерального директора;
- финансово-экономический департамент;
- служба безопасности;
- тренерский состав главной команды;
- футболисты главной команды;
- молодежная команда;
- отдел спортивной селекции и т. д.

Клубом должен быть определен бюджетный лимит как плановая предельная величина расходов на текущий месяц. При этом допускается несущественное отклонение фактических расходов от их плановой суммы, которое называется порогом существенности.

Например, в каждом конкретном случае порог существенности может быть определен как 3%–5% превышения общего бюджетного лимита, или по ЦФО, или по статье расходов.

Для повышения финансовой ответственности и бюджетной дисциплины о превышении порога существенности и его причинах необходимо доложить руководству и собственнику клуба.

В противном случае, когда возникает экономия расходов, применяется принцип секвестирования бюджета. Суть его заключается в том, что если фактическая сумма расходов по конкретной статье окажется ниже ее плановой величины, то сумма полученной разницы должна быть зарегистрирована как экономия бюджетных средств и не может использоваться для выполнения других статей бюджета.

Особое значение для согласованности бюджета и порядка бухгалтерского учета имеет выбор метода признания доходов и, особенно, расходов. Из двух возможных вариантов для футбольных клубов, тем более с бюджетами уровня клубов РФПЛ, таким должен быть метод начисления, использование которого полностью соответствует требованиям РСБУ и МСФО.

Бюджет футбольного клуба, как и любого другого хозяйствующего субъекта, состоит из двух основных раз-

делов: доходов и расходов. Но при формировании бюджета ПФК, необходимо учитывать специфику деятельности, которая заключается в организации спортивно-зрелищных мероприятий с многообразием связанных с ним направлений: от продажи спортивной атрибутики до строительства и модернизации стадиона.

Кроме того, для профессионального футбола характерна специфика, заключающаяся, в частности, в деятельности на рынке трансфера спортсменов, и особенность структуры доходов, главным элементом которого являются взносы собственника. В составе расходов наибольший удельный вес приходится на оплату труда футболистов.

Учитывая такие особенности, бюджет среднего уровня для футбольных клубов РФПЛ может иметь следующую структуру:

- бюджет инвестиционный;
- бюджет трансферный;
- бюджет расходов на персонал;
- бюджет операционных расходов;
- бюджет финансовых расходов;
- бюджет коммерческих доходов;
- сводный бюджет доходов и расходов.

Рассмотрим основные задачи и порядок планирования соответствующих видов бюджета профессионального футбольного клуба.

Бюджет инвестиционный является основным планом расходов клуба, направленных на использование в инвестиционных проектах. В состав таких расходов включается стоимость собственных и субподрядных работ и товарно-материальных ценностей (ТМЦ), необходимых для строительства или модернизации стадиона и других объектов недвижимости, стоимость основных средств, приобретение которых планируется с целью повышения спортивных результатов футбольных команд и эффективности использования инфраструктуры клуба. Бюджет инвестиционный планируется исходя из инвестиционных проектов по ЦФО и статьям расходов.

Бюджет трансферный является основным планом расходов клуба, связанных с расходами на приобретение трансферных прав на футболистов. Такой бюджет планируется исходя из потребности клуба в футболистах соответствующей квалификации, их игровой позиции на футбольном поле и финансовых возможностей клуба.

Расходы на трансферы российские футбольные клубы учитывают в составе расходов текущего периода. В основном это связано с особенностями принятыми в России правилами обложения НДС операций трансфера спортсменов. Тем не менее, трансфер спортсменов, по сути, является передачей прав, которые в европейских странах называются правами на регистрацию.

Поэтому большинство футбольных клубов Европы рассматривают трансферные операции как инвестиционную деятельность. При этом приобретенные права на регистрацию футболистов они учитывают в составе нематериальных активов с последующей амортизацией их стоимости.

Такой подход также способствует снижению риска нарушения критерия безубыточности, определенного правилами финансового «фэйр-плей». Разные требования организаций, регулирующих футбольную и хозяйственную деятельность ПФК уже стали причиной применения финансовых санкций к некоторым клубам РФПЛ. Необходимость формирования трансферного бюджета обусловлена тем фактом, что расходы на трансферы спортсменов, сопоставимы, а иногда и превосходят бюджеты инвестиционных или операционных расходов (в клубах РФПЛ).

Операции трансферов футболистов отличаются особым объектом учета. Планировать такие операции достаточно сложно, так как переходы футболистов из клуба в клуб достаточно непредсказуемы.

Получение доходов от продажи трансферных прав на футболистов зависит от многих факторов, начиная с соотношения спроса-предложения на трансферном рынке и вплоть до личных симпатий к отдельным футболистам главных тренеров и собственников футбольных клубов, которые планируют приобретение их трансферных прав. Впрочем, дискретность проведения операций на трансферном рынке позволяет клубам более-менее точно спрогнозировать поступление доходов от продажи трансферных прав [3].

Кроме того, основная часть трансферных операций проводится по окончании сезона, то есть среднесрочного периода. Следовательно, в доходы от трансферных операций могут быть включены в бюджет по факту их получения до или в начале нового бюджетного года.

При формировании бюджета необходимо учесть еще одну особенность трансферных операций. Такие операции клубов высших дивизионов не только Европы, но и других стран предусматривают значительные суммы расчетов между клубами, которые исчисляются десятками миллионов евро или долларов.

Поэтому трансферные договора, как правило, предусматривают поэтапную оплату приобретенных прав. Соответственно, каждый клуб в бюджетировании и в бухгалтерском учете должен использовать определенный метод признания доходов и расходов.

Несколько сложнее выглядит ситуация с планированием расходов на приобретение трансферных прав. Футбольные клубы знают, какие позиции в командах требуют усиления и имеют планы проведения соответствующих трансферов. Тем не менее, решение задачи трансфера нередко сводится только к наличию финансовых средств.

При формировании отдельного трансферного бюджета футбольные клубы руководствуются главным образом, согласованием своей трансферной политики с собственниками, которые определяют для клуба возможную сумму для осуществления операций приобретения прав на игрока на рынке трансферных услуг.

В результате, исходя из этой согласованной суммы, футбольные клубы ищут пути удовлетворения своих трансферных потребностей и пожеланий собственников.

Бюджет расходов на персонал является основной планирования клубом расходов на заработную плату. Такие расходы состоят из фонда оплаты труда (ФОТ) сотрудников клуба и индивидуальных выплат, которые проводятся в основном футболистам, например, подъемные и страховые взносы в фонды социального страхования (ФСС). В таком бюджете на планируемый среднесрочный период отражается плановая величина ФОТ и страховых взносов в ФСС с ФОТ по сотрудникам клуба и ЦФО.

Наиболее значимой частью текущих расходов футбольного клуба является заработная плата футболистов. При этом клубу необходимо четко определиться с классификацией расходов на заработную плату футболистов как объекта бухгалтерского учета.

Кроме того, бюджет расходов на персонал по причине трансферов футболистов, приема или увольнения других сотрудников подвержен в течение планового периода наибольшему влиянию объективных факторов. Поэтому, несмотря на то, что заработная плата является элементом текущих расходов бюджет расходов на персонал необходимо планировать отдельно от бюджета операционных расходов.

Еще одна особенность планирования бюджета расходов по персоналу состоит в том, что обычно заработная плата футболистов и тренеров согласно их контрактам определена в условных единицах (\$ или €). Такое условие оплаты также необходимо учитывать при бюджетировании.

В частности, в сезоне 2014/15 многие клубы РФПЛ столкнулись с проблемой увеличения курса иностранных валют по отношению к рублю. Соответственно, увеличились расходы на выплату заработной платы в рублевом эквиваленте к сумме, определенной согласно контрактам с футболистами и тренерами.

То, что расходы увеличились это объективная реальность, и текущие расходы на оплату труда персонала все равно придется обеспечить финансовыми ресурсами. В какой-то мере сгладить остроту проблемы может порядок планирования бюджета. В частности, в расчете бюджета расходов на персонал может быть применен прогнозный для каждого месяца курс перерасчета иностранной валюты в рубли.

Спрогнозировать курс рубля к иностранной валюте на год вперед достаточно сложно. Поэтому при расчете ФОТ на среднесрочный период проще применить к плановой его сумме коэффициент акселерации, который увеличит плановый ФОТ на сумму соответствующую среднему росту курса иностранной валюты.

Бюджет операционных расходов является основным планом клуба по использованию расходов на осуществление спортивной и коммерческой деятельности. Такой бюджет является наиболее широким по направлению использованию расходов, каждое из которых имеет особый состав.

К таким направлениям использование расходов, например, относятся: обеспечение учебно-тренировочных сборов (УТС), обеспечение домашних игр, обеспечение

игр на выезде, обеспечение участия футболистов в соревнованиях (страхование футболистов, экипировка, спортивный инвентарь, взносы в РФС и т. д.), обеспечение деятельности футбольной академии, содержание и эксплуатация стадиона и спортивной базы и т. д. Поэтому планирование общего бюджета операционных расходов проводится на основе расчета операционных расходов не только по статьям расходов характерных для каждого ЦФО, но и по направлениям использования расходов [1].

В таком же порядке может проводиться расчет других текущих расходов планируемых на среднесрочный период, например, в бюджете финансовых расходов. Естественно, в порядке расчета таких расходов изменятся его параметры.

Бюджет финансовых расходов является основным планом клуба по проведению расходов финансового характера, к которым относятся: расходы на уплату налогов (налог на прибыль, налог на имущество юридических лиц), расходы на уплату процентов по банковским кредитам, на уплату штрафов государственных органов и руководящих футбольных органов (РФС, УЕФА) и прочие финансовые расходы.

Бюджет коммерческих доходов является планом получения доходов от коммерческой деятельности. Такими доходами могут быть доходы от продажи прав национальных телевизионных трансляций (бродкастинг), спонсорские взносы, доходы матчей (от продажи билетов, от продажи продуктов питания и напитков во время матчей и т. д.), доходы от рекламы, призовые УЕФА, доходы от продажи трансферных прав футболистов и прочие доходы [2].

Размер наиболее крупных доходов, таких как, доходы от продажи прав национальных телевизионных трансляций и призовые УЕФА, фактически становится известен по окончании сезона. Поэтому достоверно известны их суммы, которые включаются в бюджет очередного среднесрочного периода. Клубам остается только определиться с периодом их получения.

Наиболее точно на основании условий предоставления услуг и проведения расчетов, определенных соответствующими договорами, футбольные клубы могут определить размер и периоды поступления доходов от рекламы. Но при этом необходимо учитывать, что нередко такие договора являются бартерными. Таким образом, планировать поступление денежных средств по таким договорам не приходится. С другой стороны, отсутствие платежа по договорам «бартерной рекламы» положительно сказывается на процессе заготовления материальных ценностей (футбольная экипировка, спортивный инвентарь, топливо для транспортных средств и т. д.). Тем не менее, в бухгалтерском учете полная стоимость рекламных услуг и полученных материальных ценностей будет отражена, соответственно, в составе доходов и расходов.

Бюджет коммерческий является по сути дела бюджетом деятельности по продвижению товаров клуба. На основании статистических данных об объемах продаж предыдущих периодов, показателей динамики их роста и техни-

ческого расширения сети розничных продаж футбольный клуб с определенной степенью достоверности может составить бизнес-план продажи фирменной продукции с логотипом футбольного клуба. В связи с тем, что другие доходы клуба имеют точные наименования и четко идентифицированы, бюджет торговли фирменной продукцией может быть не просто бюджетом прочих доходов, а именоваться именно как бюджет коммерческий.

При этом можно также учесть, что по сравнению с другими направлениями деятельности, каждая из которых имеет свою специфику, торговля фирменной продукцией футбольного клуба является типовой и практически не отличается от проведения торговли другими организациями, в том числе в ее учетно-аналитическом обеспечении. Поэтому бюджет коммерческий может включать не только доходы от деятельности фирменной торговой сети, но и связанные с их получением расходы, то есть он может быть бюджетом коммерческих доходов и расходов.

Например, один из ведущих футбольных клубов Украины «Шахтер» Донецк, проводит продажу фирменной продукции с логотипом клуба через дилера в лице ООО «Шахтер Трейдинг», которая является юридически самостоятельной организацией. Соответственно, такая организация имеет отдельный бюджет своей деятельности и отдельное ее учетно-аналитическое обеспечение.

Завершающим этапом формирования бюджета футбольного клуба на среднесрочный период становится формирование сводного плана с выявлением дефицита бюджета как превышения суммы запланированных в соответствующих бюджетах расходов, над суммой планируемых к получению собственных доходов клуба. После согласования с владельцем клуба планируемых расходов по направлениям использования и общей сумме, и определения размера дефицита бюджета, устанавливается объем спонсорских взносов в денежном выражении, которыми владелец обеспечивает клуб в течение среднесрочного периода.

В настоящее время бюджеты и любая отчетность о финансовой деятельности практически каждого российского футбольного клуба являются коммерческой тайной, что идет вразрез с требованиями российского законодательства [4]. Пока основные результаты финансовой деятельности большинства клубов РФПЛ можно частично увидеть в средствах массовой информации после их опу-

бликования в базе данных СПАРК (Система профессионального анализа рынков и компаний агентства Интерфакс), причем с существенным отставанием во времени.

Представленная отчетность подтверждает, как правило, убыточность хозяйственной деятельности отечественных клубов. Тем не менее, многие из клубов РФПЛ периодически представляют информацию о росте собственных доходов, в частности от продажи прав телевизионных трансляций, от продажи спортивной атрибутики и т. д. Отличную возможность организации увеличения доходной части бюджета и относительного сокращения их расходов на операционную деятельность предоставляет клубам РФПЛ подготовка к проведению в нашей стране финальной стадии Чемпионата мира 2018 года.

С учетом всего вышеизложенного, можно сделать следующие выводы.

Бюджетирование футбольных клубов является одной из важных функций управления его деятельностью, основываясь на результатах которой можно более эффективно использовать имеющиеся ресурсы и планировать результаты деятельности.

Бюджетирование будет эффективным, при планировании, основанном на анализе фактических данных бухгалтерского учета предыдущего периода; контроле исполнения бюджета и анализе выполнения бюджета по окончании бюджетного периода.

Для реализации задач, поставленных перед бюджетом ПФК необходимо четко сформулировать регламент, которым определяются методические принципы бюджетирования, связанные с принципами учета, порядок планирования бюджета и контроля его исполнения.

Для повышения эффективности управления путем совершенствования процесса бюджетирования, в частности, важно определить основные элементы планирования бюджета: плановый, т. е. бюджетный период, бюджетный цикл и порядок проведения бюджетной кампании, а также четко сформулировать критерии определения центров финансовой ответственности, состав и статьи бюджета доходов и бюджета расходов.

Специфика функционирования профессионального футбольного клуба как коммерческой и как спортивной организации должна быть учтена при разработке разделов бюджета и формировании его структуры.

Литература:

1. Регламент УЕФА по клубному лицензированию и финансовому «фэйр-плей» выпуск 2015 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru.uefa.org>
2. Руководство Российского футбольного союза по лицензированию футбольных клубов в Российской Федерации. Редакция 7.02015 г. <http://ru.uefa.org>
3. Регламент РФС по статусу и переходам (трансферу) футболистов утвержден Постановлением Исполкома РФС № 141/4 от 05 марта 2011 года (ред. от 01.06.2015 г.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
4. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minfin.ru>

Перспективы и проблемы развития индустрии гостеприимства в Крыму

Бельшева Галина Георгиевна, студент;
Руденко Ксения Вячеславовна, студент;
Шаповалова Екатерина Олеговна, старший преподаватель
Севастопольский государственный университет (г. Севастополь)

В статье анализируется состояние и перспективы развития туризма в Крыму и его значимость для развития региона в целом.

Ключевые слова: туризм, туристская отрасль, индустрия гостеприимства, анализ туристской деятельности.

Туризм в настоящее время развивается очень стремительно. Именно туризм стал одним из доступных средств познания окружающего нас мира, его истории, достопримечательностей и культурного наследия.

Актуальность данной статьи заключается в том, что выявление проблем и перспектив индустрии гостеприимства в Крыму позволит рассмотреть слабые стороны в инфраструктуре полуострова, а также в культурной и бытовой составляющей жизнедеятельности Крыма.

Целью исследования является анализ наличия и состояния туристских ресурсов Республики Крым и оценка основных направлений развития материально-технического, финансового и трудового потенциала сферы туристско-рекреационных услуг.

Индустрия гостеприимства — это одна из крупных и быстро развивающихся систем сектора экономики, состоящая из таких видов обслуживания, которые опираются на принципы гостеприимства, характеризующиеся щедростью и дружелюбием по отношению к гостям.

В структуру индустрии гостеприимства входят [2, с. 18]: Предприятия общественного питания; Транспортные услуги; Культурно-развлекательные услуги. Средства размещения.

Крым обладает всеми необходимыми ресурсами для качественного развития индустрии гостеприимства в данной местности, именно поэтому его следует развивать для большего привлечения туристов и инвесторов.

Анализ наличия и состояния туристских ресурсов Республики Крым материально-технического, финансового и трудового потенциала сферы туристско-рекреационных услуг позволили выявить основные проблемы развития отрасли.

1. Проблема транспортной доступности Республики Крым наземным и воздушным транспортом, минуя территорию Украины. После принятия Крыма в состав РФ и прекращения железнодорожного сообщения в 2015 году по сравнению с 2014 годом заметно снизился поток туристов, на 1 123 000 млн. чел., что повлекло за собой отрицательные последствия, препятствующие дальнейшему развитию туристской деятельности на полуострове.

2. Высокая доля нелегализованного частного сектора в структуре туристских услуг Республики Крым. Крым ежегодно посещают 6 млн туристов. При этом 20% всех ту-

ристов — это организованные отдыхающие, оставшиеся 80% — туристы, предпочитающие останавливаться в частных мини-гостиницах, квартирах. Основными причинами отсутствия возможности функционирования в сезоне 2014 года являлись: отсутствие статуса юридического лица, наличие необходимости проведения реконструкции (модернизации) номерного фонда и материально-технической базы, политические причины и др.

3. Низкий уровень развития инфраструктуры. Недостаточное количество гостиниц международного уровня, по состоянию на начало 2014 г., Европейским стандартам из 232 официально зарегистрированных гостиничных средств размещения в республике соответствует только 26 крымских отелей.

4. Высокий физический и моральный износ материально-технической базы в связи с практическим отсутствием инвестиций и недостатком средств на обновление основных фондов, в том числе по причинам их неэффективной эксплуатации.

Анализ основных показателей состояния и эффективности туристской деятельности по Крыму и Севастополю в целом позволил выявить основную тенденцию развития индустрии гостеприимства и представлен в таблице 1.

По результатам данного исследования видно, что туристские потоки сократились почти в два раза в 2014 г., при этом объем предоставляемых услуг в денежном выражении сократился лишь на 31,8%, что говорит о повышении стоимости отдыха вместе с резким спадом туристского потока. Кроме того, доход от 1 койко-дня в отчетном периоде вырос на 20,4%, а платежи в бюджет от произведенных услуг лишь на 4,6%. Такая ситуация объясняется тем, что стоимость туристских услуг возросла, с одновременным ростом коммерческих затрат. То есть, рост затрат превысил темп роста доходов, что привело к несоответствию прироста платежей в бюджет и прироста доходов от туристских услуг в 2014 году по сравнению с 2013 г.

Подводя итог анализу основных показателей состояния и эффективности туристской деятельности по Крыму и Севастополю в целом можно сказать, что рост стоимости услуг, негативно сказывается на потоке туристов и пополнении бюджетных средств.

На сегодняшний день, для совершенствования развития индустрии гостеприимства в Республике Крым, правитель-

Таблица 1. Динамика основных финансово-экономических показателей состояния и развития туристской отрасли в Крыму за 2013–2014гг. [1]

п/п	Показатели	2013 год	2014 год	Абсолютное изменение +/-	Темп роста, %
1	Количество максимально развернутых коек, ед.	137415	121488	— 15927,0	88,4
2	Количество организованных отдыхающих, в том числе, чел.	1193813	647270	— 546543,0	54,2
2.1	— граждан Российской Федерации, чел.	364873	423055	58182,0	115,9
2.2	— граждан СНГ (в т. ч. Украина), чел.	785668	215861	— 569807,0	27,5
2.3	— граждан дальнего зарубежья, чел.	43272	8354	— 34918,0	19,3
3	Среднесписочная численность работающих, чел.	39806	32935	— 6871,0	82,7
4	Количество проведенных койко-дней	14084937	7976397	— 6108540,0	56,6
5	Среднее количество дней пребывания, дней	11,9	12,3	0,4	103,4
6	Объем предоставленных услуг, тыс. руб.	16080411,04	10960129,7	— 5120281,3	68,2
7	Объем реализованных услуг в расчете на 1 отдыхающего, руб.	13548,3	16932,9	3384,6	125,0
8	Средняя стоимость 1 койко-дня, руб.	1141,6	1374,1	232,5	120,4
9	Затраты на 1 койко-день, руб.	1052,7	1364,3	311,6	129,6
10	Платежи в бюджет, приходящиеся на 1 койко-день, руб.	151	158	7	104,6

ством РФ, в программе развития Крыма до 2020 года в рамках государственно-частного партнерства, планируется:

- создать эффективные механизмы, отвечающие современным требованиям, для создания конкурентоспособной среды и улучшения инфраструктуры полуострова;

- обеспечить постоянное транспортное сообщение с материковой частью РФ;

- увеличить количество действующих индустриальных парков, что позволит увеличить поток туристов на полуострове [3].

В настоящее время, четко видна тенденция сокращения предложения для россиян на отечественном рынке туристских услуг, на основании чего можно прогнозировать повышение туристского интереса к Крыму, который должен занять освободившуюся нишу пляжного туризма для россиян. Однако важно совершенствовать местный туристический продукт и при повышенном спросе выходить на международный уровень качества.

На государственном уровне необходимо проводить мониторинг стоимости путевок в государственные санатории и лечебницы, следить за их оптимальным значением, тем самым, не допускать появления спекулятивной стоимости отдыха по всей отрасли в целом. Кроме того, в связи с острой необходимостью, решения одной из основных проблем туризма — предельным устареванием материально-технической базы и инфраструктуры региона в целом, правительству необходимо минимизировать налоговую нагрузку на те предприятия туристской отрасли, которые модернизируют, создают и обновляют свои основные фонды.

Крым — это новый для нашей страны, бурно развивающийся регион, отягощенный рядом проблем, но вместе с тем способный к масштабному развитию и представляющий уже сейчас колоссальный туристский интерес. Все проблемы Крымского полуострова не уникальны, имеется положительный международный опыт, который также необходимо внедрять, адаптировав под реалии Российской Федерации.

Литература:

1. Министерство курортов и туризма Республики Крым. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://minkurort.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=4627/
2. Концепция развития туристско-рекреационного потенциала Крыма. / под ред. / М.Ю. Лайко: Издательский центр «Онеbook». 2014. — 274 с.
3. Правительство Российской Федерации. Постановление от 11 августа 2014 года № 790 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420213682/>
4. Министерство курортов и туризма Республики Крым. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://mtur.rk.gov.ru/rus/info.php?id=603956/>

Изучение влияния темперамента студентов 2-курса ИФЭиУ на их успеваемость

Березина Ирина Викторовна, старший преподаватель;

Малютина Татьяна Юрьевна, студент

Севастопольский государственный университет

С целью выявить взаимосвязь темперамента студентов с их успеваемостью было проведено исследование среди обучающихся 2го курса на трех направлениях подготовки Института финансов, экономики и управления. В качестве метода исследования был взят Личностный опросник Г. Айзенка, содержащий 57 вопросов, дающих личностную оценку по трем пунктам: экстраверсия-интроверсия, нейротизм, «шкала лжи».

Собранные данные обрабатывались при помощи ключа. Исходя из набранного количества баллов по каждому пункту определялись: социальная ориентация личности, эмоциональная стабильность и демонстративность поведения (ориентированность испытуемого на социальное одобрение).

По Словарю Ожегова «темперамент — совокупность индивидуальных психических свойств человека, характеризующих степень его возбудимости и проявляющихся в его отношении к окружающей действительности, в силе чувств, поведении. Сангвинический, меланхолический, холерический и флегматический темпераменты» [2].

Холерик (от греч. cholē — желчь) — субъект, характеризующийся высоким уровнем психической активности, энергичностью действий, резкостью, стремительностью,

силой движений, их быстрым темпом, порывистостью, иногда бывает агрессивным [1].

Меланхолик (от греч. (melanos) — черные, chole — желчь) — субъект, характеризующимся низким уровнем психической активности, замедленностью движений, сдержанностью моторики и речи, быстрой утомляемостью. При неблагоприятных условиях у меланхолика может развиваться повышенная эмоциональная ранимость, замкнутость, отчужденность [1].

Сангвиник (от лат. sanquis — кровь) — субъект, характеризующийся высокой психической активностью, энергичностью, работоспособностью, быстротой и живостью движений, разнообразием и богатством мимики, быстрым темпом речи. Эмоции — преимущественно положительные — быстро возникают и быстро сменяются [1].

Флегматик (от греч. phlegma — слизь) — субъект, характеризующийся низким уровнем психической активности, медлительностью, невыразительностью мимики. У флегматика преобладает спокойное, ровное настроение. Чувства и настроения обычно отличаются постоянством [1].

Полученные данные были сгруппированы в соответствующие таблицы для каждого направления подготовки (табл. 1).

Таблица 1. Группировка студентов кафедры Финансы и кредит по типу темперамента

Кафедра	Меланхолик	Холерик	Сангвиник	Флегматик	Общее число студентов
Финансы и кредит	7	7	7	3	24
Бухгалтерский учет, анализ и аудит	4	5	12	3	24
Менеджмент организаций	4	9	8	3	24

Для всех типов темперамента был найден средний балл студентов при помощи средней арифметической взвешенной. За X принята отметка, полученная студентом во время зимней сессии учебного года 2015–2016, а за f —

частота, с которой эта отметка встречается среди обучающихся с данным типом темперамента (табл. 2,3,4). Обработанные результаты наглядно представлена на рисунках 1,2,3.

Таблица 2. Расчет среднего балла студентов, обучающихся по направлению Финансы и кредит

Подсчет среднего балла у студентов с темпераментом «Меланхолик»		Подсчет среднего балла у студентов с темпераментом «Холерик»		Подсчет среднего балла у студентов с темпераментом «Сангвиник»		Подсчет среднего балла у студентов с темпераментом «Флегматик»	
X	f	X	f	X	f	X	f
5	13	5	12	5	13	5	2
4	10	4	12	4	13	4	7
3	2	3	11	3	9	3	6
X _{ср}	4,4	X _{ср}	4,0	X _{ср}	4,1	X _{ср}	3,7

Таблица 3. Расчет среднего балла студентов, обучающихся по направлению Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Подсчет среднего балла у студентов с темпераментом «Меланхолик»		Подсчет среднего балла у студентов с темпераментом «Холерик»		Подсчет среднего балла у студентов с темпераментом «Сангвиник»		Подсчет среднего балла у студентов с темпераментом «Флегматик»	
X	f	X	f	X	f	X	f
5	9	5	3	5	21	5	1
4	9	4	19	4	31	4	4
3	9	3	3	3	7	3	2
Хср	4,0	Хср	4,0	Хср	4,2	Хср	3,9

Таблица 4. Расчет среднего балла студентов, обучающихся по направлению Менеджмент организаций

Подсчет среднего балла у студентов с темпераментом «Меланхолик»		Подсчет среднего балла у студентов с темпераментом «Холерик»		Подсчет среднего балла у студентов с темпераментом «Сангвиник»		Подсчет среднего балла у студентов с темпераментом «Флегматик»	
X	f	X	f	X	f	X	f
5	3	5	8	5	11	5	2
4	6	4	13	4	3	4	3
3	3	3	6	3	10	3	4
Хср	4,0	Хср	4,1	Хср	4,0	Хср	3,8

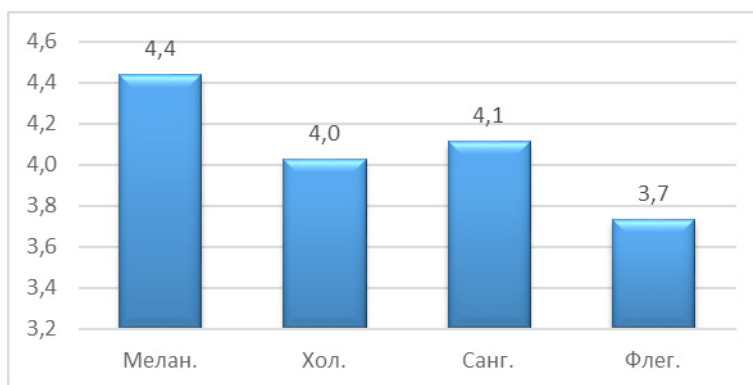


Рис. 1. Средний балл по каждому типу темперамента для кафедры Финансы и кредит

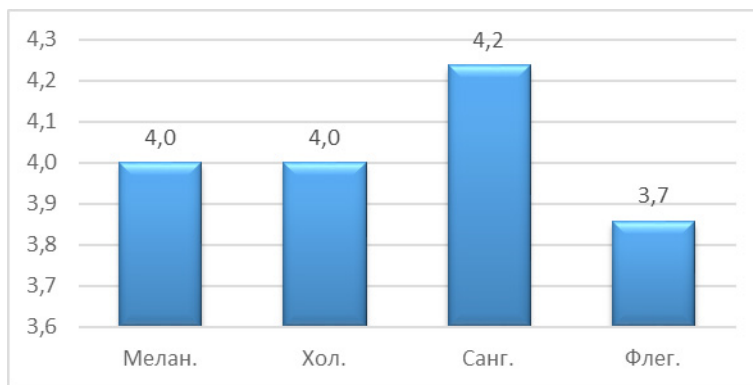


Рис. 2. Средний балл по каждому типу темперамента для кафедры Бухгалтерский учет, анализ и аудит

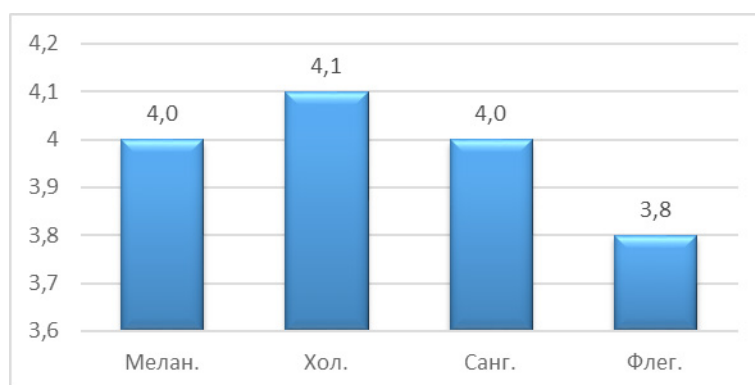


Рис. 3. Средний балл по каждому типу темперамента для кафедры Менеджмент организаций

Используя средний балл по каждому типу темперамента был сделан вывод, состоящий в том, что по направлению подготовки Менеджмент организаций успешнее всего обучаются студенты с темпераментом «Холерик», обладающие врожденными лидерскими способностями и умением принимать оперативные решения. По специ-

альности Финансы и кредит самые высокие результаты показывают студенты с типом темперамента «Меланхолик», склонные к затяжной монотонной работе, доштные. Внимательным и усидчивым «Сангвиникам» и «Флегматикам» подходит специальность Бухгалтерский учет.

Литература:

1. Психологический словарь // Мир психологии. URL: <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?word=499> (дата обращения: 16.05.2016).
2. Словарь Ожегова // Толковый словарь русского языка. URL: <http://www.ozhegov.org/> (дата обращения: 16.05.2016).

Оценка эффективности реальных инвестиций для определения целесообразности проекта к реализации (на примере г. Севастополя)

Ермакова Наталья, магистрант;

Матушевская Елена Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Севастопольский государственный университет (г. Севастополь)

Рассмотрена на примере современных инвестиционных проектов г. Севастополя методика оценки эффективности реальных инвестиций для целесообразности проекта к реализации. Дана характеристика основных показателей эффективности и на основе их был выбран инвестиционный проект, который принесет наибольший доход в будущем.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные проекты, чистый приведенный доход, индекс доходности, рентабельность, дюрация, эффективность.

Сегодня, инвестор очень требовательный и будет вкладывать денежные средства только в те проекты, которые инвестиционно привлекательны и эффективны. Для экономики России особенно актуальным является вопрос оценки эффективности реальных инвестиций.

В начале 21 века учеными разработаны методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов, однако они требуют значительной доработки [1]. В число всемирно признанных методов оценки эффективности инвестиций входит расчет таких показателей, как net present

value (NPV), internal rate of return (IRR) и некоторых других [2, с. 7].

Вопросам оценки инвестиционных проектов посвящены труды отечественных и зарубежных ученых: Берес В., Боталова А.С., Брейли Р., Виленский П.Л., Иванов Г.М., Коган А.Б. и др.

Целью статьи является на основе существующих методик оценить эффективность реальных инвестиций для определения целесообразности проектов г. Севастополя.

По данным инвестиционного портала в Севастополе существует достаточно большое количество инвестиционных проектов, общая сумма инвестиций составляет около 20 млрд. руб.¹. Наибольший удельный вес объема вложений приходится на отрасль обрабатывающей промышленности. С целью рассмотрения методики оценки эффективности реальных инвестиций, было выбрано 2 достаточно крупных инвестиционных проекта. Один из них, проект строительства и эксплуатации торгово-складского терми-

нала и обеспечивающей инфраструктуры в Севастополе, а другой — инвестиционный проект по строительству завода по переработке мяса и молока в г. Севастополь.

Исходные данные проекта представлены в таблице 1. Из представленных данных видно, что срок окупаемости первого проекта приходится через 4 года, а второго через 5 лет. Норма дисконтирования равна 20% (согласно ставке кредитования Российского Национального Коммерческого банка).

Таблица 1. Исходные данные по инвестиционным проектам г. Севастополя (рассчитано авторами)

Показатель	Будущая стоимость затрат (IC _n) и доходов (P _n), тыс. руб.	
	проект строительства и эксплуатации торгово-складского терминала и обеспечивающей инфраструктуры в Севастополе	проект по строительству завода по переработке мяса и молока
Инвестиционные затраты (IC), тыс. руб.	105000	127500
Доходы (P), тыс. руб.		
5-ый год	60000	-
6-ой год	80000	125000
7-ой год	90000	120000
8-ой год	85000	140000
9-ый год	80000	150000
Итого дохода	395000	535000

Источник информации: Биржа инвестиционных проектов <https://www.inproex.ru>

Основным показателем оценки эффективности реальных инвестиций является чистая текущая стоимость инвестиционного проекта (NPV). Данный показатель основан на сопоставлении приведенной к настоящей стоимости суммы чистых денежных поступлений (P_n) за период эксплуатации инвестиционного проекта и суммы инвестиционных затрат (IC_n) на его реализацию.

Чистый приведенный доход рассчитывается по формуле [1, с. 187; 2 с. 581]:

$$NPV = \sum_{n=1}^t \frac{P_n}{(1+i)^n} - IC$$

Для рассматриваемых проектов, чистый приведенный доход представлен в таблице 2.

Таблица 2. Чистый приведенный доход по исходным инвестиционным проектам

Показатели	Проект 1	Проект 2
Чистый приведенный доход NPV (ставка 20%)	6355	9575

По приведённым результатам мы видим, что оба инвестиционных проекта могут быть приняты к реализации, но реализация проекта по строительству завода по переработке мяса и молока может дать наибольшее увеличение капитала.

Далее необходимо рассчитать индекс доходности (ID). Это относительный показатель, отражает отношение приведенных доходов к объему инвестиционных расходов.

Он рассчитывается по формуле [1, с. 188; 2, с. 584]:

$$ID = \sum_{n=1}^t \frac{P_n}{(1+i)^n} / IC$$

Для рассматриваемых проектов, индекс доходности приведён в таблице 3.

¹ Источник информации: официальный сайт правительства Севастополя <http://sevastopol.gov.ru/city/invest/>.

Таблица 3. Индекс доходности инвестиционных проектов

Показатели	Проект 1	Проект 2
Индекс доходности ID	1,06052381	1,075098039

Результаты, представленные в таблице 3 показывают, что при реализации первого проекта сумма возвратного чистого денежного потока на 6,5% превышает объем инвестиционных затрат, а при реализации второго проекта превышает на 7,1%. Из этого следует, что для реализации следует принять второй проект.

Рассчитаем норму рентабельности (IRR). Данный показатель характеризует уровень доходности конкретного инвестиционного проекта, выраженный дисконтной

ставкой, по которой будущая стоимость чистого денежного потока приводится к стоимости инвестиционных затрат.

Показатель рассчитывается по следующей формуле [1, с. 189; 2, с. 587]:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 + NPV_2} * (i_2 + i_1)$$

Для рассматриваемых проектов, внутренняя норма рентабельности приведена в таблице 4.

Таблица 4. Внутренняя норма рентабельности инвестиционных проектов

Показатели	Проект 1	Проект 2
Внутренняя норма рентабельности IRR	21,04%	21,18%

Из расчётов видим, что ставка дисконтирования ниже внутренней нормы рентабельности IRR, поэтому вложенный в проекты капиталы принесет положительное значение NPV, следовательно, оба проекта можно принять.

Также необходимо рассчитать коэффициент эффективности проекта (ARR). Он измеряет доходность с обычной точки зрения, связывая указанные инвестиции (или средние инвестиции) с будущей ежегодной средней чи-

стым прибылью. Коэффициент рассчитывается по формуле [3, с. 562]:

$$ARR = \frac{\bar{P}}{\frac{(IC-RV)}{2}}$$

где, \bar{P} где, \bar{P} — среднегодовая чистая прибыль;
RV — остаточная стоимость (ликвидационная).

Для рассматриваемых проектов, коэффициент эффективности инвестиций отражен в таблице 5.

Таблица 5. Коэффициент эффективности инвестиций проектов

Показатели	Проект 1	Проект 2
Коэффициент эффективности проекта ARR	1,50	2,10

Данный показатель сравнивают с индексом доходности. Видно, что по первому проекту $ARR < ID$, это значит, что данный проект следует отвергнуть, но во втором проекте $ARR > ID$ значит его целесообразно принять к реализации.

Так как оба инвестиционный проекта г. Севастополя имеют положительное значение NPV и практически равный IRR, то необходимо рассчитать длительность инвестиций — дюрацию (D), с целью выбора окончательного варианта инвестирования. Дюрация — это средне-

взвешенный срок жизненного цикла инвестиционного проекта.

Показатель рассчитывается по формуле [3, с. 564]:

$$D = \sum_{n=1}^t t * \frac{Pn}{(1+i)^n} / \sum_{n=1}^t \frac{Pn}{(1+i)^n}$$

Дюрация исходных инвестиционных проекта представлена в таблице 6.

Таблица 6. Дюрация инвестиционных проектов

Показатели	Проект 1	Проект 2
Дюрация	6,78	7,36

Дюрация показала, что принять к реализации необходимо первый проект, так как скорость окупаемости инвестиций доходами наименьший.

Рассмотрим все проведенные расчеты в сравнительной таблице 7.

Таблица 7. Показатель эффективности реальных инвестиций

Показатели	Проект 1	Проект 2
Чистый приведенный доход NPV (ставка 20%)	6355	9575
Индекс доходности ID	1,06052381	1,075098039
Внутренняя норма рентабельности IRR	21,04%	21,18%
Коэффициент эффективности проекта ARR	1,50	2,10
Дюрация	6,78	7,36

Таким образом, можно сделать вывод, что проанализировав основные показатели эффективности реальных инвестиций двух крупных проектов, однозначно можно выбрать инвестиционный проект по строительству завода по переработке мяса и молока в г. Севастополе, так как чи-

стый приведенный доход, индекс доходности и другие показатели выше конкурентного проекта, следовательно, эффект от реализации будет выше. Хотя показатель дюрации ниже, он незначительно повлияет на получаемый доход.

Литература:

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / Рук. авт. кол.: В. В. Коссов, В. Н. Лившиц, А. Г. Шахназаров — М.: Экономика, 2000.
2. Коган, А. Б. Методология оценки внутренней и общественной эффективности реальных инвестиций: монография [Электронный ресурс] / А. Б. Коган; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). — Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2014. — 223 с. — 1 электрон.-оптич. диск (CD-R).
3. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А. Н. Гаврилова, Е. Ф. Сысоева, А. И. Барабанов, Г. Чигарев, Л. И. Григорьева, О. В. Долгова, Л. А. Рыжкова. — 6-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2013. — 432 с.
4. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / коллектив авторов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2015. — 720 с.
5. Костырко, Р. О. Финансовый анализ: Учебн. Пособие. — Х.: Фактор, 2007. — 784 с.

Совершенствование системы управления сбытом продукции на предприятиях общественного питания

Зуйченко Кристина Васильевна, магистрант;
Жарикова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Севастопольский государственный университет (г. Севастополь)

В данной статье раскрыты проблемные вопросы организации системы управления сбытом на предприятии общественного питания. Уточнено понятие системы управления сбытом, сбыта, сбытовой политики. Представлено мнение автора статьи о том, что грамотно построенная система организации и контроля сбытовой политики организации способна обеспечить максимально высокую конкурентоспособность предприятия общественного питания. Предложена организация контроллинга сбытовой деятельности, расписаны роли главных и вспомогательных специалистов отдела сбыта. Описаны взаимосвязи данных специалистов с прочими подразделениями предприятия.

Ключевые слова: *сбытовая деятельность, управление сбытом, контроллинг, предприятия общественного питания.*

Актуальность изучения проблем совершенствования системы управления сбытом на предприятиях обще-

ственного питания состоит в том, что решение этой сложнейшей и многоаспектной проблемы напрямую зависит от

создания и непрерывного совершенствования управления, которое может максимально эффективно использовать знания, навыки и опыт специалистов многих профессий, всех уровней данной сферы национальной экономики каждой страны.

Постановка проблемы. Проблемы развития отрасли общественного питания в динамичных условиях хозяйствования занимают особое место в политике России и являются одним из важнейших объектов теоретических исследований в области современной экономики.

Научный вклад в разработку описываемой в данной статье проблемы внесли такие ученые, как Богданова И., Абалкина Л., Энертон-Томаса К., Бережной Н., Усова В., Кабакова В., Бок Зи Коу, Мартынова В., Томилова В., Пригожина А., Кирана У., Броймера Р., Мескона М., Уокера Дж., Коршунова Н. и др. В работах рассматривается обобщенное состояние рынка общественного питания и его специфика, отличающая данную сферу от всех прочих, проводится глубокий анализ вопросов совершенствования форм и методов планирования, прогнозирования, регулирования развития системы сбыта на предприятиях общественного питания.

Цель статьи — предложить решения по улучшению работы системы управления сбытом продукции на предприятиях общественного питания.

Основными целями в хозяйственной деятельности всех предприятий общественного питания являются поставка, производство и сбыт (реализация) готовой продукции.

Такие определение готовой продукции дают современные авторы экономических учебников — это итоговый продукт всего производственного процесса каждого предприятия. Это изделия и полуфабрикаты, которые полностью обработаны на предприятии и соответствуют требованиям ГОСТ и техническим условиям, одобрены отделением технического контроля и отгружены на склад готовой продукции.

В новых экономических условиях динамичного развития экономики во всех сферах, работа предприятий предусматривает перераспределение основных функциональных сфер деятельности любых хозяйствующих субъектов, но это касается, в основном, именно сферы *сбыта*. Составляющие, из которых разрабатывается система управления сбытовой деятельностью предприятия — это субъекты, объекты, методы и роль, с помощью которых данное предприятие повышает эффективность своей сбытовой деятельности. Эффективная и многоуровневая концепция управления сбытом приносит такому предприятию значительное увеличение объема продаж, стабильный рост дохода и уверенное положение на конкурентном рынке [2, 64].

Сбыт — это сфера деятельности организации, где в конечном итоге предприятие достигает своей цели. Поэтому формирование сбыта следует рассматривать как важнейший элемент всех маркетинговых мероприятий в анализируемом секторе рыночной экономики. Сбыт — это процедура товаропродвижения от производителя к потре-

бителю, которая включает транспортировку продукции, ее последующее хранение, стабилизацию запасов на необходимом уровне, продвижение к оптовым и розничным агентам по продажам, предпродажную подготовку, оформлении заказов, документов и страховок, реализацию проверки груза и отпуска готовой продукции.

Стратегическое управление заведением общественного питания — это, в первую очередь, умение его руководящего состава корректно организовать само производство, реализацию услуг и продукции предприятия общественного питания максимально эффективно, используя для этого все имеющиеся ресурсы и возможности предприятия, с учетом потребностей и возможностей рынка, всех факторов, воздействующих на предприятие в настоящем и будущем.

Следует проанализировать формирование сбытовой политики предприятий общественного питания как основу совершенствования всей ее системы сбыта.

Итак, в наиболее широком смысле, сбытовую политику предприятий общественного питания следует понимать как поведенческую философию или общие законы работы, которых хозяйствующий субъект (предприятие, организация) собирается придерживаться в сфере создания новых каналов распределения своей продукции и перемещения продукции во времени и пространстве.

В связи с основными правилами деятельности в сфере распределения можно назвать следующие основные качества специалиста отдела сбыта:

- целостность;
- целеустремленность;
- способность полноты учета маркетинговой информации касательно спросу покупателей, потребностей и возможных трудностей участников сбытового процесса, личных издержек производства и т. д.;
- согласованность (сочетаемость существующих задач по сбыту с решениями в области самого товара, процесса формирования окончательной цены и себестоимости, средств сообщения и обеспечения производства);
- системность (изучение сбыта и прочих инструментов маркетинга как основных и важнейших элементов, вызывающих постоянный синергетический эффект от их совместного использования);
- гибкость (активная готовность к пересмотру устаревших позиций в случае возникновения такой необходимости).

По нашему мнению, сбытовая политика представляет собой сознательное руководство деятельностью по распространению товара.

Сбытовая политика — значимое поле деятельности предприятия общественного питания.

Сбытовая политика, ее проведение и разработка обязаны строиться на достаточно качественном знании рынков (внешней среды) и потенциальностей предприятия (внутренней среды), т. е. на данные, которые можно обрести в конечном итоге осуществления глобальной исследовательской и сбытовой функции маркетинга.

В современных динамичных условиях развития ресторанного бизнеса в России управление сбытом рассматривается гораздо шире, чем просто отношения поставщик — покупатель. Первоначально внимание фокусировалось на оптимизации внутренних процессов, теперь все большее значение приобретает внешняя интеграция участников бизнеса, основанная на межфирменных кооперационных связях и создании единых информационных каналов с поставщиками и клиентами.

Возникает необходимость в оптимальном сочетании всех бизнес — процессов в организации на протяжении всего пути движения товара от поставщика до конечного потребителя.

Ведущую роль здесь играет поддержание постоянного баланса между потребностями и поставками, что реализуется на основе интеграции и балансирования процессов с момента производства до конечного потребления продукции.

Эффективно и максимально качественно организованная сбытовая политика любого товара, естественно, вызовет значительное увеличение спроса на этот товар, будет способствовать рыночному достижению новых уровней развития предприятия, повышает его престижность и значимость среди конкурентов.

Во время проектирования и реализации любых стратегических и тактических операций, разворачивается вся сущность эффективной сбытовой политики.

В условиях вышеизложенных соображений, каждое предприятие общественного питания обязано быстро трансформировать свою деятельность в короткий срок и значительно более оперативно, чем все его конкуренты, принимая во внимание интересы, сопряженные со сбережением и увеличением благосостояния, как самого предприятия, так и покупателя, общества.

Основой для исполнения поставляющей, производственно-технологической, инновационной и финансовой политики, обязана служить сбытовая политика общественного питания.

Исследовать данную проблему рациональнее всего руководящим специалистам отделов сбыта и маркетинга.

По нашему мнению, именно специалисты, занимающие данные должности, обязаны координировать текст (проект) «Положения о сбытовой политике» с прочими руководителями подразделений данного предприятия.

После проведения всех необходимых согласований начальник отдела сбыта (маркетинга) представляет подписанный прочими специалистами-руководителями отделов содержание «Положения о сбытовой политике» для утверждения непосредственно директору этого предприятия. «Положение о сбытовой политике» внедряется в работу предприятия приказом непосредственного руководителя (совета директоров, акционеров, директора) организации.

Мы считаем, что документальное закрепление сбытовой политики в работе предприятия целесообразно по нижеследующим причинам:

1) формирует общее видение работы системы сбыта и возникающих проблем всеми ответственными за данное направление специалистами, что поставит их перед необходимостью понимать проблемы не только своего подразделения, но и прочих подразделений предприятия и убедительно свидетельствует о взаимосвязи разнообразных аспектов сбытовой деятельности;

2) ведет к формальному принятию основных показателей сбытовой деятельности предприятия для проведения более глубокого контроля;

3) делает предприятие наиболее подготовленным к любым внезапным переменам, что актуально в динамично развивающейся сфере общественного питания;

4) способствует достаточно четкой координации принимаемых усилий по сбытовой работе;

5) формальное и документальное закрепление необходимых стандартов деятельности по сбыту снижает возможность злоупотреблений и возможных неточностей;

6) на базе разработанных положений профильные специалисты могут разрабатывать индивидуальные более подробные для каждого из подразделений.

Целесообразно также будет периодически (не реже раза в месяц) проводить рабочие совещания, с целью контроля над соответствием всех положений новой сбытовой политики. В совещаниях обязаны принимать участие все специалисты, которые в той или иной мере несут ответственность за разработку сбытовой политики, а так же лица, которые принимали участие в ее разработке, внедрении и продвижении, в том числе заместители директора, главный инженер, начальник отдела материально-технического снабжения и начальник финансового отдела [1, с. 58].

Кадровый состав, который имеет отношение к реализации готовой продукции, обязан быть с соблюдением всех формальностей ознакомлен с информацией в «Положении о сбытовой политике» и обязан предельно точно соблюдать принятые решения в своей данной деятельности.

Рассмотрим совершенствование контроля выполнения планов сбыта. Процесс формирования планов сбыта на предприятии общественного питания целесообразно проводить по нижеприведенной схеме (рис. 1).

Наименования должностей работников, которые производят контроль, наряду с этим, в силах отличаться от приведенных ниже.

Лицо, которое осуществляет первичный контроль над ходом выполнения планов сбытовой деятельности, является экономист по сбыту. А так же, данный специалист подготавливает и ежедневно по установленному на каждом конкретном предприятии индивидуальном порядке передает заместителю начальника отдела сбыта по управлению сбытом отчеты о выполнении планов продаж за день и с начала отчетного периода, который устанавливается в зависимости от объемов производства продукции, а также ежедневные отчеты.

Момент перехода готовой продукции от менеджера по продажам к потребителю может быть предусмотрен дополнительным договором.



Рис. 1. Модель формирования планов сбыта [авторская разработка]

Именно в таком случае, получив оперативную информацию о необходимых расчетах по анализируемым договорам из финансового отдела или из отдела бухгалтерии, договорно-правовое бюро обязано проинформировать о факте совершенной продажи экономический отдел [3, с. 26].

Данные отчеты представляются по установленной на данном предприятии форме, то есть представляют собой системно синхронизированные и в установленном режиме утвержденные стандартизированные формуляры внутренней отчетности предприятия.

В таких отчетах об отгрузке необходимо дополнительно указывать плановые и фактические данные по всем совершенным видам отгрузки, видам транспортировки; по времени, которое было затрачено на производство погрузочно-разгрузочных работ, непосредственно сам процесс транспортировки продукции и обратный пробег грузового автотранспорта организации.

Начальник отдела сбыта на основании максимально актуальных данных о ходе выполнения планов сбыта предприятия, а так же данных по отклонениям основных показателей деятельности, проводит глубокий анализ выявленных заместителем причин отклонений. Проводит полную оценку принятых в пределах компетенции последнего мер и принимает собственные меры (по отклонениям основных показателей) в пределах компетенции занимаемой должности, в том числе принимает решения по выявленным виновникам путем наложения на данных лиц действующих дисциплинарных взысканий и т. д. [4, с. 12].

Благодаря тому, что каждый начальник отдела сбыта каждый рабочий день подготавливает оперативные сводки

по не устраненным отклонениям основных показателей деятельности предприятия и представляет их на рассмотрение руководителям предприятия, где принимаются необходимые управленческие решения для их устранения, методом первичной отчетности осуществляется эффективный оперативный контроль сбыта готовой продукции на предприятиях общественного питания.

Вывод. Таким образом, управление процессом сбыта продукции является одной из самых актуальных проблем маркетинговой политики каждого предприятия.

Исходя из вышеизложенного, необходимо отметить, что грамотно построенная система организации и контроля сбытовой деятельности способна обеспечить максимально высокую конкурентоспособность предприятия [4, с. 95]. Для этого мы рекомендуем принять следующие меры:

- проводить рабочие совещания, с целью контроля за соответствием всех положений принятой сбытовой политике, динамично меняющимся внутренним и внешним условиям и адекватного реагирования предприятия на изменения рыночной конъюнктуры;

- в отчетах об отгрузке следует указывать плановые и фактические данные по видам отгрузки, видам транспортировки; по времени, затраченному на осуществление погрузочно-разгрузочных работ, непосредственно транспортировку и обратный пробег автотранспорта;

- экономист по сбыту обязан лично подготовить и ежедневно по установленному графику передать заместителю начальника отдела сбыта актуальные отчеты о выполнении планов продаж за день и с начала отчетного периода, а также ежедневные отчеты;

— начальник отдела сбыта ежедневно подготавливает оперативные сводки по не устраненным отклонениям и представляет их на рассмотрение на вышеуказанных совещаниях руководителей предприятия, где принимаются

необходимые управленческие решения для их устранения, методом первичной отчетности осуществляется эффективный оперативный контроль сбыта готовой продукции на предприятиях общественного питания.

Литература:

1. Васильев, Г.А., Поляков В.А., Основы рекламной деятельности, Профессиональный учебник, — М., ЮНИТИ, 2004. — 360 с.
2. Пивоварова, М. Стратегии привлечения клиентов в индустрии гостеприимства // Маркетинг. — № 2. — 2009. с. 63–68
3. Токарев, Б.К. Сбытовая политика предприятия / Б.К. Токарев. — М.: Юнити-Дана, 2011. — 257 с.
4. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 2-е изд., переработанное и дополненное / Г.В. Савицкая. — Мн.: ИП «Экоперспектива», 2012. — 498 с.

Синонимический ряд и экономическая сущность понятий «затраты», «расходы», «издержки» для целей бухгалтерского учета

Калинюк Назарий Васильевич, студент;
Ковалева Светлана Васильевна, старший преподаватель
Севастопольский государственный университет

В данной статье авторами рассмотрены проблемные аспекты синонимического ряда понятий «затраты», «расходы» и «издержки», с обоснованием необходимости выделения экономической сущности в бухгалтерском учете, для целей формирования расходов периода и достоверных данных отчетности.

Ключевые слова: *затраты, расходы, издержки, экономическая сущность, запоемкость, финансовый результат.*

Актуальность. Уровень экономической стабильности государства, зачастую зависит от финансового положения составляющих элементов системы в целом. Такими элементами являются субъекты предпринимательства, фирмы, организации, методика определения финансовых результатов которых закреплена законодательно нормативными документами, изложение требований в которых не имеют единых подходов в применяемой терминологии.

Основная проблема методологических подходов формирования финансовых результатов, это несоответствие терминологического использования в законодательном поле определений. Разнообразие используемых понятий, таких как «затраты», «расходы» или «издержки», вызывают трудность в практическом применении их у начинающих бухгалтера и могут привести к искажениям данных учета и расчета финансовых результатов.

В экономической среде, научных изданий, в нормативных актов часто используют понятия, синонимический ряд и экономическая сущность которых строго не определены, ярким представителем таких споров является: «затраты», «расходы» и «издержки».

Определение сущности данных понятий необходимо для оценки деятельности организации, производственного процесса, процесса реализации и его прибыльности.

Многие экономисты считают их синонимами и не делают различий между этими определениями, однако для целей бухгалтерского учета и расчета финансового результата такие подходы являются ошибочными.

Свой вклад в решение данной проблемы внесли классики политической экономики, исследование приложено в трудах ученых и экономистов, таких как: А. Смита, Д. Рикардо — теория расходов, В. Пэтти — учение о справедливой цене, Же.-Б. Сея — теория трех факторов, К. Маркса — теория трудовой стоимости, Ф. Визера — субъективная теория расходов альтернативных возможностей, А. Маршалла и др. [1].

В экономических изданиях и нормативных законодательных документах используют данные понятия без определения их экономического значения и сущности. Следует отметить, что некоторые авторы считают эти термины различными, а другие — синонимичными.

Проанализируем «затраты», «расходы» и «издержки» исходя из требований законодательства и экономической логики.

Из множества представлений понятий «затрат», описанных в экономической литературе, авторами сделаны выводы, что затраты — это денежное выражение стоимости материальных, трудовых, финансовых, информационных и других видов ресурсов, понесенных в ходе хозяйственной деятельности за определенный период времени.

Следует отметить одно из особенностей затрат: если затраты не вовлечены в производство (работы, услуги) и не списаны на производимую продукцию, то затраты аккумулируются в стоимости запасов, сырья, материалов, в виде незавершенного производства, готовой продукции и т. п. Из этого следует, что затраты обладают свойством запасоемкости и в данном случае они относятся к активам предприятия.

Понятие «расходы» имеют законодательное трактование, согласно п. 2, разд. 1 ПБУ 10/99, «расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)» [2].

Кроме того, нормативные положения предусматривают ряд условий для признания расходов в бухгалтерском учете и финансовой отчетности.

Согласно п. 1 ст. 252. гл. 25 Налогового кодекса РФ расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством РФ [3].

Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления основной деятельности, направленной на получение дохода. Отметим, что существенно различается классификация расходов для целей налогообложения и бухгалтерского учета.

Исходя из выше изложенного, авторами сделаны выводы, что расходы — это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически обоснованные, полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию. В отличие от затрат, расходы не могут быть в состоянии запасоемкости, не могут быть включены к активам предприятия с перенесением своей стоимости на следующие отчетные периоды. Они напрямую участвуют при расчете прибыли предприятия в отчете о финансовых результатах. Однако, не обойтись без исключений в виде «расходов будущих периодов», которые так и будут находиться в состоянии затрат до выполнений требований их признания расходами.

Следовательно, понятие «затраты» шире понятия «расходы», однако при определенных условиях они могут совпадать.

Таким образом, если понесенным затратам соответствуют определенные доходы, их следует считать расходами и отражать в отчете о финансовых результатах (прибылях и убытках). Если же доход в результате понесенных затрат еще не был получен, затраты следует учесть в составе активов и отразить в бухгалтерском балансе как затраты в запасах, незавершенном производстве или готовой продукции (нереализованной).

Итак, понятие «расходы» более узкое, чем понятие «затраты». Термин «издержки» больше характерен для экономической теории, а «затраты» — для учета и управления, хотя данные понятия нередко употребляются как синонимы.

Термин «издержки» часто можно встретить в экономическом анализе, при этом в данное понятие вкладывается значение суммы средств (выраженной в стоимости), необходимых для приобретения или производства товара или услуг, или как расходы, денежная оценка которых представлена в отчетности организации.

В зарубежной литературе издержки иногда трактуются, как совокупность различных видов затрат на производство и продажу в целом или ее отдельных частей. Издержки производства — это затраты материальных, трудовых, финансовых и других видов ресурсов.

На современных предприятиях управленцы в издержки включают специфические виды затрат: гарантийный ремонт; штрафные санкции, сопровождающие договора с отягчающими условиями; экологические платежи, потери от брака, и др. Только при определенных условиях понятие «затраты на производство» и «издержки производства» могут совпадать и рассматриваться как идентичные.

Не только в теории, но и на практике существует разные подходы и интерпретация анализируемых понятий. Финансист связывают расходы с платежами, легко отслеживаемыми как движение денежных потоков. Для бухгалтера затраты — основная категория, которая выражает стоимостную оценку ресурсов, используемых в процессе деятельности организацией. Специалист по налоговому учету признает не все затраты, а только определенные из них, которые попадают под критерий расходов в целях налогообложения.

Подводя итоги, можно сказать, что для целей бухгалтерского учета самым обширным понятием являются «затраты», которые включают в себя стоимостное выражение всех ресурсов понесенных организацией в ходе хозяйственной деятельности. И только та часть затрат, которая понесена на получение дохода за определенный период, признается расходами данного периода и отражается в отчете о финансовых результатах. Расходы, понесенные в отчетном периоде для получения выгод в будущем, признаются расходами будущих периодов и отражаются в активной части баланса организации.

Издержки в представлении авторов можно отнести к невозвратным потерям, сопровождающим хозяйственную деятельность организации в связи с объектив-

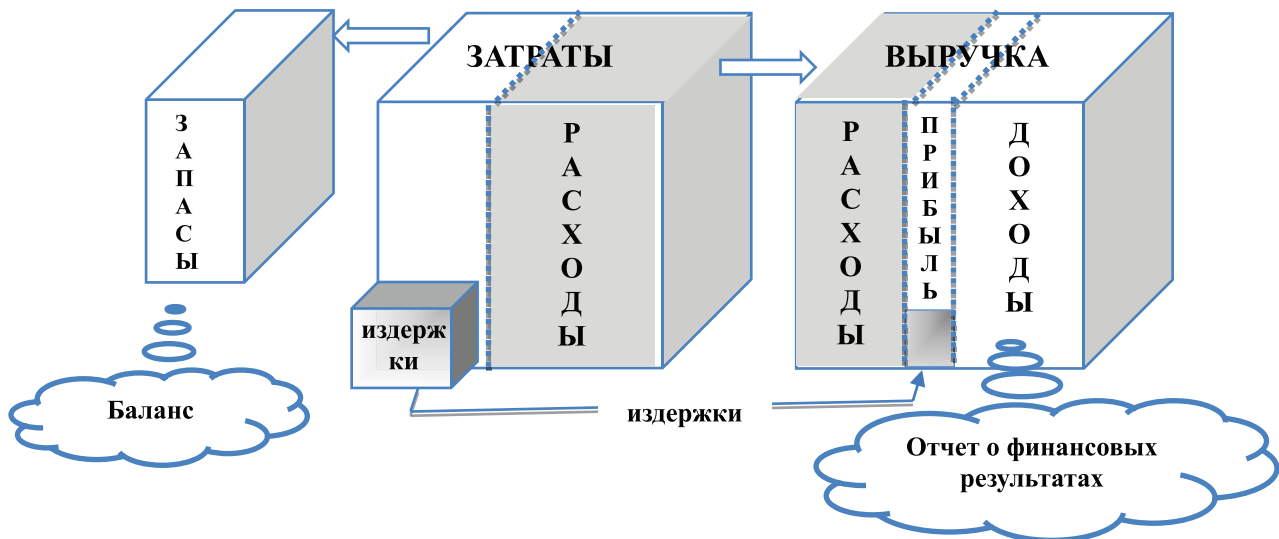


Рис. 1. Авторское представление взаимосвязи «Затраты», «Расходы», «Издержки» и влияние на данные отчетности

ными причинами их возникновения. Авторское схематическое представление взаимосвязи исследуемых понятий и влияние их на формы отчетности представлено на рисунке 1.

Под понятием «расходы» понимается затраты понесенные для получения экономических выгод, в налоговом учете они попадают под объект налогообложения и к ним предъявляются жесткие требования по документальному их подтверждению, экономической и юридической обоснованности.

В практике бухгалтерского учета оперируют словосочетаниями «расходы периода», «затраты производства». В экономическом анализе встречаются понятия «издержки», «затраты». Используя данные бухгалтерского учета в своей деятельности экономисты, финансисты, аналитики нередко применяют в экономических пояснениях и аналитических записках к объектам учета «расходам» другие понятия, такие как «затраты» или «издержки», искажая тем самым бухгалтерскую сущность описываемой информации.

Литература:

1. Дьяченко, О.Г. Понятийный аппарат «затраты», «издержки», «расходы» / О.Г. Дьяченко, Т.А. Бородина // Экономика — Вестник КрасГАУ. — 2010. — №11 — с. 16–22
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н. [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал ГАРАНТ. РУ. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/12115838/>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) (с изменениями на 13 апреля 2016 г). [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал ГАРАНТ. РУ. — Режим доступа: http://base.garant.ru/10900200/37/#block_20025

Совершенствование структуры дебиторской задолженности с помощью ABC-метода анализа по материалам ООО «Кандагар-Крым»

Калищук Мария Леонидовна, студент;
Булгакова Оксана Михайловна, магистрант;
Рожкова Марина Геннадьевна, старший преподаватель
Севастопольский государственный университет

Ключевые слова: дебиторская задолженность, ABC-метод, управление.

В основе исследования дебиторской задолженности по целевым группам должников. Как правило, при этом используются маркетинговые подходы, основанные на исследовании поведения покупателей [2].

В группе таких методов выделяется метод ABC-анализа. Метод ABC — это способ выявления и учета расходов по видам деятельности предприятия, способ определения и учета расходов по каждой операции отдельно. ABC-анализ связывают с именем итальянского экономиста и социолога Вильфредо Парето.

В основе этого метода лежит закон, открытый итальянским экономистом Парето, который говорит, что за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин, в данный момент этот закон больше известен как «правило 20 на 80». При изучении проблем дебиторской задолженности, этот метод можно сформулировать следующим образом: 80% суммы дебиторской задолженности может числиться за 20% должников [1].

Рассмотрим применение этого анализа. Последовательность проведения анализа включает расчет всех сумм задолженностей всех клиентов предприятия. Затем — вычисление 80% от этой суммы. Далее следует определить задолженность по списку, начиная с его части, где самые большие задолженности, ту часть потребителей, которые задолжали 80% общей суммы. Их число значительно меньше количества должников. Выделенная группа должников — первая и главная целевая аудитория, учитывая ее относительную немногочисленность и основную долю долга (80%).

Вот именно эта группа требует самого пристального внимания. Работа с этой категорией должников должна строиться на основе персонального подхода. Эти усилия оправданы суммами долгов, которые будут возвращены.

Подобным же образом выделяются еще две группы: самой небольшой будет первая, самой многочисленной — третья.

В основе классификаций дебиторских задолженностей лежат такие категории, как сумма долга и просрочка платежа.

Характеристика типов дебиторской задолженности, ранжированных по мере убывания суммы долга (согласно методу ABC), следующая: категория А — это самые ве-

сомые должники, работа с которыми требует постоянного и тщательного учета и контроля; категория В — чуть менее важные для предприятия должники, которые взвешиваются и проверяются регулярно, однако не столь часто, как предыдущие; категория С — Это самая широкая масса дебиторов с незначительными суммами долгов.

Часто, в зависимости от состояния структуры дебиторской задолженности может выделяться и категория самых «скромных» должников Д, носящих, обычно, для изучаемого предприятия незначительный «разовый» характер.

Сформулируем общие правила управления категориями дебиторов А, В, С.

Для работы с должникам категории А необходимы: регулярная оценка достоверности прогноза платежей; возможное введение льготных условий взаимодействия; ежедневное обновление данных в базе данных; постоянное отслеживание объемов заказываемых партий и регулярности взаимодействия.

Для должника категории, применяются те же меры, что и для категории А, но они осуществляются реже и с большими приемлемыми допусками.

Для управления дебиторами категории С выделим отдельные рекомендации:

- необходима оценка клиента на предмет продолжения отношений;
- фиксация информации о клиенте должна быть простой, контроль за состоянием долгов можно производить периодически (касается клиентов с мелкими суммами долгов);
- ужесточение условий платежей (для клиентов, ранжированных по срокам).

При совмещении градаций дебиторов по суммам и срокам получаем матрицу управления дебиторской задолженностью, включающую в себя 9 типов дебиторов.

Рекомендации матрицы «Группировка должников»:

- 1 — это, как правило, благонадежные постоянные дебиторы, которые могут рассчитывать на льготные условия.
- 2 — постоянные дебиторы с небольшой задержкой платежа. Тактика работы с ними, как правило, заключается в «мягких» напоминаниях об оплате по телефону о необходимости платежа.

3 — дебитор постоянно срывает срок оплаты. В качестве дальнейших действий может быть введение этому клиенту более низкого лимита по объему.

Таблица 1. Группировка должников предприятия ООО «Кандагар-Крым»

→ среднее время просрочки, дни	0–30 (С)	30–90 (В)	более 90 (А)
↓ объем, руб			
Высокие (А)	3	1	0
Средние (В)	3	2	0
Небольшие (С)	1	2	0

4 — благонадежные дебиторы, обеспечивающие предприятию стабильные доходы.

5 — дебиторы, обеспечивающие стабильный объем продаж с длительными сроками оборачиваемости платежей. Можно увеличить лимит по объему продаж, но при этом необходим тщательный контроль за движением возникающей задолженности.

6 — стабильные продажи, но срывающиеся сроки оплаты. Необходимо подписание акта сверки и графика предстоящих платежей.

7 — благонадежные дебиторы, но для ускорения оборачиваемости и максимизации дохода можно предложить таким контрагентам больший процент комиссии.

8 — как правильно, мелкие начинающие дебиторы. Можно попробовать наладить отношения, стимулируя продажи.

9 — дебиторы с низкими продажами и оборачиваемостью. Целесообразно или отказаться от взаимодействия, либо работать только по предоплате [2].

По предприятию ООО «Кандагар-Крым» была исследована группировка должников, представленная в таблице 1. Из нее мы видим, что большинство контрагентов — благонадежные и постоянные. Критических, с которыми стоило бы отказаться от взаимодействия, нет.

Данный метод дает возможность сформировать целевые аудитории должников, к которым методы взыскания долга будут отличаться, что позволит выбирать наиболее эффективные именно для этой категории способы взыскания [3]. Кроме того, к преимуществу можно отнести и выбор группы дебиторов, которые аккумулируют наибольшую сумму и которым необходимо уделить внимание в первую очередь.

Литература:

1. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент: учебник — М.: Эксмо, 2010.
2. Мальцева, И. В. Политика управления дебиторской задолженностью на предприятии // Финансовый менеджмент: учебник — М.: Эксмо, 2010.
3. Матушевская, Е. А. Оценка экономической устойчивости судоремонтных предприятий Севастополя в современных условиях хозяйствования // Бизнес Информ. — 2014. — № 6. — С. 253–256.

Корреляционно-регрессионный анализ как способ прогнозирования экономического развития предприятия (на примере ПАО «Севастопольгаз»)

Кливак Алина Александровна, студент;
Рихерт Анастасия Алексеевна, магистрант
Рожкова Марина Геннадьевна, старший преподаватель
Севастопольский государственный университет

Ключевые слова: корреляционно-регрессионный анализ, экономическое развитие предприятия, прогнозирование

Модернизация жилищно-коммунального хозяйства требует пристального внимания к изучению показателей деятельности предприятий отрасли. Одним из маркеров деятельности предприятия является кредиторская задолженность [2].

Кредиторская задолженность представляет собой вид обязательств, характеризующих сумму долгов, причита-

ющихся к уплате в пользу других лиц. Кредиторская задолженность отражает стоимостную оценку финансовых обязательств предприятия перед различными субъектами экономических отношений. Кредиторская задолженность входит в состав его краткосрочных пассивов и должна быть погашена в срок, не превышающий 12 месяцев после отчетной даты (в противном случае задолженность

учитывается по статье «Прочие долгосрочные пассивы»). В составе кредиторской задолженности выделяются обязательства: перед поставщиками и заказчиками за поставленные материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги; по векселям, выданным поставщикам, заказчиком и прочим кредиторам в обеспечение поставок их продукции; перед работниками по оплате труда (начисленная, но не выплаченная заработная плата); перед социальными фондами по выплатам на государственное социальное страхование, в пенсионный фонд, в фонды медицинского страхования и занятости; перед бюджетом по всем видам платежей; перед сторонними организациями и физическими лицами по авансам, полученным в соответствии с договорами и контрактами.

Важность анализа и управления кредиторской задолженностью обусловлена еще и тем, что, составляя значительную долю текущих пассивов предприятия, ее изменения заметно сказываются на динамике показателей его платежеспособности и ликвидности.

Наиболее распространенный вид кредиторской задолженности — задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поставленные материально-производственные запасы, оказанные услуги и не оплаченные в срок работы.

Для того чтобы эффективно управлять долгами компании необходимо, в первую очередь, определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании и принять определенные значения таких показателей за плановые. Вторым шагом в процессе оптимизации кредиторской задолженности

должен быть анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений. На третьем этапе, в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами.

Для планирования экономического развития предприятия используют корреляционно-регрессионный анализ, как метод для исследования форм связи, устанавливающих количественные соотношения между случайными величинами изучаемого процесса [2].

Корреляционный анализ — метод, позволяющий обнаружить зависимость между несколькими случайными величинами.

Регрессионный анализ заключается в определении аналитической формы связи, в которой изменение результативного признака обусловлено влиянием одного или нескольких факторных признаков, а множество всех прочих факторов, также оказывающих влияние на результативный признак, принимается за постоянные и средние значения [1].

Продемонстрируем применение корреляционно-регрессионного анализа на примере предприятия ПАО «Севастопольгаз», используя данные, представленных в таблице 1, определим зависимость результативного признака Y от фактора X. Относительное увеличение кредиторской задолженности и как следствие уменьшение ее оборачиваемости, с одной стороны является благоприятным, так как у предприятия появляется дополнительный источник финансирования, с другой стороны может отразиться на общей платежеспособности организации и привести к банкротству [4].

Таблица 1. Данные о кредиторской задолженности и денежных средствах ПАО «Севастопольгаз»

Период	Кредиторская задолженность	Денежные средства
2012	1355	1770
2013	106920	19587
2014	130716	17868
2015	205829	28714
Итого	444820	67939

Согласно расчетам, коэффициент корреляции равен 0,9882. Так как коэффициент корреляции близок к 1, то это свидетельствует о том, что кредиторская задолженность и денежные средства взаимосвязаны между собой.

Коэффициент детерминации равен 0,9767. Из этого следует, что на 97,6% изменение величины денежных средств связано с изменением величины кредиторской задолженности. Теперь рассчитаем коэффициенты b_0 и b_1 и получим уравнение регрессии.

$$Y = 555083 - 0,58X$$

Рассчитаем прогнозные значения величины оборотных средств на 2016 г.

Допустим, на предприятии будет каждый год увеличиваться КЗ на 10%, по сравнению с предыдущим годом. Значит, сумма КЗ 2016 году будет составлять:

$$2016: 444820 + 0,1 \cdot 444820 = 489302 \text{ (тыс. руб.)}$$

Подставим полученные значения в уравнение регрессии:

$$2016: 555083 - 0,58 \cdot 489302 = 271288 \text{ (тыс. руб.)}$$

Подводя итоги по построенной регрессионной модели, можно сказать, что для погашения кредиторской задолженности, которая увеличивается на 10% необходимо, чтобы предприятие имело не менее 271288 тыс. руб. денежных средств в 2016 году.

Если предприятию достоверно известны суммы будущих поступлений денежных средств, то она сможет спланировать график уплаты задолженности точно в соответствии с графиком поступлений ожидаемых собственных средств. В результате прибыль будет максимальной и не будет необходимости в том, чтобы держать малодоходные ликвидные активы и использовать долго-

срочное финансирование, когда оно не нужно. Прогноз поступлений денежных средств может быть составлен для ряда возможных результатов с вероятностью появления каждого. Эта информация позволяет финансовому директору определять вероятность неплатежеспособности и планировать, как ее избежать, в соответствии со степенью обеспеченности ссуды.

Литература:

1. Афанасьева, В. Н. Эконометрика для бакалавров. — 2014.
2. Бутакова, М. М. Экономическое прогнозирование: методы и приемы практических расчетов: Учебное пособие / М. М. Бутакова. — 2-е изд. — М.: Кнорус, 2010. — 168 с.
3. Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ: Учебник для вузов. — М.: Юнити-Дана, 2011.
4. Спирина, А. А. Общая теория статистики: Учебник / Под ред. О. Э. Башенной. — М.: Финансы и статистика, 2005.
5. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Инфра-М, 2012.

Анализ платежеспособности, ликвидности и финансового состояния в контексте управления инвестиционной привлекательностью ООО «Завод Молот-Механика»

Кобылянская Марина Станиславовна, старший преподаватель;

Богаченок Кристина Дмитриевна, студент

Севастопольский государственный университет

В статье проведен анализ баланса, ликвидности и платежеспособности ООО «Завод Молот-Механика», выявлены проблемы в финансировании его деятельности, для решения которых предложены рекомендации.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, инвестиционная привлекательность.

Актуальность статьи обусловлена необходимостью предприятия противостоять внешним и внутренним угрозам. Одним из составляющих факторов повышения эффективности системы экономической безопасности [1, с. 43] предприятия является оценка финансовой устойчивости предприятия. Она необходима для получения информации о способности субъекта хозяйствования функционировать и развиваться в современных рыночных условиях, что в свою очередь, способствует улучшению имиджа фирмы и повышению его инвестиционной привлекательности.

Цель статьи заключается в анализе финансовых показателей для определения способности предприятия функционировать в современных условиях рыночной экономики для разработки мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности.

При анализе баланса ООО «Завод Молот-Механика» использовались работы таких исследователей как: Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Гапаевой С. У., Ефимовой О. В., Пожидаевой Т. А., Березиной И. В., Кобылянской М. С., Очередниковой О. С., Абдрахмановой А. А.

С помощью горизонтального и вертикального анализа рассчитаны показатели динамики и структуры баланса

ООО «Завод Молот-Механика», характеризующие подсистему элементов имущественного комплекса [2, с. 140, 142; 3, с. 157], капитала и обязательств.

В результате проведения анализа за 2013–2015 год, было выявлено следующее:

1. Внеоборотные активы увеличились с 2013 по 2015 год на 1013 тыс. руб., в их состав входят лишь основные средства, что говорит о мобильности имущества предприятия. Это свидетельствует о том, что предприятие не использует инновационную стратегию, так как оно не вкладывает средства в патенты, лицензии, другую интеллектуальную собственность.

2. Запасы в 2014 году увеличились до 4597 тыс. руб., но в 2015 году снова сократились до 3861 тыс. руб., это говорит о том, что возможно имело место расширение производства, так же при переходе Крыма в Российскую Федерацию, территория сбыта увеличилась, что прямо влияет на увеличение производственных запасов.

3. Критичным стало уменьшение остатка денежных средств до 3 тыс. руб. в 2015 году. Видим, что любое увеличение в неденежных статьях баланса (в случае ООО «Завод Молот-Механика» основных средств), приводит к уменьшению денежных средств.

4. Структура активов в течении 2013–2015 года изменялась следующим образом: Большую часть в доле активов составляет дебиторская задолженность в 2013 году 68 %, в 2014 году 57 %, а в 2015 году 55 %.

5. в 2013–2015 году общую совокупность внеоборотных активов представляли основные средств, что в общей совокупности активов составило 2 %.

6. Из динамики пассивов ООО «Завод Молот» видно, что капитал и резервы в течении 2013–2014 год уменьшились на 541 тыс. руб., а в 2014–2015 году, капитал и резервы возросли на 1349 тыс. руб. за счёт увеличения нераспределённой прибыли.

7. Долгосрочных обязательств у предприятия нет, это говорит о том, что ООО «Завод молот» использует консервативную политику финансирования долгосрочных расходов, не привлекая внешних долгосрочных займов.

8. В 2015 году появились краткосрочные заёмные средства, а также было принято решение привлечь денежные средства в виде текущих обязательств.

9. Кредиторская задолженность уменьшилась в 2014 году на 13379 тыс. руб., а затем в 2015 году ещё на 6352 тыс. руб. Это говорит о том, что предприятие стало больше внимания уделять погашению кредиторской задолженности пред поставщиками и подрядчиками.

10. По структуре пассивов видим, что в 2013, 2014 и 2015 году доля кредиторской задолженности превышает капитал и резервы. То есть в 2013 году колебалась в пределах 7 % и 93 % соответственно, а в 2014 – 7 % и 91 %, в 2015 году — 10 % и 72 %. Это говорит о том, что предприятия в основном ведёт свою деятельность за счет краткосрочных обязательств, а это значит, что его финансовое положение будет неустойчивым.

Таким образом, очевидно, что в активах и пассивах предприятия наблюдается некий диссонанс, уменьшение денежных средств, что говорит о снижении ликвидности оборотного капитала и его оборачиваемости. Но так как в 2014 и 2015 году доля капитала и резервов увеличилась, а кредиторской задолженности снизилась, значит ситуация на предприятии улучшается. Предприятию стоит обратить внимание на стабилизацию структуры активов. [5, с. 242]

Рассматривая ликвидность активов на предприятии можно заметить, что в 2013 году быстро реализуемых активов в общей совокупности больше всего — 67,85 % по сравнению с абсолютно ликвидными активами (18,37 %), медленно реализуемыми (12,06 %) и трудно реализуемыми (1,72 %). В 2014 году ситуация изменилась: бы-

стро реализуемые активы составили 57,19 %; абсолютно ликвидные активы — 13,34 %; медленно реализуемые — 27,82 % и трудно реализуемые — 1,65 %. В 2015 году быстро реализуемые составили 54,87 %, абсолютно ликвидные критически уменьшились до 0,03 %, медленно реализуемыми выросли до 32,26 % и трудно реализуемые — 17,76 %.

Что касается пассивов, их мы рассматриваем по критерию срочности погашения. Из таблицы мы видим, что наибольшую долю пассивов составляют наиболее срочные обязательства. В 2013 году они достигли 93,23 %, а в 2014 году сократились до 90,81 %, а в 2015 году их доля уменьшилась до 72,32 %. Что касается других пассивов, то краткосрочные пассив появились в 2015 году и составили 400 тыс. руб., их доля составила 3,34 %, долгосрочные пассивы отсутствуют, а постоянные пассивы в 2014 году уменьшились на 541 тыс. руб., а в 2015 году увеличились в остатках на 1349 тыс. рублей, их доля в 2015 году возросла до 24,34 %.

Исходя из расчётно-платёжного баланса, видим, что текущие обязательства (ТО) больше, чем текущие активы (ТА). Это говорит о том, что у предприятия много долгов, что подтверждают рассчитанные коэффициенты ликвидности [4, с. 281]. Анализа ликвидности и платежеспособности предприятия показал, что на предприятии наблюдается негативная динамика. Предприятие неликвидно, оно не может обеспечить себе закупку запасов своими средствами, не привлекая заёмных.

В результате анализа был выявлен ряд недостатков в деятельности ООО «Завод Молот-Механика». Предлагается использование следующих мероприятий для повышения ликвидности предприятия: реструктуризацию кредиторской задолженности, а также взаимозачёты по кредиторской и дебиторской задолженности. Для максимизации чистой прибыли, следует провести ряд мероприятий по увеличению объёма выпускаемой продукции, для этого следует расширить рынок сбыта. Для того чтобы стать более привлекательным для клиентов необходимо улучшить качество продукции. Если на предприятии имеется незадействованное оборудование или здания, то их следует продать или сдать в аренду, это принесёт дополнительную прибыль [6, с. 311] За счёт более рационального использования производственных мощностей, рабочей силы и времени, а также материальных ресурсов можно снизить себестоимость продукции, что сделает продукцию более доступной для клиента.

Литература:

1. Березина, И. В. Становление понятия «экономическая безопасность» в России [Текст] / И. В. Березина, Ю. С. Гиржева // Новая наука: современное состояние и пути развития: по итогам Международной научно-практической конференции (09 декабря 2015 г.). — Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. — с. 42–44.
2. Кобылянская, М. С., Очередникова О. С., Абдрахманова А. А. Генезис политэкономической сущности категории «имущественный комплекс» в экономико-правовых полях России и Украины // Новая наука: стратегии и вектор развития: по итогам Международной научно-практической конференции (19 декабря 2015 г.). / в 3 ч. Ч. 1 — Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. — с. 133–144.

3. Назаренко, М. А., Матушевская Е. А. Финансовый анализ имущественного положения предприятия как способ повышения его инвестиционной привлекательности / М. А. Назаренко, Е. А. Матушевская // Материалы международной научно — практической конференции «Актуальные проблемы науки» — Кузнецк 2016. — с. 156—161.
4. Гапаева, С. У. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия // Молодой ученый. — 2013. — № 12. — с. 279—282.
5. Ефимова, О. В. Финансовый анализ. — М.: Бухгалтерский учет, 2009. — 320 с.
6. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчетности. — М.: Кнорус, 2010. — 320 с.

Внедрение методики расчета дифференцированных тарифов на предприятии ГУПС «Водоканал» в г. Севастополе

Конева Анна Игоревна, студент;
Непогодина Наталья Ивановна, Севастопольский государственный университет,
заместитель директора Института финансов, экономики и управления; доцент
Севастопольский государственный университет

В работе рассмотрен вопрос внедрения Методики дифференцированных тарифов на территории г. Севастополя.

Ключевые слова: дифференцированные тарифы, Севастополь, энергозатраты.

Актуальность данной темы состоит в том, что при формировании тарифов по водоснабжению и водоотведению необходимо отслеживать процесс оптимизации производственных затрат, которые можно своевременно снизить на этапе технологического процесса.

Целью работы является исследование отечественного опыта стабилизации тарифов в организациях ЖКХ с помощью разработанной Методики дифференцированных тарифов.

В соответствии с ФЗ-210 принимаются Основы ценообразования в сфере деятельности организаций коммунального комплекса и Правила регулирования тарифов, надбавок и предельных индексов в сфере деятельности организаций коммунального комплекса утверждены постановлением Правительства РФ от 14.07.2008 № 520. К регулируемым тарифам ГУПС «Водоканал» относят:

- 1) тарифы на водоотведение;
- 2) тарифы на водоснабжение [1].

Определяющую роль в формировании тарифа играют расходы на электроэнергию и амортизационные отчисления. Энергозатраты являются основной составляющей себестоимости коммунальных услуг по водоснабжению для населения и промышленных предприятий. Энергопотребление в системах водоснабжения зависит от объемов перекачиваемой воды и требуемого давления. К мероприятиям по снижению электроэнергии в системах водоснабжения можно отнести снижение непроизводительных расходов и потерь воды, путем замены и модернизации устаревшего оборудования, совершенствования учета, контроля и регулирования параметров работы системы. Наибольшие энергозатраты связаны с перекачкой воды, которая в системах водоснабжения осуществляется минимум два раза — при перекачке воды из источника водоснабжения на водоочистную станцию и при перекачке очищенной воды с очистной станции потребителю. ГУПС «Водоканал» должен в своей финансово-хозяйственной деятельности руководствоваться «Методикой расчета дифференцированных тарифов», которая позволяет экономить и рационально руководствоваться ограниченными запасами водных ресурсов и электроэнергии.

Согласно Методике, в целях установления дифференцированных тарифов население подразделяется на три группы по объему потребления [2].

- 1 группа — объем потребления воды не превышает N_1 кубических метров на одного человека в месяц.
- 2 группа — объем потребления воды между N_1 и N_2 кубических метров.
- 3 группа — объем потребления воды превышает N_2 кубических метров

Объемы N_1 и N_2 определены как:

- N_1 — максимальный объем потребления воды, среди первых 30% населения, использующих наименьший объем воды,
 N_2 — максимальный объем потребления воды, среди первых 70% населения, использующих наименьший объем воды.

Для расчета тарифов была запрошена следующая информация:

1. $Z_{эк}$ — сумма экономически обоснованных эксплуатационных затрат
2. $Z_{полн}$ — полная себестоимость (сумма всех затрат, относимых на услугу водоснабжение), принятая с учетом требований Особого порядка,
3. I — допустимый уровень прибыли по услуге водоснабжения,
4. V — объем потребления услуги всеми потребителями за 12 мес. 2013 года, в кубических метрах (m^3).
5. информация за 12 мес. 2015 года об объемах потребления воды бюджетными учреждениями,
6. информация за 12 мес. 2015 года об объемах потребления воды населением, не имеющим индивидуальные приборы учета воды,
7. информация за 12 мес. 2015 года об объемах нормативных технических потерь воды предприятий в сфере теплоэнергетики.

Согласно статистике города $N_1=1,8$ куб. м., $N_2=2,8$ куб. м.

Обозначим статьи затрат ГУПС «Водоканал» в таблице 1.

Таблица 1. Статьи затрат на предприятии ГУПС «Водоканал»

Наименование показателей	Единица измерения	Фактические показатели сметы, всего
1	2	3
Материальные затраты:	тыс. руб.	42697,49
1	2	3
сырье и материалы	тыс. руб.	28000
покупная вода	тыс. руб.	11000
топливо	тыс. руб.	1200
электрическая энергия	тыс. руб.	1240
ГСМ	тыс. руб.	1297,49
Заработная плата персонала	тыс. руб.	511583,31
Отчисления на социальные нужды	тыс. руб.	4484,91
Амортизация	тыс. руб.	54620,82
Прочие		
— затраты на электроэнергию		
— ремонт и техническое обслуживание		
— аварийно-ремонтное обслуживание		
— перекладка водопроводных сетей и канализационных	тыс. руб.	122407,00
ИТОГО сумма эксплуатационных затрат ($Z_{эк}$)	тыс. руб.	778531,02
Полная себестоимость (сумма всех затрат, относимых на услугу водоснабжения и водоотведения), принятая с учетом требований Особого порядка		
предусмотрено, тыс. руб.		780000
факт, тыс. руб.		884897
Необходимый объем прибыли по услуге водоснабжения и водоотведения — 20%.		1504224,91

Источник: разработано авторами.

Согласно Методике, для расчета дифференцированных тарифов, ниже представлены формулы 1–3.

$$P_1 = \frac{Z_{эк}}{V}, \tag{1}$$

где P_1 — тариф для первой группы потребителей на услуги по водоснабжению (водоотведению) за один метр кубический (m^3), в руб.

$Z_{эк}$ — сумма экономически обоснованных эксплуатационных затрат, принятых с учетом требований Особого порядка, в руб.

V — объем потребления услуг по водоснабжению (водоотведению) всеми потребителями, в кубических метрах (m^3).

Таким образом, тариф по водоснабжению составит:

$$p_1 = \frac{Z_{\text{эк}}}{V} = \frac{778531,02}{39421} = 19,75 \text{ (руб.)}$$

Тариф по водоотведению составит:

$$p_1 = \frac{Z_{\text{эк}}}{V} = \frac{778531,02}{56927} = 13,68 \text{ (руб.)}$$

Уровень тарифа для второй группы должен покрывать все расходы (в т.ч. затраты на эксплуатацию, а также затраты на техобслуживание текущие и капитальные ремонты, не приводящие к увеличению стоимости основных средств):

$$p_2 = \frac{Z_{\text{полн}}}{V}, \quad (2)$$

где p_2 – тариф для второй группы потребителей на услуги по водоснабжению (водоотведению) систем за один метр кубический (м^3), руб.

$Z_{\text{полн}}$ – полная себестоимость, принятая с учетом требований Особого порядка, руб.

V – объем потребления услуг по водоснабжению (водоотведению) всеми потребителями, в кубических метрах (м^3).

Таким образом, тариф по водоснабжению составит:

$$p_2 = \frac{Z_{\text{полн}}}{V} = \frac{884897}{39421} = 22,44 \text{ (руб.)}$$

Тариф по водоотведению составит:

$$p_2 = \frac{Z_{\text{полн}}}{V} = \frac{884897}{56927} = 15,54$$

Уровень тарифа для третьей группы должен покрывать все расходы (в том числе компенсировать часть затрат, не покрытых первой группой потребителей) и обеспечить необходимый уровень прибыли, достаточный для покрытия инвестиционных потребностей:

$$p_3 = \frac{Z_{\text{полн}} - Z_{\text{эк}}}{V} \cdot \frac{V_1}{V_3} + \frac{Z_{\text{полн}}}{V} + \frac{I}{V_3}, \quad (3)$$

где p_3 – тариф для третьей группы потребителей на услуги по водоснабжению (водоотведению) за один метр кубический (м^3), в руб.

$Z_{\text{полн}}$ – полная себестоимость, принятая с учетом требований Особого порядка, в руб.

$Z_{\text{эк}}$ – сумма экономически обоснованных эксплуатационных затрат, принятых с учетом требований Особого порядка, руб.

V – объем потребления услуг по водоснабжению (водоотведению) всеми потребителями, в кубических метрах (м^3),

I – допустимый уровень прибыли, руб.

V_3 – объем потребления услуг по водоснабжению (водоотведению) третьей группой потребителей, в кубических метрах (м^3).

Таким образом, тариф по водоснабжению:

$$p_3 = \frac{Z_{\text{полн}} - Z_{\text{эк}}}{V} \cdot \frac{V_1}{V_3} + \frac{Z_{\text{полн}}}{V} + \frac{I}{V_3} = \frac{884897 - 778531,02}{39421} \cdot \frac{2598}{15979,75} + \frac{884897}{39421} + \frac{2648,25}{15979,75} = 23,35 \text{ руб.}$$

Тариф по водоотведению:

$$p_3 = \frac{Z_{\text{полн}} - Z_{\text{эк}}}{V} \cdot \frac{V_1}{V_3} + \frac{Z_{\text{полн}}}{V} + \frac{I}{V_3} = \frac{884897 - 778531,02}{56927} \cdot \frac{3875}{10496,5} + \frac{884897}{56927} + \frac{3509,5}{10496,5} = 16,58 \text{ руб.}$$

Таким образом, определяющую роль в формировании тарифа играют расходы на электроэнергию и амортизационные отчисления, а также модернизацию основных фондов и заработную плату. К мероприятиям по

снижению электроэнергии можно отнести снижение непроизводительных расходов и потерь воды, путем замены и модернизации устаревшего оборудования, совершенствования учета, контроля и регулирования параметров работы системы.

Литература:

1. О Правилах регулирования тарифов, надбавок и предельных индексов в сфере деятельности организаций коммунального комплекса Севастополя: Федеральный закон РФ от 14.07.2008 г. № 520-ФЗ. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.gkh.ru/article/27748-postanovlenie-pravitelstva-rf-ot-14072008-520>
2. Леванович, И. В. Методологические основы формирования финансового механизма тарифной политики в сфере ЖКХ. / И. В. Леванович // Вестник 2010, № 10. с. 114–125.
3. Официальный сайт ГУПС «Водоканал» Севастополя [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://sevodokanal.org.ru/>.
4. Официальный сайт Министерства жилищно-коммунального хозяйства Республики Крым [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://mzhkh.rk.gov.ru/>

Статистический анализ уровня жизни населения в Севастополе

Мудрик Анна Юрьевна, студент;

Шаповалова Екатерина Олеговна, старший преподаватель

Севастопольский государственный университет

Данная статья посвящена проблеме снижения уровня жизни населения в РФ, на примере города Севастополя, проанализировано соотношение доходов и расходов среднестатистической семьи, рассмотрено соотношение между слоями населения с различным уровнем благосостояния.

Ключевые слова: *уровень жизни населения, потребительская корзина, среднедушевой доход, прожиточный минимум, уровень благосостояния.*

Одной из важнейших проблем, сложившихся в Севастополе и в Российской Федерации в целом, является низкий уровень жизни населения. На начало 2016 г., наблюдается явное отставание темпов роста доходов населения от темпов роста цен на основные потребительские товары и услуги. Неустойчивость курса рубля на фоне общемирового спада экономики не позволяет делать оптимистичных прогнозов по уровню жизни россиян на ближайшее время.

Целью данной работы является статистический анализ доходов и возможностей удовлетворения основных потребностей населения на примере статистических данных по городу Севастополю.

Актуальность темы заключается в том, что на сегодняшний день перед многими жителями Севастополя остро стоит проблема невозможности полностью оплатить свои основные потребности. Уровень благосостояния населения неуклонно падает, при этом доля россиян, доход которых находится в границах так называемой «черты бедности» и ниже — увеличивается.

Уровень жизни (уровень благосостояния) — степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей массой товаров и услуг, используемых в единицу времени [5].

Потребительская корзина — это примерный расчётный набор, ассортимент товаров, характеризующий типичный уровень и структуру месячного (годового) потребления человека или семьи. Такой набор используется для расчёта минимального потребительского бюджета (прожиточного минимума), исходя из стоимости потребительской корзины в действующих ценах [4].

Среднедушевой денежный доход населения в городе Севастополе является одним из самых низких в Российской Федерации и составляет (в октябре 2015 года) — 13596 рублей, при среднероссийском показателе — 31098 рублей. Если в среднем по Российской Федерации этот показатель с февраля 2015 г. по октябрь 2015 г. вырос с 28029 до 31098 рублей, то в Севастополе за этот же период уменьшился с 14048 до 13596 рублей» [3].

Севастополь «является одним из лидеров среди субъектов Российской Федерации по росту цен в 2015 году». Индекс потребительских цен на товары и услуги в 2015 году (в процентах к декабрю предыдущего года) составил 121,0%, тогда как общероссийский индекс потребительских цен за указанный период составил 112,9% [3].

Чтобы в полном объеме рассмотреть соответствие доходов населения среднерыночным ценам на потребительские товары, рассмотрим среднестатистическую семью из

3 человек: мать, отец, ребенок. Оба родителя работают. Средний общий доход за год составляет 326304 руб., из расчета, что месячный доход одного из родителей составляет 13596 рублей. Именно такой доход по данным Федеральной службы государственной статистики по г. Севастополю считается средним. Согласно Федерального

закона «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации», существует нормативное значение минимального количества необходимых продуктов питания. Используя эти нормативы, мы рассчитали стоимость продуктов питания для трех человек в расчете на 2015 г. по рыночным ценам, результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1. Стоимость основных продуктов питания в г. Севастополе в расчёте на трех членов семьи на конец 2014 года

Наименование	Единицы измерения	Годовой объём потребления (в среднем на трех членов семьи)	Стоимость продуктов питания за ед., руб.	Общая годовая стоимость продуктов питания (на трех человек), руб.
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, крупы, бобовые)	кг	330,6	66,70	22051,02
Картофель	кг	288,9	35,00	10400,40
Овощи и бахчевые	кг	341,4	86,25	29445,75
Фрукты свежие	кг	238,1	136,70	32548,27
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг	69,4	55,00	3817,00
Мясопродукты	кг	161,2	600,00	96720,00
Рыбопродукты	кг	55,6	200,00	11120,00
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг	940,7	70,00	65849,00
Яйца	шт.	621,0	6,00	3726,00
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	13,3	75,00	997,50
Итого	х	х	х	282047,94

Данный показатель рассчитывался по формуле средней арифметической простой, так как все цены считались на конец 2014 г., то процедура взвешивания цен не проводилась. Значениями признаков изучаемой совокупности являлись цены на соответствующие товары на основных торговых площадках города Севастополя (NOVUS, ПУД, Лидер, Сильпо, Фуршет) и рынков. В расчёте не учитывались цен на продукты в пределах оптовых складов. В виду причин удаленности от основного места проживания и отсутствия личного транспорта, среднестатистическая семья не имеет возможности производить покупки в оптовых и мелкооптовых сетях. Таким образом, получилось, что в год семье необходимо потратить на продукты питания — 282047,94 руб. При этом, на семью из 3х человек из всех затрат на продукты питания, больше всего в год будет приходиться на молокопродукты 940,7 кг, и овощи — 341,4 кг.

Чтобы получить реальную стоимость продуктов за 2015г необходимо привести данные в сопоставимый вид, т. е. пересчитать стоимость питания с учетом индекса потребительских цен (инфляции). Результаты приведения данных в сопоставимый вид представлены в таблице 2.

Подведя итог можно сказать, что реальные расходы семьи на продукты питания в 2015 году составил 307414,21 руб. Среднестатистическая семья смогла позволить себе питаться в рамках норм предусмотренных

законодательством, но затраченная сумма заняла 94 % от общегодового дохода семьи.

Далее рассчитаем, какую же сумму семье необходимо потратить на коммунальные услуги за аналогичный период. Данные для расчетов были взяты из официальных органов коммунальных служб (Водоканал, Севэнерго, СевТеплоэнерго, Севастополь Газ) в расчёте на трех членов семьи. Таким образом, можно заключить, что из всех коммунальных услуг наибольший удельный вес составляют расходы отопление квартиры 21080,04 руб. в год.

В общей сложности на оплату коммунальных услуг будет расходоваться 44568руб. Проиндексируем также и стоимость коммунальных услуг на 2015 г. Результаты приведения данных в сопоставимый вид представлены в таблице 4.

В итоге расход на коммунальные услуги составил 14,8 % от общего дохода. В результате чего можно сделать вывод о том, что расходы среднестатистической севастопольской семьи превысили доходы в 2015 на 8,8 %, что в натуральном выражении составило — 29686,50 руб.

В связи со сложившейся экономико-политической ситуацией в РФ, а также, транспортной, экономической, электрической блокадой Крыма и Севастополя со стороны соседствующих стран, заработные платы и уровень жизни в Севастополе и Крыму значительно ниже (на 43 %) сред-

Таблица 2. Индексация стоимости продуктов питания на семью из трех человек за 2015 г.

Месяц	Индекс инфляции	Коэффициент повышения цен в месяц	Ежемесячные расходы на продукты питания по ценам на конец 2014 г., руб.	Ежемесячные расходы продукты питания с учетом ежемесячных индексов потребительских цен, руб.
январь	1,0385	1,0385	23504,0	24408,90
февраль	1,0222	1,0615547	23504,0	24950,78
март	1,0121	1,074399512	23504,0	25252,68
апрель	1,0046	1,07934175	23504,0	25368,84
май	1,0035	1,083119446	23504,0	25457,63
июнь	1,0019	1,085177373	23504,0	25506,00
июль	1,008	1,093858792	23504,0	25710,05
август	1,0035	1,097687297	23504,0	25800,04
сентябрь	1,0057	1,103944115	23504,0	25947,10
октябрь	1,0074	1,112113301	23504,0	26139,11
ноябрь	1,0075	1,120454151	23504,0	26335,15
декабрь	1,0077	1,129081648	23504,0	26537,93
Итого	х	х	282048,0	307414,21

Таблица 3. Стоимость коммунальных услуг в г. Севастополе в расчёте на трех членов семьи на конец 2014 года

Наименование услуги		Цена за ед., руб.	Среднее потребление семьей из 3-х чел. в месяц	Стоимость месячного потребления, руб.	Стоимость годового потребления, руб.
Вода (м³)		34,42	18	619,56	7434,72
Отопление (ГКа)		1400	1,25	1756,67	21080,04
Электроэнергия (КВт)		До 150 КВт	460	780,40	9364,80
		После 150 КВт			
Газ	Без счетчика (чел)	57,97 на 1 чел. в мес.	Расчет на 3х человек без счетчика	173,91	2086,92
Рэп (по площади)		7,67	50	383,5	4602,00

Таблица 4. Индексация стоимости коммунальных услуг на семью из трех человек за 2015 г.

Месяц	Индекс инфляции	Коэффициент повышения цен в месяц	Ежемесячные расходы на коммунальные услуги по ценам на конец 2014 г., руб.	Ежемесячные расходы на коммунальные услуги с учетом индексов потребительских цен, руб.
январь	1,0385	1,0385	3714	3856,99
февраль	1,0222	1,0615547	3714	3942,61
март	1,0121	1,074399512	3714	3990,32
апрель	1,0046	1,07934175	3714	4008,68
май	1,0035	1,083119446	3714	4022,71
июнь	1,0019	1,085177373	3714	4030,35
июль	1,008	1,093858792	3714	4062,59
август	1,0035	1,097687297	3714	4076,81
сентябрь	1,0057	1,103944115	3714	4100,05
октябрь	1,0074	1,112113301	3714	4130,39
ноябрь	1,0075	1,120454151	3714	4161,37
декабрь	1,0077	1,129081648	3714	4193,41
Итого	х	х	44568	48576,27

Таблица 5. Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов на 2015 год

Уровень благосостояния населения	Среднедушевые денежные доходы в месяц, тыс. руб.	Распределение населения РФ по уровню благосостояния, %
Крайняя нищета	до 7	6,2
Нищета	от 7 до 12	14,0
Бедность	от 12 до 20	23,2
Выше бедности	от 20 до 30	20,8
Средний достаток	от 30 до 60	12,8
Состоятельные	от 60 до 90	12,8
Богатые	свыше 90	10,2
Итого	х	100,0

нестатистических показателей по РФ за 2015г, но значительно выше (на 63%) за аналогичные периоды предыдущих периодов 2014, 2013гг.

Федеральная служба государственной статистики разделяет уровень жизни россиян в зависимости от доходов на категории, представленные в таблице 5.

Исходя, из данных таблицы можно прийти к выводам, что количество бедных в 4,25 раза превышает количество богатых и в 3,4 раза превышает население со средним достатком, то есть самая стабильная прослойка общества

населения со средним и состоятельным уровнем благосостояния не составляет и одной четвертной от общего числа работающих россиян. В то время как в Германии, например, количество бедных в 1,12 раза меньше богатых, и в 4,1 раза меньше количества граждан среднего класса. Стабилизация ситуации по расчётам специалистов в РФ может наступить не раньше 2018 года. А до тех пор, необходимо принимать меры по повышению благосостояния населения, разрабатывать системы поддержки и защиты малообеспеченных слоев общества.

Литература:

1. О потребительской корзине в целом по Российской Федерации [Текст]: Федеральный закон от 03.12.2012N 227-ФЗ// Собрание законодательства РФ. — 2012. — № 14. — с. 14–57.
2. Низкий уровень услуг и высокие тарифы ЖКХ больше всего волнуют севастопольцев — данные опроса // Крыминформ. URL: <http://www.c-inform.info/news/id/38583> (дата обращения: 20.05.2016).
3. В российском Заксобрании Севастополя обеспокоены: доходы населения упали, цены растут // Крым. Реалии. URL: <http://ru.krymr.com/content/news/27542889.html> (дата обращения: 20.05.2016).
4. Кураков, Л.П., Кураков А.Л., Кураков В.Л. Экономика и право: словарь-справочник. — М.: Вуз и школа, 2004. — 1072 с.

Характеристика основных видов бухгалтерских рисков

Огильба Арина Вадимовна, студент;

Рура Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Севастопольский государственный университет

В статье представлена характеристика основных видов бухгалтерских рисков для формирования комплекса мероприятий по минимизации и управлению риском.

Ключевые слова: бухгалтерский риск, финансовая отчетность, классификация.

Бухгалтерской финансовой отчетности присуща значительная степень неопределенности, которая связана с процессом ее формирования и представления. Обеспечение полноты и достоверности информации, отражаемой в отчетности невозможно без выявления и оценки бухгалтерских рисков, как на этапе планирования, так и в текущей деятельности организации в целях принятия

обоснованных решений по их снижению. В этой связи вопросы, связанные с понятием бухгалтерских рисков и их характеристикой, в настоящее время приобретают все большую актуальность.

Изучение исследований по данной теме показало, что традиционно ученые (Манджосова И. Б, Герасимова Е. В. [1], Деревяшкин С. А [2]) делят бухгалтерские

риски на внешние и внутренние. Внешние бухгалтерские риски обусловлены порядком государственного и общественно-профессионального регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации, а внутренние связаны непосредственно с постановкой и ведением бухгалтерского учета в самой организации [2, с. 25]. В то же время авторы по-разному определяют состав бухгалтерских рисков, не в полной мере раскрывая все их разнообразие.

Цель настоящей статьи — дать характеристику основным видам бухгалтерских рисков для формирования комплекса мероприятий по минимизации и управлению риском.

Основные требования к достоверности финансовой отчетности установлены в статье 13 федерального закона

«О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [3] — «бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений». Бухгалтерские риски могут искажать данные бухгалтерской отчетности. Характеристика риска, выявление причин его возникновения, позволит сформировать в организации механизм его минимизации и эффективно управлять риском. Состав основных видов бухгалтерских рисков, по мнению авторов в наибольшей мере влияющих на формирование финансовой отчетности, представлен на рис. 1.

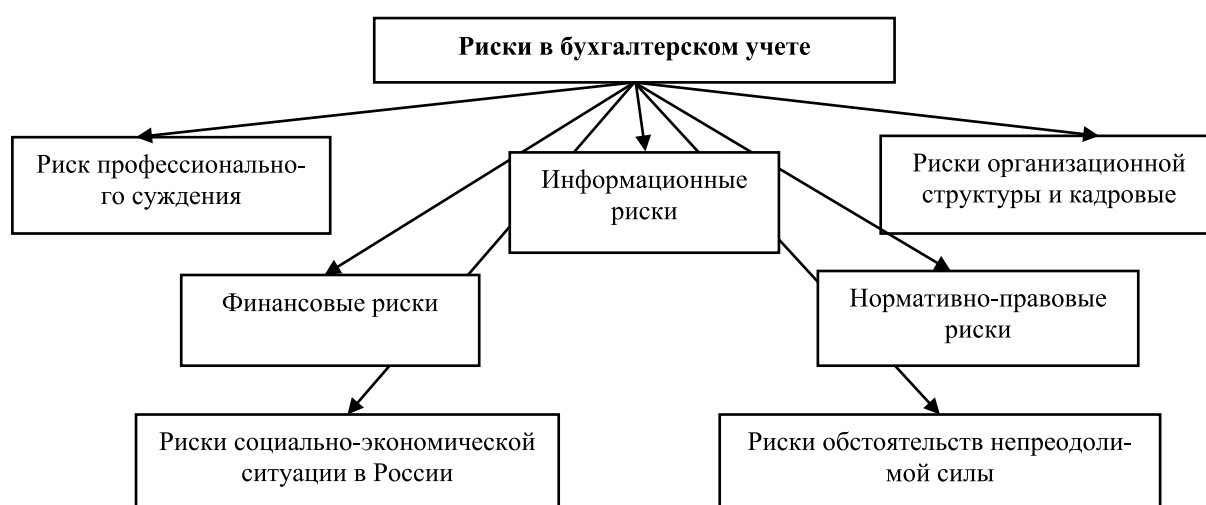


Рис. 1. Основные виды бухгалтерских рисков

Среди бухгалтерских рисков, по нашему мнению, прежде всего необходимо выделить риски, связанные с человеческим фактором, ведь несмотря на то, что бухгалтерская отчетность формируется на основе положений, установленных нормативно-правовыми актами, у бухгалтера остается широкий спектр вопросов, по которым он в праве принять решение самостоятельно.

Вариативность решений в условиях выполнения конкретной учетной задачи приводит к возникновению риска, который в международной практике относят к риску профессионального суждения. Он возникает в результате того, что международные стандарты устанавливают лишь общие принципы и требования к раскрытию информации, решение по выбору конкретных процедур оценки статей отчетности и формирования финансовой информации принимает бухгалтер.

В соответствии с национальными стандартами учета (п. 4 ПБУ 1/2008 [4]), организация может самостоятельно выбирать и закреплять в учетной политике те способы, которые достоверно описывают ее финансовое и имущественное состояние, что также порождает рисковую ситуацию. От уровня профессиональной подготовки бухгалтера, его понимания фактов хозяйственной жизни, зависит

отражение этих фактов в финансовой отчетности. Соответственно субъективное мнение специалиста может оказать серьезное влияние на показатели финансовой отчетности. Так, два бухгалтера на основе один и тех же данных, опираясь на профессиональное суждение, могут составить разные отчеты.

Вторым по значимости видом бухгалтерского риска, влияющим на бухгалтерскую отчетность, по нашему мнению, является финансовый риск, который в себя включает инфляционный и валютный.

В условиях инфляции бухгалтерская отчетность не позволяет объективно оценить реальную стоимость предприятия, ее финансовое состояние и результаты деятельности. Незначительный уровень инфляции не оказывает сильного влияния на отчетность, высокий — отражается на всех сторонах финансово-хозяйственной деятельности организации. Влияние инфляции заключается в том, что оценка статей баланса, таких как внеоборотные активы, запасы искусственно занижается по сравнению с их реальной стоимостью, а таких статей, как средства в расчетах, денежных средств завышается. Отклонение в стоимости активов от их реальной оценки приводит в результате к искажению фактической себе-

стоимости реализации, завышению прибыли и рентабельности.

Необходимость корректировки бухгалтерской отчетности с учетом инфляции и подходы к ее учету устанавливает МСФО 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции», введенный в действие на территории Российской Федерации приказом №217-н от 28.12.2015 [5]. Однако данный стандарт применяется только для составления первичной финансовой отчетности в валюте страны с гиперинфляционной экономикой, для иных экономических условий нормативные рекомендации по корректировке отчетности на инфляционную составляющую отсутствуют.

Валютный риск связан с риском потерять часть прибыли при обмене, покупке, или продаже иностранной валюты, курс которой находится в постоянном движении, а также при отсрочке платежей во внешнеэкономических операциях. Необходимо выделить следующие виды валютного риска: инвестиционный (связан с инвестиционными вкладами и получением с них процентов); операционный (связан с расчетами по хозяйственным договорам); трансляционный (возникает в компаниях, в которых существует разница между активными и пассивными доходами в валюте); экономический (обусловлен неблагоприятным изменением обменного курса).

Следующим видом бухгалтерского риска является информационный. В настоящее время не существует общепринятой трактовки понятия «информационный риск». Сущность процессов, явлений и объектов порождают случайность. Информационная неопределенность сопровождает и дополняет объективную случайность, либо является единственной основой случайности события. Таким образом, информационная неопределенность лежит в основе всех рисков. Информационный риск — это случайное событие, которое приводит к отрицательным последствиям в информационной системе. Воздействуя на информационную систему, риски приводят организацию к ущербу и убыткам. Информационный риск может быть вызван как внутренними, так и внешними причинами.

В системе бухгалтерских рисков особое место занимают нормативно-правовые риски. На данный момент действующие положения по бухгалтерскому учету Российской Федерации, к сожалению, охватывают не все экономические объекты, бухгалтерский учет которых ре-

гламентируется международными стандартами, содержат противоречия, разночтения, что в результате приводит к риску допустить ошибки в их применении в учетной практике организаций.

Риски организационной структуры возникают если выбранная стратегия управления разрознена с выбранной организационной структурой (линейной, функциональной, линейно-функциональной, дивизиональной, матричной, комбинированной). Структура управления компанией (бухгалтерской службой) должна быть такой, чтобы обеспечить реализацию ее стратегии, достижение ее целей и эффективное решение стоящих перед организацией задач.

Кадровый риск — это сложный риск, в составе которого можно выделить: должностной риск (несоответствие должности видам деятельности, целям, задачам, функциям и технологиям); квалификационно-образовательный (несоответствие работника занимаемой должности); риск злоупотреблений и недобросовестности (зависит от уровня работы по подбору и найму персонала, от эффективности деятельности служб безопасности, результативности контрольно-ревизионного аппарата, от стиля руководства, корпоративной культуры).

В качестве отдельного вида необходимо выделить риски обстоятельств непреодолимой силы. К ним можно отнести экстремальные погодные условия и стихийные бедствия, обстоятельства, вызванные деятельностью человека, в результате которых может стать уничтожение части или полностью бухгалтерской отчетности.

К внешним рискам относят политические риски и риски социально-экономической ситуации, которые косвенно несут неопределенность, что несомненно оказывает влияние на хозяйствующих субъектов.

Таким образом, для снижения неопределенности в бухгалтерском учете, обеспечению достоверности бухгалтерской отчетности, как для организации, так и для внешних пользователей, по нашему мнению, необходимо создание комплекса мер, направленных на минимизацию бухгалтерских рисков, основанного прежде всего на глубокой и развернутой характеристике. Отчетная информация будет достоверна, если будет опираться на общие методологические подходы, установленные в международных стандартах отчетности, содержать пояснения и дополнения, раскрывающие информацию о рисках.

Литература:

1. Манжосова, И. Б. Методы минимизации бухгалтерских рисков / И. Б. Манжосова, Е. В. Герасимова // КАНТ. — 2011. — №3 (3). — с. 25–27.
2. Деревяшкин, С. А. Риски в бухгалтерском учете и их классификация / С. А. Деревяшкин // Инновационное развитие экономики. — 2014. — №3 (20). — с. 123–128.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573;fld=134;dst=1000000001,0;rnd=0.017168722486199828>.
4. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (ПБУ 1/2008)» [Электронный ресурс]. — Режим доступа:

[http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=111058; fld=134; dst=1000000001,0; rnd=0.5503262109123552](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111058;fld=134;dst=1000000001,0;rnd=0.5503262109123552)

- Приказ Минфина России от 28.12.2015 N 217н «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=193532; fld=134; dst=100041; rnd=189271.07977504065861885; ;ts=018927114363994596094054](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=193532;fld=134;dst=100041;rnd=189271.07977504065861885;ts=018927114363994596094054)

Вопросы оптимизации закупочной деятельности организаций

Пасынкова Ольга Юрьевна, магистрант;
Рура Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Севастопольский государственный университет

В статье рассмотрены некоторые пути оптимизации закупок материалов: использование модели EOQ, ведение отчета о закупках. Представлен практический пример применения модели EOQ.

Ключевые слова: оптимизация, закупки, материалы, модель EOQ, дефицит.

Для бесперебойной работы предприятия необходимо обеспечить постоянное наличие различных материальных запасов. Но их излишнее количество приводит к дополнительным расходам на складирование и обеспечение сохранности. Кроме того, в условиях снижения спроса может образоваться неликвид, что является прямым убытком.

Обеспечение эффективности управления материальными ресурсами и их запасами должно осуществляться на основе оптимизации материальных потоков, что предполагает выбор наилучших форм их организации с учетом условий и особенностей технологического процесса. Основная цель оптимизации — обеспечение своевременной доставки различных материальных ресурсов в необходимом количестве в нужные пункты с минимумом затрат [1].

Под оптимизацией закупок понимают процесс регулирования закупочной деятельности, которая позволяет снизить затраты за счет экономии на закупке и хранении страхового запаса. Вызволненные средства можно направить на расширение производства или области обслуживания, в которой работает предприятие.

Вопросами оптимизации закупок и запасов занимались такие авторы, как Павленков М. [1], Долгов А. П. [2], Лукинский В. В. [3], Разгуляев В. [4] и т. д.

Задача выбора рационального размера заказа является одной из ключевых в логистическом менеджменте, поскольку именно на данном этапе определяются основные составляющие логистических издержек фирмы.

Оптимизировать размер заказа означает, что необходимо найти такое его количественное значение, которое потребует минимальных затрат на формирование и содержание текущего запаса при заданных условиях. Методика решения задачи базируется на том, что различные со-

ставляющие общих затрат изменяются разнонаправлено при изменении размера партии поставки и существует такой размер заказа, который обеспечивает минимум суммарных затрат, связанных с формированием и содержанием запаса.

Общие затраты по формированию и содержанию запаса, приходящиеся на одну партию поставки или один цикл, будут складываться из двух частей: затрат на закупку одной партии материального ресурса и затрат на содержание (хранение) текущего запаса.

Выражение (1) представляет собой формулу для определения экономичного размера заказа EOQ, являющаяся классической моделью теории запасов, — формулу Уилсона:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \cdot K \cdot d}{h}} \quad (1)$$

где Q^* — размер заказа (партии поставки);

K — условно-постоянные затраты, связанные с закупкой и доставкой;

h — стоимость содержания единицы запаса за единицу времени;

d — величина спроса за единицу времени.

Из формулы Харриса-Уилсона и соотношений параметров модели в идеальных условиях (мгновенная поставка и равномерное потребление запаса) можно определить среднегодовой размер текущего запаса, соответствующий оптимальным размерам закупаемой партии, оптимальное число закупки оптимальный интервал между поставками [2].

Проведем расчет оптимального размера заказа с помощью модели EOQ. Организация приняла заказ на изготовление щелевых плит в размере 100 шт. с использованием 10 форм. Производственный отдел спрогнозировал,

что выполнение строительных работ будет завершено по истечении двух месяцев. Для выполнения работ потребуются строительные материалы (таблица 1). Необходимо определить оптимальный размер заказа материалов. Расчеты проведены с помощью продукта MSExcel (таблицы 2, 3).

Таблица 1. Фрагмент калькуляции на изготовление щелевой плиты

Наименование	Единица измерения	Количество на единицу изделия	Цена за единицу материала	Стоимость материалов в расчете на единицу изделия	Количество на 100 штук изделий	Стоимость материалов в расчете на 100 шт. изделий
Химическая добавка ЛСТП	кг	0,873	1,10	0,9603	87,30	96,03
Химическая добавка СНВ	кг	0,037	1,10	0,0407	3,70	4,07
Цемент СС ПЦ марки 400	т	1,230	1089,39	1339,9497	123,00	133994,97
Арматура А240, д. 8 мм	т	0,042	6333,33	268,5332	4,24	26853,32
Арматура А240, д. 16 мм	т	0,008	6333,33	51,2999	0,81	5129,99
Арматура А400, д. 16 мм	т	0,097	6083,33	590,6913	9,71	59069,13
Электроды д. 4 мм, марка АНО-21У	кг	1,030	21,30	21,9390	103,00	2193,90
Щебень гранитный	т	3,851	141,76	545,9178	385,10	54591,78
Песок морской	т	1,882	113,06	212,7789	188,20	21277,89
Итого	Х	Х	Х	3032,1109	Х	303211,09

Таблица 2. Исходные данные для расчета оптимального размера заказа

Наименование	Затраты на хранение единицы товара (h)	Спрос (d)	Затраты на поставку единицы товара (K)	Цена за единицу продукции (p)
Химическая добавка ЛСТП	3	87,3	5	1,10
Химическая добавка СНВ	3	3,70	5	1,10
Цемент СС ПЦ марки 400	50	123,00	30	1089,39
Арматура А240, д. 8 мм	20	4,24	30	6333,33
Арматура А240, д. 16 мм	20	0,81	30	6333,33
Арматура А400, д. 16 мм	20	9,71	30	6083,33
Электроды д. 4 мм, марка АНО-21У	7	103,00	5	21,30
Щебень гранитный	15	385,10	30	141,76
Песок морской	20	188,20	30	113,06

Таблица 3. Расчет экономически обоснованного размера заказа при неограниченном бюджете

Наименование	Размер заказа (Q)	Стоимость приобретения (Vs)	Затраты на хранение (hs)	Затраты на поставку (Ks)	Общие затраты (L _{общ})
Химическая добавка ЛСТП	17,059	18,765	25,588	25,588	51,176
Химическая добавка СНВ	3,512	3,863	5,268	5,268	10,536
Цемент СС ПЦ марки 400	12,149	13235,080	303,727	303,727	607,454
Арматура А240, д. 8 мм	3,567	22587,890	35,665	35,665	71,330
Арматура А240, д. 16 мм	1,559	9872,684	15,588	15,588	31,177
Арматура А400, д. 16 мм	5,397	32833,080	53,972	53,972	107,944
Электроды д. 4 мм, марка АНО-21У	12,130	258,374	42,456	42,456	84,912
Щебень гранитный	39,248	5563,787	294,359	294,359	588,719
Песок морской	23,761	2686,454	237,613	237,613	475,226
Всего	Х	87059,977	1014,237	1014,237	2028,474

Лукинский В. В. [3] выделяет следующие основные модификации классической модели ЕОQ: модель производственного заказа (EPQ) — подразумевает немгновенную разгрузку с одновременным расходом запаса; модель экономического размера партии (EBQ) — подразумевает постепенное пополнение запаса (без расхода) и последующий равномерный расход; модель текущего запаса с потерей требований при дефиците; модель текущего запаса с отложенным дефицитом; комбинированные модели.

Негативной ситуацией на предприятии является возникновение дефицита. Разгуляев В. в статье [4] предлагает способы получения данных о дефиците: внедрение документа предзаказа, формирование первичных документов о случившемся дефиците, расчёт дефицита, сводный вариант.

В целях недопущения возникновения дефицита материалов разработана форма оперативной отчетности отдела снабжения — Отчет о закупках (Таблица 4).

Таблица 4. Отчет о закупках

Инв. №	Наименование материала	Ед. изм.	Необходимо, нат. ед.	Размещенные заказы							Новые заказы						
				Поставщик	№ договора	Дата	Заказ		Срок поставки	Место поставки	Получено		Требуется материалов, нат. ед.	Поставщик	Цена последней покупки	Предполагаемое количество	Предполагаемая стоимость
							Кол-во	Сумма			Кол-во	Сумма					
10117	Арматура металл.	м	400	«Металл-групп»	385	02.02.15	400	15600	10.02.15	Центр. склад	400	15600	200	«Металл-групп»	39,00	200	7800

Преимущество этой формы отчета состоит в обособленном отражении закупок по размещенным заказам, заключенным договорам на приобретение материальных ресурсов от заказов, которые нужно произвести. На основе этой информации можно определить предполагаемого поставщика, цены приобретения, величину заказа, способ доставки, место размещения полученного груза и т. п.

Таким образом, для успешного функционирования

предприятия необходимо совершенствовать все сферы деятельности, в частности закупочную деятельность. В качестве метода оптимизации закупок и недопущения хранения на складах большого количества материалов предложено внедрить и использовать модель ЕОQ. В дополнение к этому рациональным шагом станет внедрение в управленческую деятельность ведение оперативной отчетности — отчета о закупках.

Литература:

1. Павленков, М. Ресурсное обеспечение предприятий / М. Павленков, А. Парамонов // Управляем предприятием: электронный журнал. — 2011. — №5 (5). — с. 1–10.
2. Долгов, А. П. Феномен модели ЕОQ, или несостоявшийся реквием / А. П. Долгов // Логистика сегодня. — 2009. — № 02 (32). — с. 92–107
3. Лукинский, В. В. Актуальные проблемы формирования теории управления запасами: монография. — СПб: СПбГИЭУ, 2008. — 213 с.
4. Разгуляев, В. Дефицит — как его считать и контролировать [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://управление-запасами.ru/](http://upravlenie-zapasami.ru/)

Уровень безработицы в г. Севастополе в период 2013–2016 годов

Поддубная Елена Сергеевна, студент;

Поддубная Елизавета Сергеевна, студент;

Доценко Оксана Станиславовна, кандидат экономических наук, доцент

Севастопольский государственный университет

Важнейшей из проблем современной экономики Российской Федерации является проблема безработицы.

Актуальность темы заключается в том, что данная проблема становится неотъемлемой частью жизни страны, оказывающей значительное влияние не только на социально-экономическую ситуацию в стране, но и на политическую. К тому же, безработица связана со структурными сдвигами, которые происходят в национальной экономике и мировом хозяйстве.

Целью исследования данной проблемы является наблюдение за изменениями уровня безработицы в канун присоединения Крыма к России, а также за первые годы в составе РФ.

В Севастополе в первом полугодии 2013 года услугами городской службы занятости воспользовался 3321 человек из числа граждан, которые обратились по вопросам трудоустройства. Об этом сообщил отдел статистики и прогнозирования Севастопольского городского центра занятости.

По данным отдела статистики и прогнозирования Севастопольского городского центра занятости отмечалось, что данный показатель составлял 90,4% к соответствующему периоду 2012 года (3674 человек). Также сообщается, что статус безработного имели 2795 человек, из которых пособие по безработице получали 2198 человек. Средний размер пособия по безработице в расчете на 1 безработного составлял 1607,8 гривен, что на 26,8% больше в сравнении с 2012 годом (1268 гривен).

В первом полугодии 2013 года при содействии городской службы занятости получили работу 884 человек, из них 600 — зарегистрированные безработные. В числе трудоустроенных безработных 89 человек в отчетном периоде открыли собственное дело благодаря получению одноразового пособия по безработице для организации предпринимательской деятельности. Уровень трудоустройства безработных составил 21,5% против 19,8% в прошлом году.

Профессиональное обучение по направлению службы занятости проходили 350 безработных граждан, это в 1,2 раза больше, чем в соответствующем периоде прошлого года (I полугодие 2012 года — 295 человек). Уровень охвата безработных всеми формами обучения составил 12,5% против 10,5% в прошлом году. Уровень трудоустройства после профобучения — 73,4% (январь-июнь 2012 года — 70,4%).

На 1 июля 2013 года на учете в службе занятости, как отмечается, находилось 1735 незанятых граждан. В социальном составе преобладали женщины — 68,3%, моло-

дежь в возрасте до 35 лет — 48,1%, 15,5% — граждане, высвобожденные с предприятий в связи с изменениями в организации производства. В профессиональном составе доля служащих составляет 63,7%, 27,8% — квалифицированные рабочие; 8,5% — лица, которые не имеют профессии или занимали места, не требующие специальной подготовки [1].

В течение 2014 года, в переходный период, когда происходили структурные и институциональные изменения, работу потеряли многие госслужащие, работники финансовой сферы, торговли. По итогам 2014 года уровень безработицы, по оценке Росстата, составил 6,9%, при том, что средний уровень безработицы в РФ составляет 5,2%. На начало 2015 года число безработных севастопольцев составляло 2230 человек, а рост безработицы наблюдался с апреля 2014 года [2].

По данным «Центра занятости населения» Севастополя по состоянию на 2015 год в соответствии с действующим законодательством безработными были признаны 3710 человек. Численность безработных, зарегистрированных на 1 января 2016 года, в сравнении с аналогично датой 2015 года (2230 человек) сократилась в пять раз и составила 440 человек. Таким образом, Севастополь вошёл в число регионов-лидеров по снижению безработицы, где число граждан, не имеющих постоянного места работы, сократилось на 9,9 процентов [3].

Проведём расчёты аналитических показателей динамики — темпов роста и прироста (цепных и базисных), а также абсолютного прироста в таблице 1.

Показатели абсолютного прироста свидетельствуют о том, что в 2014 г. число безработных увеличилось по сравнению с 2013 г. на 792 человека, в 2015 г. — уменьшилось по сравнению с 2014 г. на 1790 чел., а в 2016 г. — уменьшилось ещё на 44 человека по сравнению с 2015 годом.

Показатели темпов роста показывают, что уровень безработицы в 2013 г. составляет 104,73% по сравнению с 2012 г., в 2014 г. — 155,08% по сравнению с 2013 г., то есть наблюдается рост уровня безработицы с 2012 г. по 2014 г. Тогда как в период с 2014 г. по 2016 г. наблюдаются колебания уровня безработицы (уменьшение в 2015 г., увеличение в 2016 г.).

По сравнению с 2013 г. уровень безработных в 2014 г. составил 162,42%, в 2015 г. по сравнению с начальным уровнем — 32,05%, а в 2016 г. — 28,84%. То есть можно сделать вывод, что при сравнении уровня безработицы последующего года с базисным годом, темп роста числа безработных снижается.

Таблица 1. Аналитические данные по безработице в г. Севастополе

Года	Число безработных на конец года (у)	Абсолютный прирост		Т роста, %		Т прироста, %		А
		ц	б	ц	б	ц	б	
2012	1373	-	-	100	100	-	-	-
2013	1438	65	65	104,73	104,73	4,73	4,734	13,73
2014	2230	792	857	155,08	162,42	55,08	62,418	14,38
2015	440	-1790	-933	19,73	32,05	-80,27	-67,953	22,3
2016	396	-44	-977	90,00	28,84	-10,00	-71,158	4,4

Темпы прироста показывают, что в 2014 г. по сравнению с 2013 г. уровень безработицы больше на 55,08%, а по сравнению с 2012 г. — на 62,42%. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. уровень безработицы меньше на 80,27%, а по сравнению с 2012 г. — на 67,95%. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. уровень безработицы меньше на 10%, а по сравнению с 2012 г. — на 71,18%.

Абсолютное значение однопроцентного прироста показывает, что за относительным показателем — одним процентом прироста — скрывается абсолютное значение. По выполненным расчетам видно, что 1% прироста уровня безработицы соответствует 13 безработных в 2013 г., в 2014 г. — 14 безработных, в 2015 г. — 22 безработных, в 2016 г. — 4 безработных.

Литература:

1. Постольник, И. В Севастополе у безработицы женское лицо/ И. Постольник. [Электронный ресурс]: <http://news.sevas.com/politics/v-sevastopole-u-bezrobotitsyi-jenskoe-litso>
2. Голос Севастополя. с-inform ForPost. [Электронный ресурс]: <http://voicesevas.ru/crimea/11740-v-sevastopole-uroven-bezroboticy-vyshe-obscherossiyskogo-pokazatelya.html>
3. Безработица в Севастополе: рубрика «Люди» / Сетевое издание «КрымPress»: ЭЛ № ФС77–62916 / 10.9.2015 г.

Актуальные проблемы управления производственными затратами

Полтавская Виктория Юрьевна, магистрант;
Лукашова Оксана Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Севастопольский государственный университет

Раскрыта целесообразность организации системы управления затратами на современных российских предприятиях и рассмотрены ее основные функции. Выделены проблемы, препятствующие формированию эффективной системы управления производственными затратами. Рассмотрены главные особенности систем и методов калькулирования и возможности их применения для управления себестоимостью.

Ключевые слова: *затраты, себестоимость, standart-costing, direct-costing, CVP-анализ, управление затратами.*

Для максимизации прибыли любому предприятию необходимо, в числе первоочередных задач, минимизировать затраты. Правильная организация системы управления затратами на современных предприятиях позволит не только снизить затраты компании, но и оперативно управлять издержками и прибылью организации, что, в конечном итоге, повысит эффективность ее деятельности.

Проблема управления затратами является одной из самых сложных и важных в рыночной экономике. На данном этапе, в условиях жесткой рыночной конкуренции во всех отраслях экономики управление себе-

стоимостью становится одним из главных инструментов предприятия в конкурентной борьбе, поскольку целенаправленное управление затратами позволяет снижать цены на продукцию, что при прочих равных условиях дает возможность предприятию сохранить и укрепить свои позиции на рынке.

Несмотря на важнейшую роль материального стимулирования в решении любых производственных задач, в том числе и в управлении эффективностью использования производственных затрат на практике этим вопросам мало уделяется внимания [1].

Целью статьи является раскрытие особенностей и целесообразности организации системы управления затратами на современных российских предприятиях.

На практике многие предприятия сталкиваются с определенными сложностями в решении различных проблем управления, что не дает возможности сформировать эффективную систему управления затратами на производство.

Первая проблема связана с множеством различных видов расходов, поэтому требуется дополнительное изучение их классификации для дальнейшего обобщения и оптимизации.

Вторая проблема, которая имеет место при формировании эффективной системы управления затратами, заключается непосредственно в сложности точного измерения состава затрат, что оказывает существенное влияние осуществления учетных операций.

Третья проблема, определяется неоднозначным влиянием затрат на финансовый результат экономического субъекта в целом, который выражается так называемой бухгалтерской прибылью (убытком). Именно от применяемой системы учета затрат зависит, в каком отчетном периоде та или иная затратная статья повлияет на величину бухгалтерской прибыли, т. е. станет расходом.

Из вышесказанного можно отметить, что современным предприятиям необходимо создание системы управления затратами. Для внедрения такой системы, необходимо будет провести радикальные преобразования всей системы управления предприятием: совершенствовать документооборот, перейти к более новым информационным технологиям, изменить организационную и функциональную структуру фирмы. Необходимо понимать, что управление затратами — это не просто исчислить фактическую себестоимость продукции (работ, услуг), а также умение сформировать такие данные о себестоимости, которые в рыночных условиях работы фирмы были бы полезны контрольной службе, для принятия управленческих решений о возможностях управления себестоимостью [4, с. 147].

Система управления затратами — это многоуровневая система, в котором объектом управления являются затраты компании, а субъектом управления выступает управляющая система. Рассмотрим основные функции системы управления затратами.

Координация и регулирование затрат. С помощью данной функции можно сравнить фактические затраты с плановыми, выявить абсолютные и относительные отклонения и, на основании этих данных, принять меры по устранению этих расхождений. Проведенная вовремя координация и регулирование затрат позволит предприятию избежать серьезных срывов в выполнении запланированной стратегии экономического результата деятельности компании.

Учет и анализ затрат. Основой информации, для принятия управленческих решений, служит учет в области управления производственными затратами организации.

Финансовый учет ориентирован на внешних пользователей и предполагает сравнение затрат с доходами для определения рентабельности предприятия, а управленческий учет ориентирован на внутренних пользователей (руководителей и менеджеров) и обеспечивает необходимой информацией для управления организацией (информация о производственных затратах и их отклонениях от норм, центрах ответственности, эффективности использования рабочей силы и др.). Анализ затрат является составляющим элементом функции контроля в общей системе управления производственными затратами. Анализ помогает дать оценку эффективности использования производственных ресурсов предприятия, определить пути оптимизации затрат на производство, собрать информацию для принятия рациональных управленческих решений в области затрат и др.

Прогнозирование и планирование затрат. Планирование производства производится с целью определения уровня затрат и цен. Планирование может быть как долгосрочным (перспективным), так и краткосрочным (текущим). Краткосрочные планы более точны и отражают нужды ближайшего будущего, т. к. в отличие от долгосрочного планирования не подвержены поведению конкурентов в долгосрочной перспективе, влиянию инвестиционного процесса и политической ситуации. Прогнозирование производственных затрат осуществляется с целью определения общей величины трудовых, материальных и финансовых ресурсов, необходимых для реализации продукции и получения прибыли организации. Прогноз себестоимости продукции ложится в основу составления программ экономического развития, а также бизнес-планов предприятия.

Активизация и стимулирование. Данная функция предполагает исследование способов воздействия на участников производства, которые могут их побудить к соблюдению установленных плановых затрат и находить пути их снижения. Подобные действия могут мотивироваться не только материальными, но и моральными факторами. При этом необходимо помнить, что ни в коем случае нельзя наказывать сотрудников за перерасход, поскольку в таком случае работники будут прикладывать максимум усилий, чтобы оспорить уровень планируемых затрат, что соответственно, приведет к завышению.

Контроль (мониторинг) затрат. Данная функция управления затратами производства осуществляет сравнение запланированных и фактических затрат. Эффективность контроля обусловлена корректировкой управленческих действий, которые направлены на приведение фактических затрат в соответствии с запланированными или на уточнение планов, если они не могут быть выполнены вследствие объективного изменения производственных условий [2, с. 56].

Существует множество методов и систем управления производственными затратами. Каждая система по-своему эффективна в определенных экономических условиях и зависит от целей, поставленных компанией. Рассмотрим

основные системы управления затратами на российских предприятиях. Следует отметить, что в данном случае в рассмотрение принимаются только системы управления затратами, которые пригодны для использования на различных этапах производственно-хозяйственной деятельности компании. Исходя из этого, в данной работе не анализируются, например, разработанные японскими учеными такие системы, как *target-costing* и *kaizen-costing*, которые идут параллельно друг другу, но в основном используются для проектирования нового изделия и его производства соответственно.

Рассмотрим метод *Standart-costing*. Система *standart-costing* зародилась в Америке в 30-х годах 20 века. Данный метод применяется в Западных странах, но в России, на его основе, был разработан метод нормативного учета затрат на производство. Данный метод является незаменим в отраслях, где цены на ресурсы держаться относительно стабильным, а при этом сами изделия не изменяются в течение длительного времени, например на предприятиях мебельного производства, деревообрабатывающих отраслей, швейного и др.

Нормирование производственных затрат осуществляется заблаговременно, еще до начала отчетного периода, по статьям расходов. Нормативные затраты базируются на ожидаемых затратах ресурсов, необходимых для производства продукции. Нормы расхода ресурсов устанавливаются в расчете на одно изделие. По общепроизводственным расходам, нормы разрабатываются на определенный период в денежной оценке и в расчете на запланированный объем производства.

В течение отчетного периода ведется учет отклонений фактических расходов от нормированных затрат. Суммы отклонений фиксируются на специальных счетах. В конце отчетного периода отклонения списываются на финансовые результаты, и производится их анализ. Далее принимается решение относительно корректировки установленных норм и нормативов.

В последние годы в России начали широко использоваться элементы системы *direct-costing*. Идея калькулирования себестоимости по переменным издержкам, ставшая базовым элементом концепции *direct-costing*, была выдвинута в 1936 г. американским экономистом Джонатаном Харрисом. В основе ее лежит в достаточной степени условное разделение всех совокупных затрат на постоянные (не зависящие от изменения объема производства) и переменные (изменяющиеся пропорционально изменению объемов производства). При этом переменные издержки отождествляются с прямыми издержками (связанными с производством конкретных видов продукции и непосредственно включаемыми в себестоимость этой продукции), а постоянные отождествляются с накладными расходами (то есть расходами, которые носят общий для производства нескольких видов продукции характер и включаются в их себестоимость косвенным путем). Калькулирование себестоимости осуществляется только по переменным издержкам, накладные расходы относятся на финансовые

результаты того отчетного периода, в котором они возникли [3, с. 126].

Внедрение системы *direct-costing* позволяет разрешить проблему неточного распределения накладных расходов на себестоимость конкретных видов продукции, поскольку в рамках *direct-costing* эти расходы не включаются в себестоимость вообще. Кроме того, дифференциация производственных расходов позволит однозначно определять взаимосвязь между изменением объемов производства и поведением себестоимости. Это обеспечило возможность более гибкого планирования издержек. Плановая себестоимость определяется в расчете на определенный запланированный объем производства, однако может быть пересчитана для любого фактического объема.

В то же время при планировании себестоимости, основанном на учете полных затрат, рассчитанная плановая себестоимость соответствует только определенному плановому объему производства, и не может быть пересчитана, если фактический выпуск продукции будет не соответствовать объему, предусмотренному планом.

Другим важным достоинством системы *direct-costing* является возможность обеспечения информационной базы для осуществления анализа безубыточности производства и определения оптимального соотношения объема и прибыли. Данный вид анализа получил название *CVP* — анализ (*Cost-Volume-Profit*, затраты-объем-прибыль).

CVP-анализ — это «один из самых мощных инструментов, имеющихся в распоряжении менеджера». Поскольку *CVP*-анализ помогает отследить взаимосвязь между такими важными характеристиками, как затраты, объем производства и прибыль, он является ключевым фактором в процессе принятия управленческих решений, касающихся вопросов определения ассортимента выпускаемых изделий, объема производства, типа маркетинговой стратегии и т. д.

В основе *CVP*-анализа лежит понятие маржинальной прибыли. Маржинальная прибыль рассчитывается как «разность между выручкой от реализации и переменными расходами (если расчеты проводятся на весь объем реализованной продукции) или разность между продажной ценой единицы продукции и переменными расходами, приходящимися на единицу продукции» [5, с. 181].

При принятии управленческих решений, касающихся объемов производства и ассортимента продукции, менеджеру необходима информация о том, насколько выгодно производство того или иного вида товара. Для этих целей может использоваться показатель нормы маржинальной прибыли. Норма маржинальной прибыли показывает, насколько увеличится маржинальная прибыль при увеличении объема реализации товара i на 1 рубль.

Использование системы *direct-costing* на предприятии позволяет усовершенствовать процедуры анализа издержек, а также, посредством *CVP*-анализа, ассортимента продукции и объемов продаж.

Таким образом, для достижения существенных улучшений в такой сложной области, как управление затратами

на производство, необходимо проводить изменения во всех сферах деятельности: человеческие ресурсы, организационные структуры, системы, процессы, процедуры, и все эти изменения должны быть точно увязаны друг с другом. Тщательного подхода требует выбор системы и метода калькулирования на конкретном предприятии, зависящий от особенностей деятельности предприятия. переход российских

предприятий на систему direct-costing позволит разрешить проблему неточного распределения накладных расходов на себестоимость конкретных видов продукции и обеспечить возможность более гибкого планирования издержек (плановая себестоимость определяется в расчете на определенный запланированный объем производства, однако может быть пересчитана для любого фактического объема).

Литература:

1. Ермакова, Н. В., Матушевская Е. А. Методы стимулирования снижения затрат: теоретические и практические аспекты/ Н. В. Ермакова, Е. А. Матушевская // Таврический научный обозреватель [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/95980050.pdf>
2. Ивашкевич, В. Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат // Бухгалтерский учет. — 2008. — № 5. — с. 56–58.
3. Каверина, О. Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 126 с.
4. Головина, С. В., Парамонова Д. В. Актуальные проблемы управления затратами в современных компаниях // Молодой ученый. — 2015. — № 11.3. — с. 32–34.
5. Мишин, Ю. А. Управленческий учет: управление затратами и результатами хозяйственной деятельности. — М.: Дело и Сервис, 2007. — 181 с.

Особенности оценки инвестиционной привлекательности предприятий Севастополя

Рожкова Марина Геннадьевна, старший преподаватель;
Матушевская Елена Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Севастопольский государственный университет

Одной из наиболее актуальных задач, стоящих перед предприятиями Севастополя и Крыма, является расширение возможностей привлечения «длинных денег» для осуществления выхода из кризиса с условием последующего роста. Актуальный анализ экономической ситуации позволяет сделать вывод, что, несмотря на сложности и ограничения, постепенно создаются определенные предпосылки для прямых инвестиций в отрасли, являющиеся «движком» экономики. Например, организация свободной экономической зоны в Крыму и Севастополе. Однако недостаток собственных средств, отсутствие полноценного долгосрочного кредитования и бюджетного финансирования, текущая геополитическая ситуация не дают возможности роста инвестиционной активности предприятий региона. Такое положение, соответственно, сказывается на оценках инвесторами инвестиционного потенциала и инвестиционной привлекательности, как отдельных отраслей, так и конкретных предприятий.

Всё это в полной мере относится и к предприятиям агропромышленного комплекса, чья деятельность для региона является стратегической. Соответственно, для них задача привлечения средств приобретает первоочередной характер, поскольку выступает необходимым условием

дальнейшего эффективного функционирования, развития и повышения конкурентоспособности в отрасли. В то же время ряд дополнительных объективных факторов, таких как географическое положение, удаленность от центральных районов страны и дефицитность энергоресурсов, и общей недооценённости отрасли инвесторами, осложняют привлечение дополнительных источников финансирования и тормозят инвестиционные процессы.

Это ставит перед производителями две стратегические цели — подъем собственного инвестиционного потенциала и увеличение своей инвестиционной привлекательности с точки зрения потенциальных инвесторов. Обе цели связаны друг с другом, однако если первая имеет преимущественно технический характер и связана с расширением производственной базы, то решение второй предполагает активную вовлеченность предприятия в инновационные процессы, обеспечивающие прозрачность, глубину и аналитичность сведений о тех аспектах деятельности предприятия, которые необходимы для формирования объективной и благоприятной оценки инвестиционной привлекательности и принятия потенциальными инвесторами соответствующих решений.

Исследованию методологических и теоретических проблем инвестиционных процессов в экономике вообще, и

учету, анализу инвестиций в частности, посвящены труды отечественных ученых: Астахова В.П., Бланка И.А., Бочарова В.В., Елохова И.В., Ендовицкого Д.А., Забродина И.П., Кирьянова З.В., Кондракова Н.П. и др., а также зарубежных исследователей в данной области: Александера Г., Л. Бернштейна Л., Р. Брейли, Ю. Бриггем, Дж. Ван Хорна, Л.Дж. Гитмана, С. Майерса, Д. Норткотта, У. Шарпа и др.

Инвестиционная привлекательность предприятия — это многосложное, многоаспектное понятие. Её уровень формируется под воздействием множества внутренних и внешних факторов развития предприятия. Оценка этой стороны как взгляда на перспективы развития предприятия под влиянием инвестиционного процесса, является весьма актуальной в эпоху модернизации производства и внедрения инноваций. Однако, и в любой другой макроэкономической среде у действующего предприятия периодически возникает вопрос привлечения долгосрочных инвестиций, направляемых либо на поддержание текущего уровня хозяйственной деятельности, либо на дальнейшее развитие своего производственного потенциала. Исходя из этого, важно дать практические рекомендации по применению аналитического инструментария оценки относительного уровня инвестиционной привлекательности предприятия, а также проследить объективную связь этого образа с показателями его деятельности. В формировании уровня инвестиционной привлекательности предприятия участвуют как объективные, так и субъективные оценки его развития. Цель данной работы обобщить имеющиеся в этой области подходы, проиллюстрировать их возможности и предложить более гибкий и понятный аналитикам инструментарий, в качестве одного из направлений его совершенствования.

Инвестиционная привлекательность предприятия — это совокупность стратегических преимуществ, при выборе этого предприятия в качестве потенциального объекта инвестиционных вложений в активы. С аналитической точки зрения, уровень инвестиционной привлекательности характеризует система относительных показателей, представляющих предприятие как потенциальный объект для инвестирования.

Существующие аналитические подходы для оценки инвестиционной привлекательности можно разбить на три условных группы: во-первых, балльная оценка [2, 4], во-вторых, рейтинговая оценка [2, 5], и, в-третьих, разработка сводного относительного показателя на основе использования аналитических моделей [1, 6].

Недостатками балльной оценки инвестиционного потенциала предприятия являются: высокая степень её субъективности, порождённая использованием качественной оценки вклада показателей, а также произвольное суммирование, принципиально не суммируемых показателей, например, относительных. Достоинство у этого вида оценки, на наш взгляд, одно — простота применения. Исходя, из этого результаты балльной оценки представляют собой совокупное место, достигнутое пред-

приятием, полученное путём смешения в нём нескольких качественных оценок, поэтому, балльная оценка ограничена.

Недостатками рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности, являются: нивелирование вклада каждого показателя в рейтинг; использование метода «расстояний» для относительных показателей. Результатами рейтинговой оценки является относительный уровень — рейтинг, стоящий в обратной зависимости от кратчайшего расстояния, между эталонным состоянием предприятия и фактическим. Расстояние рассчитывается как сумма квадратов отклонений фактических уровней нормированных показателей от их эталонных значений. Этот вид оценки инвестиционного потенциала, на наш взгляд заслуживает большего внимания, чем балльная оценка, поскольку её результаты могут быть проверены с помощью факторного анализа.

Основным недостатком третьего подхода, на наш взгляд, является потеря экономического смысла в сложном, многоуровневом комплексном показателе инвестиционной привлекательности. Третий подход, при условии достаточной обоснованности системы показателей и существенном её упрощении, на наш взгляд, позволяет получить более надёжные, а также адаптируемые под конкретные условия деятельности предприятия, оценки его инвестиционной привлекательности.

В настоящее время в научной литературе сформировался ряд достаточно близких между собой подходов, предлагаемых к практической реализации при оценке инвестиционного потенциала предприятия. В качестве базовых идей, положенных в основу выбора системы показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность предприятия, положено её определение как очень сложной комплексной характеристики, отражающей состояние и развитие инвестиционного потенциала предприятия. То есть изначально предполагается многоуровневость самого процесса, формирующего эту, преимущественно качественную, оценку инвестиционного образа предприятия как внутреннего, так и внешнего. Уровни, формирующие эту оценку: макроэкономические и правовые условия; наличие производственного потенциала; наличие уникальных технологий производства; наличие качественных производственных ресурсов (природных, человеческого потенциала, поставок необходимых сырья и материалов); фактические уровни реализации производственных и финансовых возможностей предприятия (в форме управленческой и финансовой информации); стратегия развития предприятия, включая планирование его инвестиционного развития; предпочтения инвесторов в отношении вложения средств в активы и выбора направления развития предприятия.

На каждом из этих уровней формируется своя аналитическая оценка, которая влияет на формирование аналитических оценок последующего уровня. Такое понимание иерархичности процесса анализа инвестиционной привлекательности предприятия, на наш взгляд, позволяет

упростить выбор ключевых характеристик, способных наиболее ярко представить предприятие в глазах инвестора. Например, если инвестор и предприятие действуют в рамках одного региона, то внешние экономические факторы при оценке его привлекательности являются набором постоянных, заранее известных, автоматически подразумеваемых характеристик, которые в модельных целях необходимо опустить. Очевидно, что в противоположность этому, инвестора в наибольшей степени будут интересовать уникальные, преимущественные характеристики, выделяющие данное предприятие, по сравнению с другими. Естественно, что при рассмотрении потенциального инвестиционного проекта предусматриваются определённые хозяйственные и финансовые риски, модель формирования которых, имеет те же уровни, что и у инвестиционного потенциала.

Таким образом, мы логически приходим к выводу, что в упрощённом понимании инвестиционная привлекательность — это оценка, рождающаяся из сопоставления преимуществ (достоинств) и рисков (недостатков) предприятия в текущем и стратегическом периоде. Исходя из этого, в качестве основной модели в процессе формирования аналитической оценки инвестиционной привлекательности предприятия можно порекомендовать следующие этапы:

- проведение анализа сильных и слабых сторон предприятия с точки зрения процесса инвестирования;
- выбор показателей, характеризующих преимущества и недостатки инвестирования его деятельности;

Литература:

1. Ахмятжанов, Т.З. Комплексный анализ инвестиционных проектов в рыбохозяйственных комплексах // VIII Международная научно — практическая конференция «Аудит, налоги, и бухгалтерский учет (основы, теория и практика), МК-56-99: Тез. докл. — АНОО «Приволжский Дом знаний» Сборник статей // под редакцией профессора В.С. Карагода — Пенза, 2009, 0,37 п. л.
2. Джурабаева, Г.К. Методология оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2005. — № 10. — с. 64–72.
3. Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 204 с.
4. Левченко, Н.А. Процесс формирования благоприятного инвестиционного климата на промышленном предприятии // Известия ВУЗОВ Северо-Кавказский регион. Общественные науки. — 2004. — № 4. — с. 61–63.
5. Матвеева, Н. Диверсификация корпоративных структур предприятий и их инвестиционная привлекательность // Общество и экономика. — 2008. — № 10–11. — с. 84–112.
6. Прибыткова, Г.В. Интегральная оценка финансового состояния и инвестиционной привлекательности организаций региона // Вопросы статистики. — 2008. — № 11. — с. 14–16.
7. Староверова, Е.Н. Моделирование комплексного показателя инвестиционной привлекательности предприятия // Качество Инновации Образование. — 2007. — № 7 (29). — с. 30–36.

- прогнозирование ключевых показателей с учётом предполагаемой стратегии развития предприятия;
- расчёт относительных уровней положительных и отрицательных показателей развития;
- определение вклада каждого показателя в формирование стратегии предприятия в форме весов;
- расчёт индекса инвестиционной привлекательности предприятия в текущем и прогнозном периодах;
- факторный анализ инвестиционной привлекательности предприятия.

Возвращаясь от теоретических аспектов инвестиционной привлекательности к практическим особенностям Крыма и Севастополя, следует отметить следующее. Подавленное состояние экономики региона, выраженное в отставании от средних российских показателей, объясняется, прежде всего, инвестиционным «голодом», копившимся на полуострове в течение последних двадцати лет. Официальная статистика искажена по причине значительного теневого сектора экономики и непрозрачности предпринимательской деятельности. Несмотря на это, Крымский федеральный округ обладает большим инвестиционным потенциалом.

Рейтинговые исследования инвестиционного процесса в разрезе регионов России за последние 5 лет выявили тенденцию снижения роли сырьевых ресурсов в инвестиционной привлекательности региона. В соответствии с этим трендом политические, научные и предпринимательские прогнозы по поводу роста масштабов экономики Крыма и уровня жизни населения оптимистичны.

Механизмы управления оборотными средствами предприятий Крыма

Рожкова Марина Геннадьевна, магистрант;
Травиничев Олег Игоревич, магистрант;
Березина Ирина Викторовна, старший преподаватель
Севастопольский государственный университет

На сегодняшний день реальный сектор экономики Крыма и г. Севастополя столкнулся со следующими проблемами, связанными не только с процессами завершения вхождения в правовое поле Российской Федерации, но и с возросшей конкуренцией со стороны «материкового бизнеса». Поэтому возникает острая потребность в усилении своих позиций на внутреннем рынке, завоевание новых, расширением ассортиментной политики, а следствием — поиск «дешевых» оборотных средств.

В современных реалиях существуют несколько вариантов пополнения оборотных средств на развитие бизнеса в Крыму:

- получить микрокредит до 1 млн руб. в фонде микрофинансирования предпринимательства Крыма. Займы выдаются на срок до 36 месяцев на пополнение оборотных средств и малые инвестиции (покупку техники, например) и выдаются субъектам малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства и сельхозпотребкооперативы. При сумме микрозайма более 150 тыс. руб. потребуются залог, в качестве которого могут быть автомобили или сельхозтехника. Кредиты выдаются под 8–10% годовых;

- получить грант начинающему предпринимателю Крыма, который выдаётся в сумме до 500 тыс. руб. на безвозмездной основе начинающим предпринимателям (как юридическим лицам, так и индивидуальным предпринимателям). То есть возвращать эти деньги не потребуется;

- получить кредит в банке под гарантию Крымского гарантийного фонда поддержки предпринимательства. Фонд дает поручительство по кредитным договорам на срок от года до пяти лет, и на сумму от 1 млн руб. до 35 млн руб. Условиями опять же являются отсутствие просроченных задолженностей по налогам и сборам, и кредитным обязательствам. Поручительство может составить до 70% от суммы обязательств заемщика.

В случае успешного получения оборотных средств, перед предприятием встает насущный вопрос эффективности их использования.

Управление оборотными средствами состоит в обеспечении непрерывности процесса производства и реализации продукции с наименьшим размером оборотных средств. В современных условиях, когда большинство предприятий находятся на полном самофинансировании, правильное определение потребности в оборотных средствах имеет для них большое значение.

Оборотные средства предприятия — одна из важнейших категорий рыночной экономики. Она испытывает огромное влияние экономической среды на свое состояние

и в настоящее время, зачастую, не обеспечивает непрерывность протекания кругооборота средств предприятий. Существенно изменился состав и структура оборотных активов организаций: значительно возрос удельный вес фондов обращения, как следствие влияния кризиса неплатежей в стране. Смещение также произошло в составе и структуре источников формирования оборотных средств. Несоблюдение принципа самокупаемости и самофинансирования привело к замещению собственных источников формирования оборотных средств заемными. Уязвимость оборотных средств в восприятии изменений в механизме хозяйствования привела к росту дебиторской и кредиторской задолженности, угрозе банкротства. С другой стороны, оборотные средства оказывают исключительное влияние на стабилизацию экономической ситуации в России, являясь наиболее мобильными в обороте средств организации [1, 2].

Качество процесса управления финансами предприятия приобретает существенное значение в условиях стабилизации рыночного механизма хозяйствования, поскольку вопросы организации оборотных средств чаще всего рассматриваются в относительно устойчивой экономической системе. Ключевое место здесь занимают проблемы достаточности оборотных средств, эффективного их использования.

В связи с вышеуказанными проблемами возникает необходимость в следующих мерах по управлению оборотными средствами предприятий:

- усовершенствовать методику планирования потребности в оборотных средствах, авансируемых в материальные ценности, учитывающую влияние предоплаты на потребность в оборотных средствах;

- предложить способ расчета потребности в оборотных средствах, авансируемых в запасы, в зависимости от способов снабжения ими с учетом влияния экстремальных ситуаций и позволяющие в современных условиях хозяйствования наиболее тесно приблизиться к складывающимся условиям хозяйствования, оказывающих значительное влияние на потребность в средствах;

- предложить особые приемы планирования средств, авансируемых в расчеты с дебиторами, по двум направлениям и учета степени вероятности выполнения договорных условий по расчетам со стороны покупателей, позволяющие наиболее объективно определить размер потребности в оборотных средствах, авансируемых в дебиторскую задолженность;

- предложить методику расчета частных показателей оборачиваемости оборотных средств и систему оценочных

показателей эффективности использования оборотных средств [3].

Проблема эффективного хозяйствования торговых предприятий включает лучшее использование их фондов, и в первую очередь — оборотных средств. Наличие у предприятия достаточных оборотных средств является необходимой предпосылкой для его нормального функционирования в условиях рыночной экономики.

Эффективность использования оборотных средств можно охарактеризовать с помощью системы экономических показателей. Ускорение оборота оборотных средств позволяет получить дополнительные средства путем их высвобождения с одновременным увеличением товарооборота, не вкладывая при этом дополнительных средств. Управление оборотными средствами должно соотноситься со стратегией предприятия.

Литература:

1. Гребнев, А. И. Экономика торгового предприятия. /А. И. Гребнев, Ю. К. Баженов. — М.: Экономика, 2007. — 114 с.
2. Горбунов, И. О. Активы и капитал торговых организаций / И. О. Горбунов // Экономика и экологический менеджмент. — 2013. — № 1. — с. 79–89.
3. Данилин, В. Н. Управление оборотным капиталом предприятия в кризисных условиях / В. Н. Данилин, Е. И. Данилина // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 3. — с. 120–123.
4. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — М.: НИЦ Инфра-М, 2013. — 514 с.

К вопросу о статистическом оценивании качества жизни населения г. Севастополя (на примере состояния дорожного покрытия)

Самодарова Наталия Алексеевна, студент;

Доценко Оксана Станиславовна, кандидат экономических наук, доцент

Севастопольский государственный университет

Как известно, силу государства определяет семья, а уровень его экономики — дороги. Поэтому проблема состояния и качества дорожного покрытия всегда была, есть и будет актуальной. Особенно это касается настоящего времени, когда существует активный рост населения, имеющего транспортные средства. В этой связи анализ эффективности ремонта дорожного покрытия и его финансирования является необходимым для характеристики социально-экономического состояния населения в городе Севастополе.

Дорога — обустроенная или приспособленная и используемая для движения транспортных средств полоса земли либо поверхность искусственного сооружения. Дорога включает в себя одну или несколько проезжих частей, а также трамвайные пути, тротуары, обочины и разделительные полосы при их наличии [5, ст. 2].

Ремонт и содержание дорог на территории России должны обеспечивать безопасность дорожного движения. Соответствие состояния дорог принципам и техническому

Следующим шагом при создании механизма управления оборотными средствами является установление норм оборотных средств и определение режима использования ненормируемых оборотных средств [4].

Обеспечение быстрого реагирования на изменения экономической ситуации обеспечивается путем построения механизма контроля, основанного на «обратной связи».

В целях получения более дешевых «длинных» денег, можно использовать долговые рыночные инструменты, например, облигации.

Последним шагом модификации процесса управления оборотными средствами является построение информационной составляющей механизма управления оборотными средствами.

регламенту, удостоверяется актами контрольной инспекции дорог, проводимых с участием соответствующих органов исполнительной власти.

Для оценки состояния дорог измеряют такие дефекты, как колеи, ямы, просадка и разрушение верхнего слоя покрытия, выступ люка и решетки ливневой канализации, необработанные швы и трещины, разрушение кромки покрытия, а также занижение обочины [4].

По данным представителя Управления транспорта Севастополя более 60% дорог в городе не соответствует нормам Российской Федерации по транспортно-эксплуатационному состоянию. Он также отметил, что 14% не соответствуют требованиям по габаритам и грузоподъемности [1].

В следствии плохого состояния дорог нужно отметить развитие следующих тенденций:

- повышение себестоимости перевозок;
- снижение конкурентоспособности продукции предприятий;

- увеличение простоев на производственных предприятиях;
- ухудшение качества скоропортящихся товаров;
- уменьшение мобильности населения;
- увеличение затрат на ремонт транспортных средств.

Целесообразно разобраться с причинами плохого состояния дорожного покрытия. Существуют две основные причины:

Во-первых, стоит отметить, что в Севастополе дорожное покрытие ремонтируется, однако качество ремонта не отвечает всем требованиям РФ и не облегчает жизнь владельцам транспортных средств. Возможно это связано с тем, что над ремонтом трудятся фирмы, которые выиграли тендер, и они меняют друг друга. Стоит задуматься об добросовестности подрядчиков и качестве материалов, которые они используют.

Во-вторых, в городе ремонт выпадает на влажную погоду (дождь или снег). Власти объясняют это тем, что так приходится осваивать средства, потому что они приходят по федеральным программам только в марте, далее идет тендерная процедура, а уже после непосредственно начинается работа фирмы. Поэтому можно заметить, что дорожное покрытие «сходит» вместе со снегом и дождем [2].

Для улучшения существующей ситуации уже были предприняты ряд мер. Одна из них — программа по безопасности дорожного движения в городе Севастополе, которая рассчитана на 6 лет. Общий объем финансирования составит 26 млрд руб. При этом из федерального бюджета будет выделено 12,7 млрд, из местного — 13,3 млрд рублей. Планируемое финансирование по годам представлено на рисунке 1.

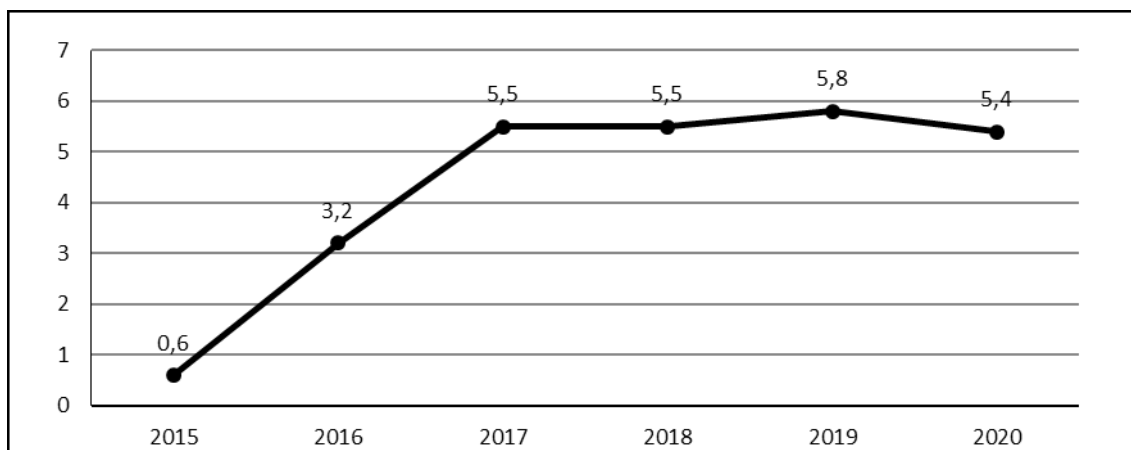


Рис. 1. Планируемое финансирование

Однако, как можно заметить эти меры не помогают улучшить ситуацию на дорогах Севастополя. Для решения данной проблемы целесообразно осуществить следующие мероприятия:

- в состав комиссии по контролю качества выполнения ремонтно-восстановительных работ дорог города утвердить включить представителей общественных организаций [3];
- обязать подрядчиков предоставлять необходимую отчетность и учитывать итоговые заключения комиссии по контролю;
- определить рабочую группу из числа компетентных лиц и провести экспертизу качества выполненных работ на уже сделанных участках дорожного полотна [3].
- обязать подрядчика устанавливать график выполнения работ, согласовывая его с государственными инстанциями;

- утвердить выполнение части дорожных работ, имеющих незначительный уровень шума, в ночное время;
- увеличить гарантийный срок, предоставляемый подрядчиком;

— ужесточить ответственность фирм-исполнителей государственных заказов за несоблюдение требованиям законодательства РФ, за нарушение правил безопасности и организации строительно-ремонтных работ;

— уделить внимание состоянию всех включающихся в определение «дорога» частей.

Итак, подводя итоги, стоит отметить, что состояние дорожного покрытия влияет на экономику города и на социально-экономическое положение населения. Важность решения указанной проблемы заключается в том, что это улучшит качество жизни в Севастополе. В дальнейшем планируется произвести анализ результатов внедрения указанных путей решения проблемы.

Литература:

1. В Севастополе 60% дорог не соответствует нормам [Электронный ресурс] // ИА КРЫМ 24: сайт. — URL: <http://e24news.ru/society/19306-v-sevastopole-60-dorog-ne-sootvetstvuet-normam.html> (дата обращения: 10.05.2016).

2. Ни проехать, ни пройти: что происходит с дорогами в Крыму [Электронный ресурс] // Крым. Реалии: сайт. — URL: <http://ru.krymr.com/content/article/27593899.html> (дата обращения: 10.05.2016).
3. Ремонт дорог в Севастополе [Электронный ресурс] // SevStarPeople: сайт. — URL: <http://people.sevstar.net/ideas/remont-dorog-v-sevastopole> (дата обращения: 10.05.2016).
4. Севастополь занял 95-е место среди городов РФ по качеству дорог [Электронный ресурс] // Севастопольские новости: сайт. — URL: <http://sevastopolnews.info/2016/04/lenta/sobytiya/069251519/> (дата обращения: 11.05.2016).
5. Федеральный закон от 10.12.1995 196-ФЗ (ред. от 01.05.2016) «О безопасности дорожного движения».

Анализ продуктовой стратегии ГУП г. Севастополя «Агропромышленное объединение «Севастопольский винодельческий завод»

Сивякова Ирина Александровна, студент;
Шипилов Николай Юрьевич, кандидат технических наук, доцент
Севастопольский государственный университет

В работе проводится анализ продуктовой стратегии ГУП г. Севастополя «Агропромышленное объединение «Севастопольский винодельческий завод» на основе разработанного интернет-опроса.

Ключевые слова: продуктовая стратегия, конкурентный анализ.

Постановка проблемы. В современных условиях в Российской Федерации резко возрастает конкуренция между винодельческими предприятиями, поэтому для каждого предприятия возрастает практическая значимость аналитического инструментария, позволяющего скорректировать производственную и реализационную программу в зависимости от сложившейся конкурентной обстановки и спроса потребителей. Недостаточная проработка конкретных методик обоснования продуктовой стратегии на предприятиях виноделия в Крыму отражается на эффективности бизнеса. При формировании продуктовой стратегии менеджмент должен представлять ответы на вопросы: какие виды продукции производить, куда и кому сбывать, как добиться успеха в борьбе с конкурентами.

Анализ последних исследований и публикаций. Методологические подходы к аналитическому обоснованию ассортимента продукции рассмотрены в теории фирмы, теории стратегического управления, отраслевых рынков и т. д.

Прикладные теории и методы аналитического обоснования продуктовой стратегии разрабатывались такими классиками стратегического анализа, такими как: А. Стрикленд, А. Томсон, К. Фляйшер, Б. Бенсуссан и др. [1, с. 176–183; 2, с. 214–219]. Российские авторы в последнее время уделяют внимание вопросам стратегии развития предприятий. В своей диссертации [3, с. 10–22] Заргарова М. В. рассматривает вопросы управления производством и сбытом продукции в виноградно-винодельческом подкомплексе АПК Ставропольского края. Макроэкономическому исследованию винного рынка России посвящена статья Иванова А. Н. [4, с. 53–55]

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Включение Крыма и Севастополя в состав Российской Федерации изменило условия деятельности бизнеса как в правовом поле, так и в экономической среде. Для винодельческих предприятий Крыма открылись возможности работы на внутренний рынок России, но эффективность такой работы зависит от глубокой проработки стратегии. При проведении конкурентного анализа и обосновании продуктовой стратегии предприятия должны учитывать особенности региональных рынков и предпочтения потребителей. Для обоснования продуктовой стратегии на примере ГУП г. Севастополя «Агропромышленное объединение «Севастопольский винодельческий завод» предлагается использовать метод анкетирования на основе интернет-опроса потребителей.

Целью исследования является формирование продуктовой стратегии винодельческого предприятия на основе проведенного онлайн-анкетирования и SWOT-анализа результатов опроса.

Изложение основного материала. В работе предлагается следующий перечень вопросов интернет-анкеты для проведения анализа конкурентных позиций ГУП «Агропромышленное объединение «Севастопольский винодельческий завод»:

- а) Назовите Ваш возраст, место проживания (свободный ответ);
- б) Назовите три производителя, игристые вина которых, вы предпочитаете (свободный ответ);
- в) Выберите две товарные группы по своему предпочтению для каждого производителя, что вы указали ранее (можно воспользоваться официальными сайтами данных производителей);

г) Выберите Ваш любимый тип вина: белое сухое; белое полусухое; белое сладкое; белое полусладкое; белое брют; красное сухое; красное полусухое; красное сладкое; красное полусладкое; красное брют; розовое сухое; розовое полусухое; розовое сладкое; розовое полусладкое; розовое брют.

д) Выберите важные для вас свойства игристых вин:

доступная цена; ассортимент; упаковка (дизайн); вкус.

е) Для выбранных вами производителей проведите оценку свойств (баллы расставлять от 0 до 5).

При проведении данного опроса было получено 400 ответов жителей различных субъектов Российской Федерации. Ответы были систематизированы и представлены в виде таблиц.

Таблица 1. Количество «игроков», выбранных в ходе опроса

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год
Количество игроков	13	14	18
Количество товаров	91	123	176

В ходе опроса потребители выбрали 18 «игроков» на рынке игристого вина. Далее, будут анализировать лишь 8 из них, которые получили наибольшее количество ответов, а именно: ОАО «Московский комбинат шампанских вин», ЗАО «Игристые вина», ЗАО «Абрау-Дюрсо», ООО

«Завод «Северная Венеция», ООО «Агрофирма «Золотая балка», ГУП г. Севастополя «Агропромышленное объединение «Севастопольский винодельческий завод», ООО «Инкерманский завод марочных вин», ООО «Вина и воды Абхазии».

Таблица 2. Дистрибуция винзаводов Российской Федерации

Конкуренты	Субъекты Российской Федерации
ОАО «Московский комбинат шампанских вин» (МКШВ)	Пятигорск, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург, Москва, Нижний Новгород, Екатеринбург, Новосибирск, Хабаровск, Тамбов
ЗАО «Игристые вина»	все, кроме Ненецкого, Чукотского, Ямало-Ненецкого, Еврейского Автономных округов, Забайкальского края
ЗАО «Абрау-Дюрсо»	все, кроме мурманской области, Ненецкого, Чукотского, Ямало-Ненецкого, Еврейского Автономных округов, Смоленской и Брянской области, Забайкальского края
ООО «Завод «Северная Венеция»	Москва, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Иваново, Екатеринбург, Владимир, Тверь, Тамбов
ООО «Агрофирма «Золотая балка»	Архангельск, Владимир, Волгоград, Вологда, Иваново, Йошкар-Ола, Калуга, Киров, Кострома, Красноярск, Нижний Новгород, Пенза, Саранск, Смоленск, Хабаровск, Ярославль, АР Крым, Севастополь
ГУП г. Севастополя «Агропромышленное объединение Севастопольский винодельческий завод»	Приморский край, Ростовская область, Московская область, Ставропольский край, Тверь, Архангельск, АР Крым, Санкт-Петербург, Севастополь, Ульяновская область, Чукотский автономный округ
ООО «Инкерманский завод марочных вин»	Ростов-на-Дону, Краснодарский край, Москва, Екатеринбург, Санкт-Петербург, АР Крым, Владимир, Иваново, Кострома, Курск, Пенза, Рязань, Ярославль, Севастополь
ООО «Вина и воды Абхазии»	Сочи, Москва, Анапа, Ростов-на-Дону, Магадан

На основе таблицы 2 можно сделать вывод, что ЗАО «Игристые вина» и ЗАО «Абрау-Дюрсо» имеют самую широкую дистрибуцию в Российской Федерации, а именно продажи первого охватывают 94,11 % всех субъектов Российской Федерации и второй — 90,58 %. Наименьшая география продаж у ООО «Вина и воды Абхазии». Севастопольский винзавод охватывает 12,94 % всех субъектов Российской Федерации.

По данным таблиц 3–7 можно сделать выводы о ключевых направлениях бизнеса:

— В Автономной Республике Крым и городе Севастополе предпочитают больше полусладкие и полусухие вина, в Московской области — сухие и полусладкие, в

Санкт-Петербурге — сладкие и полусухие, в Краснодарском крае — как и в Севастополе, полусладкие и полусухие и в других регионах — сладкие и полусухие.

— В Крыму, Севастополе, Краснодаре и других регионах потребители предпочитают торговые группы низко и средне-ценового сегмента, а в Московской области и Санкт-Петербурге от средне-ценового до премиум класса.

Таким образом, можно увидеть, в какие регионы следует поставлять какой тип вин. Так, например, в Краснодарский край, Севастопольскому винзаводу, можно поставлять полусладкие и полусухие игристые вина низко-ценового сегмента, в Москву сухие средней ценовой категории.

ОАО «Московский комбинат шампанских вин» (МКШВ) (Б)		+	+									
ЗАО «Игристые вина» (В)	+		+									
ЗАО «Абрау-Дюрсо» (Г)					+							
ООО «Завод «Северная Венеция» (Д)	+											
ООО «Агрофирма «Золотая балка» (Е)		+										
ООО «Инкерманский завод марочных вин» (Ж)		+										
ООО «Вина и воды Абхазии» (З)	+											

Таблица 7. Ключевые направления бизнеса (Другие регионы)

Конкуренты	ТГ 1	ТГ 2	ТГ 3	ТГ 4	ТГ 5	ТГ 6	ТГ 7	ТГ 8	ТГ 9	ТГ 10	ТГ 11	ТГ 12
ГУП г. Севастополя «Агропромышленное объединение Севастопольский винодельческий завод» (А)	+						+					
ОАО «Московский комбинат шампанских вин» (МКШВ) (Б)	+		+									
ЗАО «Игристые вина» (В)	+		+									
ЗАО «Абрау-Дюрсо» (Г)	+				+							
ООО «Завод «Северная Венеция» (Д)	+											
ООО «Агрофирма «Золотая балка» (Е)	+											
ООО «Инкерманский завод марочных вин» (Ж)		+										
ООО «Вина и воды Абхазии» (З)	+											

В таблице 8 представлена оценка свойств каждого конкурента, а именно: доступная цена, ассортимент, упаковка (дизайн), вкус, рекламная активность, наличие интернет-магазина. Наибольшее количество баллов в сумме, а именно 29 баллов из 30 набрала ООО «Агрофирма «Зо-

лотая балка», а наименьшее — 17 баллов — Московский комбинат шампанских вин.

Также была выделена целевая аудитория каждого из заводов, которая представлена в таблице 9. Таким образом, можно увидеть в каком регионе Российской Фе-

Таблица 8. Оценка свойств (по 5-ти бальной шкале)

Свойства	К. А	К. Б	К. В	К. Г	К. Д	К. Е	К. Ж	К. З
Доступная цена	5	4	4	3	5	5	5	5
Ассортимент	5	4	5	5	4	4	2	2
Упаковка (дизайн)	4	4	5	5	4	5	5	3
Вкус	5	3	4	5	4	5	5	5
Рекламная активность	2	2	2	5	3	5	4	2
Интернет-магазин	0	0	0	0	0	5	0	0

Таблица 9. Целевая аудитория

Параметр ЦА	К. А	К. Б	К. В	К. Г	К. Д	К. Е	К. Ж	К. З
Регион	АР Крым и Севастополь	Московская область	Санкт-Петербург	Московская область	Санкт-Петербург	АР Крым и Севастополь	АР Крым и Севастополь	Другие регионы
Возраст	21–68	32–56	32–41	21–68	32–41	21–54	21–41	41–54
Критерии выбора продукции	вкус, доступность, цена	вкус	вкус, доступность	вкус	вкус, доступность	вкус, цена, доступность	вкус, цена, доступность	вкус, цена

дерации каждое из предприятий пользуется популярностью.

На основе проведенного опроса был разработан SWOT-анализ по каждому конкуренту. Таким образом, самую сильную конкурентную позицию, исходя из сильных сторон, имеет ЗАО «Абрау-Дюрсо», далее идет ГУП г. Севастополя «Агропромышленное объединение «Севасто-

польский винодельческий завод». Самую слабую позицию занимает ООО «Завод «Северная Венеция».

Выводы. Каждому предприятию необходимо учитывать вкусы потребителей различных регионов Российской Федерации, т. к. в каждом регионе имеются свои вкусовые и ценовые предпочтения. Севастопольскому винодельческому заводу необходимо расширить гео-

Таблица 10. SWOT-анализ всех конкурентов

SWOT	К. А	К. Б	К. В	К. Г
Сильные стороны	узнаваемость бренда, сильная собственная сырьевая база, выгодное географическое положение	устойчивое финансовое положение, выгодное географическое положение	устойчивое финансовое положение, узнаваемость бренда, дистрибуция	устойчивое финансовое положение, узнаваемый бренд, выгодное географическое положение, дистрибуция
Слабые стороны	неустойчивое финансовое положение	слабая собственная сырьевая база, узнаваемость бренда	географическое положение, слабая собственная сырьевая база	слабая собственная сырьевая база
Возможность	Расширение дистрибуции, повышение устойчивости финансового положения, оптимизация ассортимента и реализации	покупка виноградников в России и за рубежом, расширение ассортимента и дистрибуции	сохранение устойчивого положения на рынке, расширение премиального ассортимента	покупка виноградников в России и за рубежом, расширение премиального ассортимента, расширение дистрибуции (экспорт)
Угрозы	экономические потрясения, неурожай винограда	экономические потрясения, неурожай винограда	экономические потрясения, неурожай винограда	экономические потрясения, неурожай винограда

Таблица 11. SWOT-анализ всех конкурентов

SWOT	К. Д	К. Е	К. Ж	К. З
Сильные стороны	устойчивое финансовое положение	узнаваемость бренда, дистрибуция, выгодное географическое положение	узнаваемость бренда, сильная собственная сырьевая база, выгодное географическое положение	сильная собственная сырьевая база, выгодное географическое положение, устойчивое финансовое положение
Слабые стороны	узнаваемость бренда, географическое положение, слабая собственная сырьевая база, дистрибуция	неустойчивое финансовое положение,	дистрибуция	дистрибуция, узнаваемость бренда
Возможность	расширение дистрибуции, увеличение сырьевой базы	повышение устойчивости финансового положения, расширение ассортимента	расширение дистрибуции, повышение устойчивости финансового положения	расширение дистрибуции и ассортимента
Угрозы	экономические потрясения, неурожай винограда	экономические потрясения, неурожай винограда	экономические потрясения, неурожай винограда	экономические потрясения, неурожай винограда

графию своих поставок, для увеличения выручки, привлечения новых покупателей и укрепления своих конкурентных позиций.

Перспективы дальнейших исследований. Представленная в работе задача обоснования продуктовой стратегии Севастопольского винзавода при помощи про-

веденного опроса представляет собой начальный этап исследований. В дальнейшем, планируется анализ ценовой политики конкурентов в разрезе нескольких регионов Российской Федерации и товарных групп, чтобы дать рекомендации по корректировке продуктовой и сбытовой политики предприятия.

Литература:

1. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. — 387 с.
2. Фляйшер, К., Б. Бенсусан Стратегический и конкурентный анализ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 543 с.
3. Заргарова, М. В. Управление производством и сбытом виноградно-винодельческой продукции региона. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством. — М.: МСХА имени К. А. Тимирязева, 2009. — 26 с.
4. Иванов, А. Н. Расчетная оценка и прогнозирование емкости и степени насыщения винного рынка России. — Российский экономический журнал, №3, том 25, 2013. — с. 53–56.

Применение экономико-статистических методов анализа и прогноза динамических рядов в исследовании социальных факторов населения

Хохлова Елизавета Альбертовна, студент;
Доценко Оксана Станиславовна, кандидат экономических наук, доцент
Севастопольский государственный университет

Российская Федерация — государство, охватывающее внушительные территории, где проживает большое количество людей. Для анализа общественной и экономической жизни в стране необходимо учитывать ряд факторов, например, такой социальный фактор, как «безопасность жизни населения», ведь еще в пирамиде потребностей А. Маслоу, потребность в безопасности стоит на 2-ом месте сразу после физиологических потребностей.

По данным официальных сайтов органов государственной статистики РФ можно увидеть, что в 2015 году общее кол-во совершенных преступлений выше, чем в 1990 году на 29,8%.

Для расчета коэффициента динамики, используем формулу темпа роста T [1]:

$$T = y_1 / y_0, \tag{1}$$

где y_0 — количество зарегистрированных преступлений предыдущего года;

y_1 — количество зарегистрированных преступлений в отчетном году.

Хотя 1990-е годы в России характеризуются ростом общественной опасности. Неблагоприятная экономическая ситуация (летом 1991 г. впрямую встала угроза голода, развала энергосистемы, разрухи на транспорте). Вводили таможенные барьеры, ограничивали вывоз со своих территорий промышленных товаров и продуктов питания. Россию охватил демографический кризис. Количество преступлений в 2000 году на 60,5% раз превышает этот показатель.

Таблица 1. Число зарегистрированных преступлений, тысяч

	1990	2000	2005	2006	2011	2012	2013	2014	2015
Всего зарегистрировано преступлений	1839,5	2952,4	3554,7	3855,4	2404,8	2302,2	2206,2	2190,6	2388,5

В Республике Крым в январе — сентябре 2015 года зарегистрировано преступлений — 21,3 тыс., г. Севастополе — 6,1 тыс. [2]. Удельный вес тяжких и особо тяжких преступлений в числе зарегистрированных составил 21,2%.

Положительным является тот факт, что уровень преступности среди совершеннолетних снизился на 62,0% в 2015 году по сравнению с 1990 и на 68,4% по сравнению с 2000-м годом.

Таблица 2. Число преступлений, совершенных отдельными категориями лиц, тысяч [3]

	1990	2000	2005	2006	2011	2012	2013	2014	2015
Число преступлений, совершенных несовершеннолетними или при их соучастии	162,7	195,4	154,7	150,3	71,9	64,3	67,2	59,5	61,8

Не смотря на все введенные законы, касающиеся продажи алкогольных напитков, ситуация с правонарушениями в состоянии алкогольного опьянения не улучши-

лась. В 2015 году этот показатель самый высокий, не беря во внимание 2000 год.

Таблица 3. Число зарегистрированных преступлений, тысяч [3]

	1990	2000	2005	2006	2011	2012	2013	2014	2015
Число преступлений, совершенных в состоянии алкогольного опьянения	334,7	442,7	311,8	302,3	263,3	314,	341,0	353,3	401,0

В отношении Крыма и г. Севастополя по данным на 2015 год, почти каждое пятое (20,3%) расследованное преступление совершено лицами в состоянии алкогольного опьянения, каждое двадцать второе (4,5%) — несовершеннолетними или при их соучастии [2].

Что касается нынешнего положения дел в стране, то число зарегистрированных преступлений в расчете на 100 тыс. человек населения в I квартале 2016 г. составило 401 преступление. Максимальное значение этого показателя зафиксировано в Забайкальском крае (759), Республике Тыва (695), Сахалинской области (679).

Рассчитаем динамику преступлений за 1990–2015 годы.

Важнейшим статистическим показателем динамики является абсолютный прирост, который определяется в разностном сопоставлении двух уровней ряда динамики в единицах измерения исходной информации.

Абсолютный прирост:

цепной прирост: $\Delta y_{ц} = y_i - y_{i-1}$

базисный прирост: $\Delta y_6 = y_i - y_1$

Темпы прироста характеризуют абсолютный прирост в относительных величинах.

Исчисленный в процентах темп прироста показывает, на сколько процентов изменился сравниваемый уровень с уровнем, принятым за базу сравнения.

Темп прироста

цепной темп прироста: $T_{прц} = \Delta y_i / y_{i-1}$

базисный темп прироста: $T_{прб} = \Delta y_{6i} / y_1$

Распространенным статистическим показателем динамики является темп роста. Он характеризует отношение двух уровней ряда и может выражаться в виде коэффициента или в процентах.

Темп роста

цепной темп роста: $T_{рц} = y_i / y_{i-1}$

базисный темп роста: $T_{рб} = y_{6i} / y_1$

Абсолютное значение 1% прироста

цепной: $A_{ц} = y_{i-1} / 100\%$

базисный: $A_6 = y_6 / 100\%$

Важным статистическим показателем динамики социально-экономических процессов является темп наращения, который в условиях интенсификации экономики измеряет наращивание во времени экономического потенциала

$T_n = \Delta y_{ц} / y_1$

Таблица 4. Цепные показатели ряда динамики

Год	Количество преступлений	Δ	$T_{пр},\%$	$T_r,\%$	A	$T_n, \%$
1990	1839.5	-	-	100	18.4	0
2000	2952.4	1112.9	60.5	160.5	18.4	60.5
2005	3554.7	602.3	20.4	120.4	29.52	32.74
2006	3855.4	300.7	8.46	108.46	35.55	16.35
2011	2404.8	-1450.6	-37.63	62.37	38.55	-78.86
2012	2302.2	-102.6	-4.27	95.73	24.05	-5.58
2013	2206.2	-96	-4.17	95.83	23.02	-5.22
2014	2190.6	-15.6	-0.71	99.29	22.06	-0.85
2015	2388.5	197.9	9.03	109.03	21.91	10.76

В 2015 по сравнению с 2014 Число зарегистрированных преступлений увеличилось на 197.9 тысяч или на 9% (1450.6 тысяч)
 Максимальный прирост наблюдается в 2000 (1112.9 тысяч). Минимальный прирост зафиксирован в 2011 Темп наращения показывает, что тенденция ряда возрастающая, что свидетельствует об ускорении числа зарегистрированных преступлений.

Таблица 5. Базисные показатели ряда динамики

Год	Количество преступлений	Δ	Тпр %	Тр, %
1990	1839.5	-	-	100
2000	2952.4	1112.9	60.5	160.5
2005	3554.7	1715.2	93.24	193.24
2006	3855.4	2015.9	109.59	209.59
2011	2404.8	565.3	30.73	130.73
2012	2302.2	462.7	25.15	125.15
2013	2206.2	366.7	19.93	119.93
2014	2190.6	351.1	19.09	119.09
2015	2388.5	549	29.85	129.85

В 2015 по сравнению с 1990 Число зарегистрированных преступлений увеличилось на 549 тысяч или на 29.8%

Литература:

1. Практикум по общей теории статистики: учеб. пособие / О.С. Доценко. — Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2010. — 208 с.
2. Министерство внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://mvd.ru/folder/101762/item/6629353/>
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/> — 2015.

Пути совершенствования организации системы внутреннего контроля в банках

Черняк Анна Васильевна, магистрант;
 Жарикова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент
 Севастопольский государственный университет

В данной статье раскрываются организационные проблемы системы внутреннего контроля в банках. Приводится определение внутреннего аудита, системы внутреннего контроля. Обобщаются концепции, применяемые в банках для улучшения системы внутреннего аудита, а также методы обеспечения выполнения поставленных целей и задач перед работниками служб внутреннего контроля.

Ключевые слова: *внутренний аудит, внутренний контроль, система внутреннего контроля, банковская деятельность.*

На сегодняшний день внутренний аудит весьма актуален и важное значение придается формированию системы внутреннего контроля, адаптированной к условиям работы российских организаций с использованием соответствующих методов и контрольных процедур. Внутреннему аудиту уделяется большое внимание, так как он считается инструментом, который предназначен для выявления возможностей повышения эффективного контроля над различными элементами системы внутреннего аудита.

Английский специалист Додж Р. трактовал понятие внутреннего аудита, как составную часть внутреннего кон-

троля, осуществляемый по решению органов управления компанией для целей контроля и анализа хозяйственной деятельности [2, с. 362].

При этом в ЦБ РФ под внутренним аудитом понимается контроль, осуществляемый путем проведения регулярных документальных ревизий финансово — хозяйственной стороны деятельности отдельно взятых подразделений и учреждений Банка России, имеющих самостоятельный бухгалтерский баланс, а также путем целевых аудиторских проверок организации выполнения Банком России отдельных функций или отдельных операций и проверок

выполнения подразделениями Банка России и учреждениями Банка России законодательных и других нормативных актов (включая внутренние инструкции и положения), регулирующих их деятельность [3].

Система внутреннего контроля — это совокупность процедур, используемых заинтересованными в успешной работе менеджерами организации для упорядоченного ведения финансово-хозяйственной деятельности. В целом основные направления работы данной системы можно классифицировать следующим образом:

- контроль над обеспечением сохранности активов организации;
- контроль соблюдения законодательства;
- контроль над своевременной подготовкой достоверной финансовой отчетности;
- контроль соответствия операций, выполняемых работниками организации, должностным инструкциям [1, с. 424].

Впервые об обязательном внедрении системы внутреннего контроля на предприятии заговорили после скандального случая, связанного с компанией «Епгоп» — руководство предоставляло искаженную финансовую отчетность, завышая показатели выручки, тем самым добиваясь инвестиционной привлекательности. Результатом стало банкротство крупнейшей энергетической компании Америки. Основными из причин краха данного предприятия называют отсутствие налаженной системы внутреннего контроля, а также противостояние интересов менеджеров высшего звена, получающих вознаграждения в виде процентов с указанной в отчетности прибыли, и корпорации в целом. Следствием действий компании Епгоп явилось принятие в 2002 году закона Сарбейнса-Оксли (SOX), который предъявил жесткие требования к отчетности публичных компаний с целью повышения их достоверности, потребовал проведения систематических независимых проверок, а также наличия внутреннего и внешнего контроля [1, с. 421].

Традиционно наиболее урегулированы вопросы внутреннего контроля в финансово-банковской сфере. Так, законодательством Российской Федерации установлено требование о наличии у всех кредитных организаций систем внутреннего контроля. Рабочим документом является Положение № 242-П, в котором под внутренним контролем подразумевается деятельность, осуществляемая кредитной организацией (ее органами управления, подразделениями и служащими) в целях обеспечения эффективности и результативности финансово-хозяйственной деятельности, эффективности управления активами и пассивами, управления банковскими рисками [4, п. 5]. При этом порядок построения систем внутреннего контроля детально не регламентирован. В соответствии с принципами Базельского комитета кредитные организации самостоятельно формируют системы внутреннего контроля с учетом сложности своей организационной структуры, характера и масштабов банковских операций, свойственных рисков, особенностей внешней среды и других факторов.

Уровень компетентности внутренних аудиторов должен быть достаточен для того, чтобы в целом служба могла осуществлять аудит всех направлений банковских деятельности. В случае передачи функций службы внутреннего аудита на аутсорсинг, руководитель службы внутреннего аудита должен организовать адекватное наблюдение за осуществлением этих функций и обеспечить заимствование опыта служащими службы внутреннего аудита у внешних специалистов. Руководитель службы внутреннего аудита должен гарантировать, что в результате привлечения внешних экспертов независимость и объективность службы внутреннего аудита не будет поставлена под сомнение.

Внутренние аудиторы должны проявлять внимательное отношение к работе и применять навыки, присущие добросовестному и компетентному специалисту. Однако профессиональная внимательность не исключает возникновения ошибок, в связи с чем более опытные служащие должны курировать сотрудников, не обладающих необходимой компетентностью и опытом в конкретной сфере.

Для создания эффективной системы внутреннего контроля необходимо организовать процесс управления рисками в пределах уровня их допустимости, охватывающий внутренние и внешние риски, присущие деятельности каждой организации, таким образом, чтобы обеспечить разумные гарантии достижения поставленных целей и задач.

В организационно-правовом аспекте внутренний аудит является индивидуальным для каждой компании, поскольку зависит от особенностей ее финансово-хозяйственной деятельности [2, с. 360].

На современном этапе в большинстве российских банков, как менеджмент, так и сами внутренние аудиторы осознают значение и роль внутреннего аудита как одного из эффективных инструментов системы управления рисками в организации. В целом, банки не только выполняют требования и рекомендации российских регулирующих органов в части организации функций внутреннего контроля и аудита, но и широко используют международный опыт в совершенствовании функций внутреннего аудита и использовании риск-ориентированного подхода при проведении внутреннего аудита.

При эффективной оценке рисков выявляются и рассматриваются внутренние факторы (сложность организационной структуры банка, характер его деятельности, качественные характеристики персонала, организационные изменения и текучесть кадров), а также внешние факторы (колебания экономической конъюнктуры, изменения в промышленности и достижения в сфере технологии производства), которые могут негативно сказаться на осуществимости поставленных банком целей. Этого можно добиться различными методами. Эффективной оценке рисков подлежат как измеряемые, так и не измеряемые их составляющие (с учетом издержек, связанных с осуществлением контроля и обеспечиваемых им выгод).

Однако для достижения поставленных целей руководство банка должно осуществлять ряд мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности системы внутреннего аудита, к которым можно отнести следующие:

- пересмотр внутренних документов, регламентирующих деятельность службы внутреннего аудита (далее — СВА), с целью приведения их в соответствие с нормативными документами и международными профессиональными стандартами, более четкого определения

функций и задач внутреннего аудита и форм его взаимодействия с другими подразделениями;

- повышение требований к независимости внутреннего аудита и представлению регулярной отчетности совету директоров о результатах деятельности;

- разработка программы повышения качества работы СВА и мотивации персонала;

- использование специального программного обеспечения для автоматизации аудиторских процедур, планирования аудита и обработки его результатов.

Литература:

1. Зарипова, Д. И. Методика внедрения эффективной системы внутреннего контроля на предприятии // Молодой ученый. — 2015. — № 3. — с. 421–424.
2. Кучеров, А. В., Леушина Е. В. Внутренний аудит в России // Молодой ученый. — 2013. — № 6. — с. 359–362.
3. Приказ Банка России от 31.03.1997 г. № 02–140 в редакции от 25.12.2002 г. «О службе главного аудитора Банка России» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_13999/
4. Положение Банка России от 16 декабря 2003 г. № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/584330/>

Молодой ученый

Международный научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 11.1 (115.1) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.

Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.

Ответственный редактор: Шульга О. А.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 26.06.2016. Основной тираж номера: 500 экз., фактический тираж спецвыпуска: 35 экз.
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25