

Momenty wychowawcze

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ

УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

Król

Maciuś Pierwszy

Dzieci ulicy

Moski, Joški i Srule

Jak kochać dziecko

Sam na sam z Bogiem:
modlitwy tych, którzy się nie modlą

Koszałki-Opałki



16+

12
2016
Часть XIII

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 12 (116) / 2016

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 Хусниддин 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

На обложке изображен Януш Корчак (1878–1942) — выдающийся польский педагог, писатель, врач и общественный деятель.

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 Максуетович, *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

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

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».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 15.07.2016. 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

ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ

Ерошенко Т. Ю., Адикаев Р. А. Выбор оптимального режима налогообложения на примере ООО «Бухгалтер плюс» 1249	Климович А. С. Диагностика финансового состояния предприятия и пути его улучшения на примере ООО «Окна КФК»..... 1283
Жигалина Е. В. Тенденции оценочной деятельности в Приморском крае..... 1251	Кобзева А. Ю., Чернуха Д. С. Ресурсное обеспечение инновационной экономики в регионе (на примере Республики Башкортостан)..... 1285
Зайцева Е. В. Сравнительный анализ методик оценки кредитоспособности заемщиков..... 1254	Ковалева Т. В., Воробей Д. В. Особенности образовательных проектов и управления ими..... 1290
Ибрагимова А., Абалакина Т. В. Инвестиционная привлекательность компаний в условиях ограниченности финансовых ресурсов.....1257	Ковалева Т. В. Изучение факторов внешней и внутренней среды организации 1293
Иванов А. Н., Безуглова М. Н., Данильченко А. В. Влияние санкций на экономическое положение Российской Федерации..... 1264	Коваленко О. Г., Игонина О. В. Сущность и классификация банковских рисков 1296
Игонина А. В. Диагностика финансового состояния предприятия и пути его улучшения 1266	Ковальская А. С. Роль малого бизнеса в экономике России и Приморского края 1299
Кадиров Н. Т., Филиппов В. В. Команда как ключевой ресурс бизнес-модели 1271	Колпак Е. П., Ефремова Е. А., Горыня Е. В., Иванова А. А. Показатели конкуренции. Международная торговля Российской Федерации 1302
Каюгина С. М. Эффективность государственной поддержки молочного животноводства юга Тюменской области 1274	Коршунов Д. В. Бухгалтерский учет материально- производственных запасов, анализ их наличия и эффективного использования на примере ОАО «Дальэнергоремонт» 1314
Ким К. А. Система нормирования труда в ООО «Дилан-Маркет», г. Владивосток.....1277	Коцкая О. О. Оценка конкурентоспособности товара индексным методом..... 1319
Китаев М. О. Измерение эффективности использования оборотных средств корпорации 1280	Краснослободцев К. В. Управление организационными конфликтами на примере ООО «Либхерр-Русланд»..... 1321
	Кривцов С. В. Современные подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов .. 1324

Криган К. Г.

Актуальные проблемы использования основных средств организации в условиях рыночной экономики на примере ООО «Стройсервис»...1327

Крупницкий В. Ю.

Актуальность и проблематика систем городского управления (на примере деятельности административно-территориального управления Фрунзенского района г. Владивостока) 1331

Куркина М. П., Галкина Н. Г.

Оценка социально-экономического положения населения посредством технологии мониторинга 1334

Левина В. В., Сметанко А. В.

Методические основы проведения аудита основных средств..... 1336

Лемза Р. В.

Анализ условий развития малого и среднего бизнеса в Приморском крае..... 1339

Леушина В. Е., Семенова Н. К.

Определение соответствия культуры организации принятой стратегии 1343

Ли А. Г.

Требования банка к оценке имущества для целей залога 1345

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Выбор оптимального режима налогообложения на примере ООО «Бухгалтер плюс»

Ерошенко Татьяна Юрьевна, студент;

Адикаев Радион Алексеевич, преподаватель

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

Ключевые слова: налог, классификация налогов, упрощённая система налогообложения, единый налог на вмененный доход, патентная система налогообложения

В современных экономических условиях предприятия, Организации сталкиваются со многими проблемами и трудностями [1]. Выбор оптимального режима налогообложения позволяет снизить финансовую нагрузку на предприятие. Налоги употребляются для регулирования поведения экономических агентов побуждая (понижение налогов) либо препятствуя (поднятию налогов) в осуществлении определенной деловитости. Обладая законным правом принуждения, правительство имеет вероятность обрести в свое распоряжение значимые валютные средства, собираемые в виде налогов. Налог — это непереносимый, персонально индивидуальный платеж, взыскиваемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на льготе принадлежности, хозяйственного ведения либо оперативного управления валютных финансов, в целях денежного снабжения деловитости страны и городских образований [2, с. 127]. Как следует из определения, под налогом следует воспринимать не лишь те платежи, в заглавии которых находится слово «налог». Налоговый характер еще таможенные пошлины, непереносимые отчисления в муниципальные внебюджетные фонды, к примеру, в пенсионный фонд, в фонд социального страхования, от несчастных случаев на предприятии, и т. п. Все эти платежи совокупно образуют налоговую систему.

Классифицирование налогов — это аргументированное расположение налогов и сборов согласно группам, произведенное на основании определенного разграничивающего признака и обусловленное целями (задачами) систематизации и сравнений. Из предоставленного определения выливаются два принципиальных запроса, предъявляемые хоть к какой классификации. Во-первых, в базе разработки налоговой классификации обязан возлежать определенный классифицирующий знак, будь то метод взимания, принадлежность к определенному уровню управления, субъект, объект, способ или источник обложения, характер применяемой ставки, предназначение налоговых платежей. Во-вторых, любая классификация обязана работать опре-

деленным практичным либо научным целям, т. е. обязана существовать теорией либо практикой обложения [3, с. 19–27].

Особым налоговым режимом создается особенный распорядок определения частей налогообложения, а еще избавления от повинности согласно уплате отдельных федеральных, региональных и местных налогов и соборов [4]. Эти режимы инсталлируются НК РФ и другими законодательными актами о налогах и сборах.

К специальным налоговым режимам относятся:

1. система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
2. упрощенная система налогообложения;
3. система изменения налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
4. патентная система налогообложения.

Кодексом инсталлируются особые налоговые режимы, какие имеют все шансы предугадывать дополнительные федеральные налоги, определяется распорядок их внедрения и вступления в действие [5]. Такими следует полагать четыре дополнительных федеральных налога: единый сельскохозяйственный налог, единый налог при применении упрощенной системы налогообложения, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности и патентную систему. Базой для отнесения данных налогов к федеральным является логика построения НК РФ.

Упрощенная система налогообложения (УСН) — особый налоговый режим, направленный на понижение налоговой нагрузки на субъекты небольшого бизнеса, а еще послабление и облегчение ведения налогового учета и бухгалтерского учета [6, с. 314].

Инсталлируются следующие налоговые ставки согласно налогу, взыскиваемому в связи с использованием Упрощенной системы налогообложения:

— 6 %, если объектом налогообложения являются доходы компании;

— от 5 по 15 %, если объектом налогообложения являются финансы, уменьшенные на величину расходов компании [6, с. 316].

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) — налог, вводится в действие законами городских районов, городских округов, городов Федерального смысла, используется наравне с общей системой налогообложения и распространяется лишь на определенные виды деятельности. ЕНВД подменяет уплату ряда налогов и сборов, до 2010 года значительно уменьшал и упрощал контакты с фискальными

службами, такие контакты более затратные в особенности для небольшого бизнеса [6, с. 317].

Патентная система налогообложения (ПНС) — это разновидность особого налогового режима РФ, которая на нынешний день деятельно развивается. Предоставленная система подразумевает приобретение патента на установленный срок, который подменяет уплату неких налогов. Патент выдается на срок от 1 по 12 месяцев. Предоставленная система не является обязательной для всех видов бизнеса [7, с. 45].

Более наглядно выбор оптимального режима налогообложения можно рассмотреть в таблице 1.

Таблица 1. Сравнение специальных систем налогообложения

Налоговые режимы	УСН		ЕНВД	ПНС
Налоги к уплате	Единый налог УСН		Единый налог на вменённый доход	Платежи за приобретение патента
Предмет налогового обложения	Доходы	Доходы минус расходы	Вменённый доход	Потенциально возможный годовой доход
Налоговая ставка	6 %	15 %	15 %	6 %
Убавление суммы налога	Не более чем на 50 % на сумму фикс. взносов за себя и за работников. Без работников на 100 %	нет	Не более чем на 50 % на сумму фикс. взносов за работников. Без работников на 100 %	нет
Отчётный период	1-й квартал, полугодие и 9 месяцев		нет	нет
Авансовые платежи	Каждый квартал			
Срок уплаты авансовых платежей	Не позже 25-го числа 1-го месяца после отчётного периода			
Налоговый период	Календарный год		Квартал	от 1 по 12 месяцев в зависимости от срока действия патента
Подача налоговой декларации	Сообразно итогам года. Организациям не позже 31 марта		Сообразно итогам квартала. Не позднее 20 числа последующего месяца	Не подается
Срок уплаты налога	Не позже 31 марта после окончания налогового периода		Не позже 25-го числа 1-го месяца последующего квартала	В зависимости от срока деяния патента

При выборе из двух систем нужно учесть и опасности. На «упрощенке» будет нужно засвидетельствовать затраты. Если при проверке инспекторы не воспримут всю сумму, налог возрастет. ЕНВД может быть безвыгоден, если финансы фирмы резко снизятся, так как «вмененный» налог нужно выплачивать с физического показателя. В то время при использовании УСН налог исчисляется лишь с различия меж доходами и расходами компании. Исключение из этого критерия — совершенно уж низкая выручка либо бесприбыльная деятельность, при которой нужно зачислить в бюджет малый

налог — 1 процент с доходов компании [8, ст. 346]. Если финансы некардинально превосходят затраты, фирме выгоднее использование УСН с объектом «доходы минус расходы», чем уплата ЕНВД. Причем в этом случае при наличии иных видов деятельности, не подпадающих под «вмененку», не придется вести отдельный учет по этим специальным режимам. Таким образом, для специального налогового режима, как ЕНВД, выгодно применять для бизнеса занимающейся розничной торговлей. Патентная система налогообложения выгодна компаниям предоставляющим объекты основных средств в аренду.

Литература:

1. Царева Н. А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — С. 981–987.
2. Перов А. В. Налоги и налогообложение: учебное пособие. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт-Издат, 2012. — 720 с.
3. Вылкова Е. С. Налоговое планирование: Е. Вылкова, М. Романовский. — Спб., Питер, 2013. — 634 с.
4. Шестак О. И. Стратегический подход к развитию малого и среднего предпринимательства на региональном уровне (на примере Приморского края) // Экономика и менеджмент систем управления. — 2015. — № 3.1. — С. 183–196.
5. Бараборшкина О. В. Проблемы формирования оптимального налогового режима, как эффективного механизма активизации экономического роста субъектов малого предпринимательства // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 12–3 (53–3). — С. 967–969.
6. Демин А. В. Налоговое право России: учеб. пособие / А. В. Демин; Федер. агентство по образованию; Краснояр. гос. ун-т; Юрид. ин-т. — Красноярск: РУМЦ ЮО, 2014. — 329 с.
7. Коршунов Н. М. Патентное право: учеб. пособие для студентов / под ред. Н. М. Коршунов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2012. — 159 с.
8. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158429/

Тенденции оценочной деятельности в Приморском крае

Жигалина Екатерина Викторовна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

Оценочная деятельность в России — это один из элементов процесса реструктуризации экономики и соответствия государства требованиям мирового сообщества. Оптимальное представление результатов оценки должно учитывать особенности ценообразования в строительстве, методологию технической диагностики, фактическое состояние рынка недвижимости и сложившиеся традиции строительного производства. В работе рассмотрена специфика рынка оценочных услуг в Приморье и проблематика его развития.

Ключевые слова: оценочная деятельность, недвижимость, бизнес, спрос, транспорт, перевозчики, факторы развития

В настоящее время актуальность оценочной деятельности постоянно возрастает. Оценочная деятельность призвана обеспечивать экономическую сферу и конкурентную среду информацией относительно стоимости объектов оценки для принятия эффективных управленческих решений. Деятельность в области оценки представлена как независимая форма предпринимательской деятельности с самодостаточной научной базой, разнообразной методологией, терминологией, принципами проведения процесса оценки. Актуальность исследований в области оценочной деятельности повышается в условиях техногенных и природных катастроф. Необъективно проведенная оценка объектов собственности приводит к снижению выплат при разрушении или уничтожении данных объектов. Постепенное обретение предприятиями своей рыночной стоимости, увеличение количества сделок с акциями и повышение их открытости ведет к необходимости более эффективного управления активами. Это в свою очередь ставит вопрос об адекватности и независимости оценки их стоимости.

Под оценочной деятельностью понимается деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастровой или иной стоимости. Процесс оценки предполагает наличие субъекта и объекта оценки [1]. Целью работы является проведение анализа развития оценочной деятельности в Дальневосточном ФО и Приморском крае. Субъектами оценочной деятельности признаются физические лица, являющиеся членами одной из саморегулируемых организаций оценщиков и застраховавшие свою ответственность [3]. Объектом оценки является любой объект собственности в совокупности с правами на него.

В настоящее время оценочная деятельность в Российской Федерации существует более двадцати лет. За этот период в РФ сложилось новое профессиональное сообщество оценщиков, включающее в себя более 16 тысяч членов, объединенных в 12 саморегулируемых организаций оценщиков (СРОО) [2]. Первая Концепция развития оценочной деятельности была разработана в 1997 г. Вторая Концепция,

подготовленная по заданию Министерства экономического развития и торговли РФ, определяла основные этапы по подготовке к переходу оценочной деятельности к режиму саморегулирования в период с 2004 по 2008 гг. В период 2008–2012 гг. оценочная деятельность развивалась в режиме обязательного саморегулирования. Настоящая Концепция определяет основные цели и задачи развития оценочной деятельности в период с 2013 по 2017 гг. и призвана:

1. Наметить конкретные мероприятия для минимизации негативных тенденций, наметившиеся в новых условиях функционирования оценочной деятельности в режиме обязательного саморегулирования и последовательность их реализации.

2. Сформулировать конкретные стратегические направления развития оценочной деятельности и развития саморегулирования в отрасли [4].

На сегодняшний день в России деятельность оценщиков на федеральном уровне регламентируется соответствующим Федеральным законом от 29.07.98 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». Наблюдается положительная тенденция, это связано с развитием государственной экономики и увеличением количества юридических лиц. Рынок услуг оценочных фирм и индивидуальных предпринимателей в России и сейчас достаточно сбалансирован, что наглядно представлено на рисунке 1.



Рис. 1. Структура рынка оценочной деятельности в России в 2015 году

Около 40 % всех оценочных услуг оказывается в Центральном федеральном округе, 18 % — Приволжском федеральном округе, примерно каждый десятый — в Южном, Сибирском, Северо-Западном и Уральском федеральных округах, более 4 % лицензированных оценщиков — в Дальневосточном федеральном округе [5].

Данный процент обусловлен с отдаленностью региона и небольшим количеством развитых населенных пунктов.

На рисунке 2 представлены востребованные виды оценки в Приморском крае.

По данным диаграммы можно сделать вывод, что наиболее востребованными являются оценка бизнеса — 35 %, недвижимости — 34 %. Оценка нематериальных активов составляет — 16 %, оценка машин, оборудования, ТС — всего 15 %.

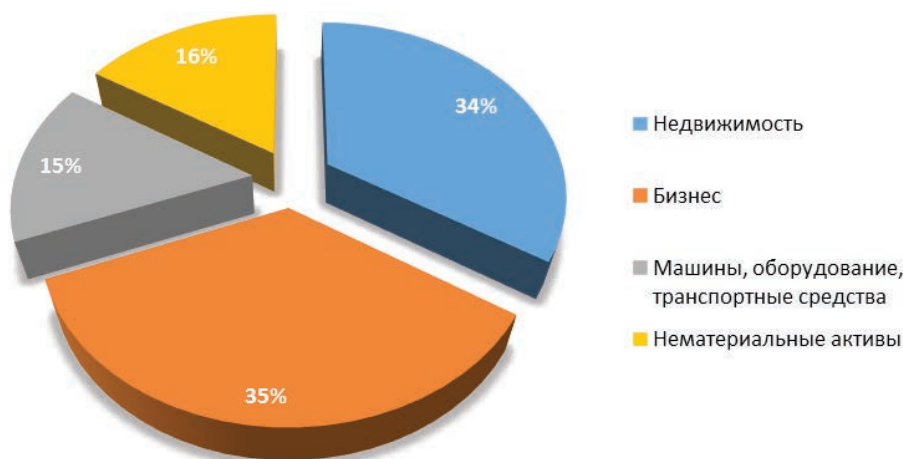


Рис. 2. Востребованные виды оценки в Приморском крае за 2015 год

Оценка бизнеса необходима не только для проведения сделок купли-продажи или расчета его залоговой стоимости, но и для определения эффективности принятия управленческих решений, основным критерием выбора которых является увеличение стоимости компании. Оценке подлежат недвижимость, принадлежащая не только юридическим лицам, но и физическим, располагающаяся как на территории края, так и за его пределами [6]. Оценка стоимости может потребоваться как для небольших отдельно стоящих строений, так и для крупных производственных комплексов. Самыми распространенными случаями, когда требуется оценка недвижимости, являются сделки купли — продажи объекта, получение кредита в банке под залог данного объекта, внесение недвижимости в уставной капитал.

К нематериальным активам относят объекты интеллектуальной собственности:

- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- исключительное авторское право на программы для ЭВМ, базы данных;
- имущественное право автора или иного правообладателя на топологии интегральных микросхем;
- исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров;
- исключительное право патентообладателя на селекционные достижения.

В составе нематериальных активов учитываются также деловая репутация организации и организационные расходы. На рисунке 3 представлена минимальная стоимость работ по оценке в Приморском крае за 2015 г. в рублях [5].

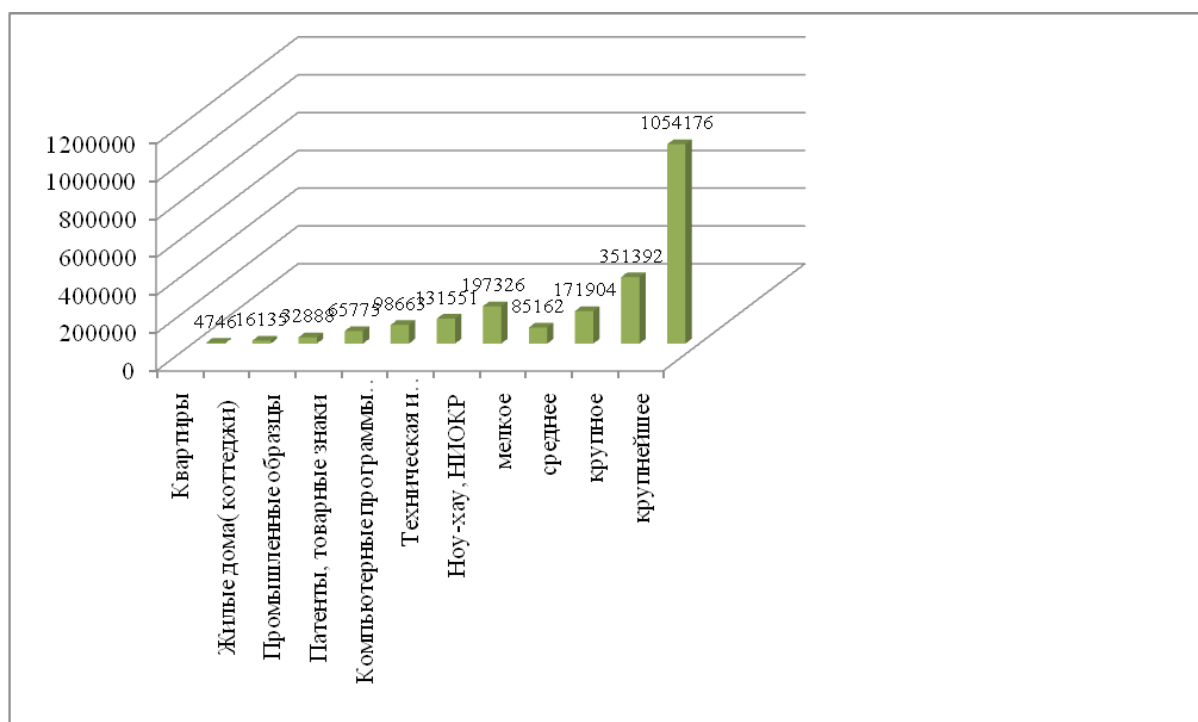


Рис. 3. Стоимость работ по оценке в Приморском крае за 2015 г.

Самую низкую стоимость имеют услуги по оценке квартир и жилых домов, это связано с тем, что квалифицированному оценщику не выгодно оценивать квартиры и дома, т. к. это занимает большое кол-во времени и средств, и для собственника это не выгодно, потому что он может обратиться к риелтору и получит тот же результат в разы дешевле. Наиболее дорогостоящей оценкой является, оценка крупнейшего бизнеса [7]. С целью выявления зависимости востребованных видов услуг и тенденции развития оценочной деятельности был проведен опрос среди представителей оценочных агентств. Для этого были предложены факторы, прямо или косвенно влияющие на вид оказываемых услуг. На основе представленных данных, факторами, влияющими на развитие оценочной деятельности,

а именно оценки бизнеса, недвижимости, нематериальных активов, машин, оборудования, транспортных средств в Приморском крае являются:

- спрос на продукцию компании — 45 %;
- прибыль оцениваемого бизнеса — настоящая и прогнозируемая — 25 %;
- затраты на создание аналогичных объектов оценки — 15 %;
- соотношение спроса и предложения на аналогичные объекты — 15 %.

Наряду с этим, можно отметить следующие изменения в оценочной деятельности в будущем. Ликвидация малоразмерных саморегулируемых общественных организаций (СРО) оценщиков в стране. В члены общества оцен-

щиков не следует принимать людей, стаж практической деятельности которых по специальности менее 3-х лет в настоящее время и 5 лет в недалёком будущем. Отчёты об оценке стоимости проблемных активов и экспертные заключения по этим отчётам должны быть открытыми хотя бы для оценщиков-профессионалов, которые должны учиться

и совершенствоваться не только на своих собственных, но и на чужих ошибках. В ходе проведенного исследования можно сделать вывод, что оценочная деятельность ДФО и Приморском крае развивается. При удачном внедрении данных пунктов в развитие оценочной деятельности, ситуация к 2017 году может измениться в лучшую сторону.

Литература:

1. ФЗ Об оценочной деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 29 июля 1998 года № 135-ФЗ.
2. Оценочная деятельность № 1, март 2014 год [Электронный ресурс]. — М.: 2014. — Режим доступа: http://smao.ru/files/magazine/2014/SMAO_final.pdf
3. Оценка бизнеса: учебник / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. — М.: «Финансы и статистика», 2011. — 387 с.
4. Материалы II Международного конгресса «Становление, развитие и перспективы оценочной деятельности в России», 27.11.2009 <http://www.neva.ru/content/comitets/4278/>
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики Приморского края.
6. Царева Н. А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — С. 981–987.
7. Korneyko O. V., Latkin A. P. Integration of fishery enterprises in the Primorsky region: economic rationales and ways of their realization // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. T. 6. № 5 S3. С. 118–125.

Сравнительный анализ методик оценки кредитоспособности заемщиков

Зайцева Екатерина Валерьевна, студент

Научный руководитель: Миловидова Светлана Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье рассмотрены методики оценки кредитоспособности заемщика АО «Имени Лакина» по трем банкам: АО «Россельхозбанк», ПАО «Сбербанк России» и ООО «Владпромбанк». Проведен сравнительный анализ данных методик, в ходе которого были выявлены сходства и различия.

Ключевые слова: кредитоспособность, методики оценки, показатели, количественный анализ, качественный анализ

Для определения кредитоспособности заемщика проводится количественный (оценка финансового состояния) и качественный анализ рисков. Оценка финансо-

вого состояния заемщика производится с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на эти изменения.

Таблица 1. Оценка положения заемщика АО «Имени Лакина» за 2014–2015 годы по методике АО «Россельхозбанк»

№	Наименование параметра	31.12.2014		31.12.2015	
		Значение	Баллы	Значение	Баллы
1	Коэффициент финансовой независимости	0,50	20	0,54	20
2	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,49	0	-0,25	0
3	Коэффициент текущей ликвидности	3,99	20	3,84	20
4	Коэффициент срочной ликвидности	0,43	8	0,34	8
5	Норма чистой прибыли	0,07	15	0,05	15
6	Оборачиваемость оборотных активов (валовая выручка/стоимость оборотных активов (по данным годового отчета))	1,90	10	1,77	10
	Общее количество баллов:		73		73

Таким образом, финансовое положение АО «Имени Лакина» оценивается как «хорошее», комплексный анализ

производственной и финансово-хозяйственной деятельности заемщика свидетельствуют о стабильности произ-

водства, отсутствии каких-либо негативных явлений (тенденций), способных повлиять на финансовую устойчивость заемщика в перспективе.

Система финансовых коэффициентов, применяемая Сбербанком России в оценке кредитоспособности заемщика:

- Коэффициент абсолютной ликвидности (K1)
- Коэффициент критической оценки (промежуточный коэффициент покрытия) (K2)

- Коэффициент текущей ликвидности (K3)
- Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (K4)
- Рентабельность продукции (K5)

Далее на основании определенных категорий показателей, в соответствии с их весами рассчитывается сумма баллов заемщика (S - рейтинговое число):

$$S = 0,11 \times K1 + 0,05 \times K2 + 0,42 \times K3 + 0,21 \times K4 + 0,21 \times K5$$

Таблица 2. Определение категории кредитоспособности АО «Имени Лакина» по методике Сбербанка

Коэффициент	1 категория	2 категория	3 категория
Коэффициент абсолютной ликвидности			✓
Коэффициент пром. покрытия	✓		
Коэффициент текущей ликвидности		✓	
Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала			✓
Коэффициент рентабельности продукции		✓	

Если S:

- От 1 до 1,05 — заемщик может быть отнесен к первому классу кредитоспособности;
- S больше 1,05, но меньше 2,42 — соответствует второму классу;
- S равно или больше 2,42 — соответствует третьему классу.

Так, $S = 1,32$, соответственно он относится ко второму классу. Кредитование заемщиков второго класса требует у банка взвешенного подхода.

Качественные факторы идентичны факторам по методике АО «Россельхозбанк», за них так же, как и у Россель-

хозбанка не дается бальная оценка в общей совокупности факторов. Указано лишь, что при отрицательном влиянии этих факторов рейтинг может быть снижен на один класс. В данном случае понижения не происходит в связи с тем, что качественные характеристики у предприятия- заемщика достаточно высоки.

Теперь рассчитаем рейтинг АО «Имени Лакина» по методике ООО «Владпромбанк».

Владпромбанк для оценки кредитоспособности использует только финансовые показатели, то есть проводит только количественный анализ.

Таблица 3. Определение категории кредитоспособности АО «Имени Лакина» по методике ООО «Владпромбанка»

Коэффициент	1 категория	2 категория	3 категория
Коэффициент абсолютной ликвидности			✓
Коэффициент текущей ликвидности	✓		
Коэффициент пром покрытия			✓
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами			✓
Коэффициент финансовой независимости	✓		
Коэффициент рентабельности продукции		✓	

По каждому коэффициенту существуют нормативные значения, в соответствии с которыми присваиваются категории - первая, вторая и третья. Далее исходя из среднего арифметического значения категорий присваивается кредитный рейтинг (категория).

Среднее значение = 2, 17.

Таким образом, как и по методике ПАО «Сбербанк России» заемщику присваивается 2 класс кредитоспособности.

Итак, исходя из Методики оценки кредитоспособности ПАО «Сбербанк России» и ООО «Владпромбанк» кредитование данного заемщика возможно. Однако некоторые негативные факторы, выявленные в отчетности заемщика, увеличивающие риск банка, желательнее снизить, например, за счет увеличения суммы обеспечения кредита.

Сбербанк и Россельхозбанк соблюдают равновесие между финансовыми и нефинансовыми инструментами оценки кредитоспособности.

Их методики оценки кредитоспособности являются именно комплексными. Они содержат как количественные

показатели оценки деятельности, такие как финансовые коэффициенты, так и качественные — положение отрасли, кредитная история, судебные разбирательства и другие.

Различные банки по-разному определяют значимость отдельных показателей в общей итоговой оценке. Анализ вышерассмотренных методик оценок позволил выявить индивидуальные приоритеты банков (значимость показателей при определении кредитоспособности), веса которых в общей итоговой оценке представлены в таблице 4.

Полученные данные свидетельствуют о том, что все без исключения банки основное внимание уделяют анализу показателей ликвидности предприятия-заемщика, особенно ПАО «Сбербанк России» и ООО «Владпромбанк». В общем то, это ожидаемо, ведь ликвидность — это легкость реализации, продажи, превращения материальных или иных ценностей в денежные средства для покрытия текущих финансовых обязательств. Поэтому кредитор и убежден в возможности заемщика расплатиться по своим обязательствам. Второй по значимости являются коэффициенты финансовой устойчивости.

Таблица 4. Значимость (вес) отдельных групп показателей, используемых для оценки клиентов

Показатели	АО «Россельхозбанк»	ПАО «Сбербанк России»	ООО «Владпромбанк»
Коэффициенты ликвидности,	2 показателя	3 показателя	3 показателя
%	30	58	50
Коэффициенты финансовой устойчивости,	2 показателя	1 показатель	2 показателя
%	35	21	33,33
Коэффициенты рентабельности,	1 показатель	1 показатель	1 показатель
%	15	21	16,67
Коэффициенты оборачиваемости,	1 показатель	-	-
%	20	-	-
Общая итоговая оценка,	6 показателей	5 показателей	6 показателей
%	100	100	100

Стоит отметить, что только у Россельхозбанка в оценке присутствует коэффициент оборачиваемости, которого нет в методике у Сбербанка и Владпромбанка. В методике используется коэффициент оборачиваемости активов, по нашему мнению, данный коэффициент обязательно нужно включать в оценку кредитоспособности, ведь он характеризует эффективность использования всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их привлечения, показывает, сколько раз за отчетный период совершается полный цикл производства, какой размер прибыли получается в итоге, сколько выручки от продажи продукции принесла каждая денежная единица активов.

Кроме того, нельзя не сказать о том, что во Владпромбанке не используется комплексная оценка состояния заемщика, качественные характеристики в методике совершенно отсутствуют. А ведь прежде чем выдавать займ, представляется, что должна быть проведена полная оценка заемщика, финансовых показателей не достаточно, необходимы не только те сведения, которые предоставило пред-

приятие- заемщик, но и данные службы безопасности, информация банковской базы данных. В целом, необходимо оценить все риски: производственные, отраслевые, управленческие, акционерные и прочие.

Казалось бы, в Сбербанке и Россельхозбанке проводится именно комплексная оценка кредитоспособности, однако присвоение рейтинговых баллов происходит только за количественные показатели, баллы за качественную оценку не предусмотрены. Другими словами, оценка данных показателей происходит на усмотрение кредитного аналитика, нет четкой градации, что произойдет, если, например, у заемщика будет плохая кредитная история. В методике Сбербанка есть упоминание о том, что если качественная характеристика будет негативной, то кредитный эксперт имеет право снизить итоговый показатель кредитоспособности на один балл, но нет разграничений этого плохого состояния. Поэтому и получается, что рейтинг заемщика становится напрямую зависим от мнения работника банка, большое дело играет его опыт и уровень профессионализма.

Литература:

1. Методика анализа и оценки финансового состояния заемщиков ОАО «Россельхозбанк» с учетом их отраслевых особенностей и особенностей организационно-правовой формы // решение Правления ОАО «Россельхозбанк» (протокол от 19.04.2012 № 32), (ред. от 20.08.2014 № 497-ОД)
2. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / под ред. Ефимовой О. В., Мельник М. В. М.: Омега-Л, 2013. 451 с.
3. Ендовицкий Д. А. Анализ кредитоспособности организации и группы компаний: учебное пособие / Д. А. Ендовицкий, К. В. Бахтин, Д. В. Ковтун; под ред. Д. А. Ендовицкого. — М.: КНОРУС, 2012. — 376 с.

Инвестиционная привлекательность компаний в условиях ограниченности финансовых ресурсов

Ибрагимова Амина, магистрант;
Абалакина Татьяна Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье рассмотрена проблема инвестиционной привлекательности компаний в условиях ограниченности финансовых ресурсов, которые оказали влияние на инвестиционный климат в России и на расположение работающих в стране иностранных инвесторов к осуществлению инвестиций. Также, авторами было выявлено, что к оценке инвестиционной привлекательности компании следует подходить на двух уровнях: макроэкономическом и микроэкономическом. Что касается макроэкономического уровня, то он определяет внешнюю среду функционирования компании и включает в себя три подхода: базовый, расширенный и факторный. Микроэкономический отображает внутренние факторы развития и перспективы предприятия, включает в себя такие характеристики как: финансовые положения и масштаб предприятия, характеристику производства на предприятии, риск, параметры акций, доступность и полноту информации о деятельности предприятия, отраслевую значимость. Говоря об ограниченности ресурсов авторы отметили, что в 2014 году произошли ряд событий, которые способствовали ухудшению инвестиционной привлекательности компании, наиболее значимыми из них стали введение санкций в отношении России и резкое снижение цен на нефть, что привело к значительному ухудшению макроэкономической ситуации в России, увеличению темпов инфляции, нестабильному курсу рубля, сложностям с привлечением финансирования и высоким процентным ставкам, запретам во внешней торговле, а также сложностям в работе на отраслевых рынках.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, подходы к оценке на макроэкономическом уровне, подходы к оценке на микроэкономическом уровне, ограниченность финансовых ресурсов

The company's investment attractiveness in conditions limited financial resources

Amina Ibragimova;
Tatiana Abalakina, Associate Professor of Financial Management Department
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article considers the problem of investment attractiveness of companies with limited financial resources, which have had an impact on the investment climate in Russia and the location of foreign investors to invest in the country working. Also, the authors found that should be addressed on two levels to the evaluation of investment attractiveness: macroeconomic and microeconomic

Key words: investment attractiveness, approaches to assessment at the macroeconomic level, approaches to assessment at the microeconomic level, the limited financial resources

Тема инвестиционной деятельности является актуальной в наши дни, так как она является существенным компонентом успешного развития предприятия, во многом обеспечивает достижение поставленных целей, в частности, повышения доходов предприятия, тем самым способствуя

увеличению бюджета страны и населения. Инвестиционная деятельность — это вложение инвестиций и осуществление практических действий юридических и физических лиц в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Вопрос о привлечении инвестиций в экономику стоит достаточно остро, т. к. они напрямую связаны с темпами экономического роста. Для увеличения темпов экономического роста необходимо сосредоточить внутренние инвестиционные процессы, а также создать необходимые условия для привлечения иностранных инвесторов. Следует отметить, что эти процессы труднодостижимы без участия государства, которое должно проводить открытую, последовательную и понятную инвестиционную политику для всех участников, которая будет основана на хорошо продуманной и чётко структурированной законодательной базе, коррелирующей с основными международными стандартами и не имеющей противоречия между законами. Особое значение для России имеет рост эффективности инвестиционной деятельности. Этот важнейший вопрос, необходимость решения которого в ближайшем времени определена рядом причин:

Во-первых, существенный рост роли инвестиций в подъёме национальной экономики, неуклонном повышении уровня жизни населения.

Во-вторых, необходимость значительных перемен в инвестиционной сфере, которая сегодня находится не в лучшем состоянии.

В-третьих, эти изменения вызваны перспективами структурной перестройки экономики, будущими качественными изменениями в её технологическом укладе и другими значимыми обстоятельствами, требующими массового привлечения отечественных и иностранных инвестиций и быстрого повышения эффективности всей инвестиционной деятельности, проводимой сегодня в России. Необходимо всегда иметь в виду, что вложения инвестиций — это способ достижения экономической эффективности, которая способствует решению многих многообразных социальных и экономических задач.

Под инвестиционной привлекательностью объекта подразумевается экономическая целесообразность инвестирования, организованная на согласовании интересов и потенциалов инвесторов и получателя инвестиций, которое способствует достижению целей каждого из них при доступном уровне доходности и риска инвестиций. Одни экономисты определяют ее с точки зрения характеристик объекта, который анализируется на предмет привлекательности для инвестора. Например, по мнению М. Н. Крейниной, инвестиционная привлекательность предприятий и организаций состоит из всех показателей, характеризующих их финансовое состояние. Другие экономисты подходят к понятию инвестиционной привлекательности со стороны инвестора, который оценивает объект. П. Л. Калашников считает, что «инвестиционная привлекательность предприятия — это совокупность экономических психологических показателей предприятия, определяющих для инвестора возможность получения максимальной прибыли в результате вложения капитала при минимальном риске вложения средств. Под психологической составляющей предприятия — объекта инвестиций понимается их субъективная оценка инвестором».

Следует отметить, что понятие «инвестиционной привлекательности» можно использовать применительно как к экономике страны, отрасли, региона, так и экономике предприятия. Однако при этом необходимо различать как содержание, так и перечень индикаторов, показателей и методов оценки инвестиционной привлекательности в каждом случае.

Оценку инвестиционной привлекательности компании следует проводить с подразделением ее на два уровня: макроэкономический уровень оценки экономики, рынка в целом, а также отдельной отрасли или региона), определяющий внешнюю среду функционирования компании, и микроэкономический, иллюстрирующий внутренние факторы развития и перспектив предприятия. Одной из первых работ в области оценки инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата на макроэкономическом уровне было исследование Гарвардской школы бизнеса. В основу исследования лег принцип сопоставления стран по инвестиционной привлекательности с использованием экспертной шкалы, включающей следующие характеристики для каждой страны:

- Законодательные условия для иностранных и национальных инвесторов, совершенство нормативно-правовой базы
- Возможность вывоза капитала, достаточные условия для привлечения иностранного капитала
- Устойчивость национальной валюты
- Уровень инфляции
- Возможность использования национальной валюты
- Стабильность социально-политической системы
- Степень развитости рыночных отношений и инфраструктуры

Данный набор характеристик был в недостаточной степени детальным для полного отражения всего комплекса условий, принимаемых во внимание инвесторами. Поэтому в дальнейшем совершенствование методик сравнительной оценки инвестиционной привлекательности на уровне национальных экономик приобрело расширения и усложнения системы оцениваемых экспертами показателей.

Можно говорить о трех подходах к оценке инвестиционной привлекательности на макроэкономическом уровне. Данные подходы могут применяться как на уровне национальной экономики, так и на уровне региона или отрасли.

Среди них выделяют:

- Экономический потенциал

Обеспеченность региона (отрасли) ресурсами, биоклиматический потенциал, наличие свободных земель для производственного инвестирования, уровень обеспеченности энерго- и трудовыми ресурсами, развитость научно-технического потенциала и инфраструктуры;

- Условия хозяйствования

Развитие отраслей материального производства, объемы незавершенного строительства, степень изношенности основных производственных фондов, уровень экологической безопасности;

Таблица 1. Подходы к оценке инвестиционной привлекательности на макроэкономическом уровне
(Источник: составлено автором)

Базовый	Расширенный	Факторный
Основывается на оценке основных показателей развития экономики (региона, отрасли), таких как динамика валового внутреннего продукта, распределение и объем национального дохода, объемы производства промышленной продукции, степень приватизации процессов, состояние правового экономического поля, созревание отдельных инвестиционных рынков, в том числе фондового и денежного	Основывается на оценке более «частных» показателей, которые являются факторами влияющими на базовые показатели и определяющими инвестиционный климат	Применяется на уровне региона (или в части отдельных показателей — на уровне отрасли), в силу того, что показатели, используемые в его рамках, нельзя обобщить до национального уровня, они различаются в зависимости от конкретного региона (отрасли)

— Развитость рыночной инфраструктуры в регионе (отрасли)

Сюда можно отнести развитость рыночной инфраструктуры, воздействие приватизации на инвестиционную активность деятельность, степень вовлеченности населения в инвестиционный процесс, развитость конкурентной среды предпринимательства, емкость местного рынка сбыта, интенсивность межхозяйственных связей, экспортные возможности, присутствие иностранного капитала;

— Политические факторы

К ним можно отнести политическую стабильность, взаимоотношения между федеральным центром и региональной властью региона, величину социальной стабильности, состояние национально — региональных отношений, степень доверия населения к региональной власти. Фактор политической стабильности является основополагающим для выполнения и многих других критериев. Верховенство закона, происходящее от политической стабильности, является необходимым условием любой масштабной инвестиции, которое обеспечивает защиту прав собственности компании. Для привлечения инвестиций основным фактором является устойчивость валюты, а политическая и экономическая стабильность является предпосылкой;

— Социальные и социокультурные

Уровень жизни населения, жилищно-бытовые условия, развитость медицинского обслуживания, величина реальной заработной платы, влияние миграции на инвестиционный процесс, отношение населения к отечественным и иностранным предпринимателям, условия работы для иностранных специалистов. Так как инвесторы ищут новые способы инвестирования в сферы услуг и высоких технологий, здесь большую важность приобретает культурный уровень, образование и знание языков;

— Правовые

Отношение власти к иностранным инвесторам, соблюдение законодательства властными органами, уровень профессионализма местной администрации, уровень оперативности, при принятии решений о регистрации предприятий, доступность информации, деловые качества и этика местных предпринимателей;

— Финансовые

Доходы бюджета, а также обеспеченность средствами внебюджетных фондов на душу населения, доступность фи-

нансовых ресурсов из федерального и регионального бюджета, доступность кредита в иностранной валюте, уровень банковского процента, развитость межбанковского сотрудничества, кредита банков на душу населения, удельный вес долгосрочных кредитов, доля убыточных предприятий, сумма вкладов на душу населения)

Под инвестиционной привлекательностью микроэкономического уровня понимается совокупность характеристик предприятия как объекта предстоящего инвестирования с позиций его потенциала развития. Оценка инвестиционной привлекательности должна основываться на системе показателей, которая помимо формальных, финансово-экономических характеристик деятельности предприятий (ликвидность, доходность, финансовая устойчивость, инвестиционный риск и др.) будет отражать некоторые «качественные», неформальные характеристики, не имеющие формул для расчета и четкого набора исходных данных и оцениваемых экспертами.

Оценка инвестиционной привлекательности может осуществляться до следующим основным характеристикам:

1. Финансовое положение и масштаб предприятия.

Большая часть рисков и размеры доходов инвесторов в значительной мере зависят от масштабов, уровня финансового состояния и качественных характеристик бизнеса предприятий. Основным показателем масштабов предприятия может служить размер и структура его активов и пассивов. Оценка финансового состояния компании следует рассматривать на основе показателей структуры капитала, финансовой устойчивости, платежеспособности, а также рентабельности независимого от формы собственности и вида деятельности фирмы.

Из качественных характеристик предприятия, влияющих на его инвестиционную привлекательность, можно отметить привлекательность рынка (отрасли), конкурентоспособность предприятия и возможности реализации наступательной стратегии на рынке, качество и количество партнерских связей.

Существенное значение имеет также стадия жизненного цикла, в которой находится предприятие. Инвестиционно привлекательными являются те предприятия, которые находятся в стадии роста. На стадии зрелости инвестирования целесообразно в том числе, если продукция предприятия

имеет достаточно высокие маркетинговые перспективы, а объем инвестиций, в техническое перевооружение относительно небольшой и быстро окупится.

2. Характеристики производства на предприятии

К характеристикам производства на предприятии относятся состояние и технологический уровень производственного потенциала, уровень концентрации, специализации и кооперации производства, уровень квалификации персонала. Особое значение с точки зрения инвестиционной привлекательности имеет эффективность производства.

Эффективность производства является хорошим индикатором качества управления текущими (себестоимость) и единовременными (капиталовложения) затратами предприятия, а также уровня технологическими производства. Качественное развитие производства возможно только на основе экономически обоснованного совершенствования техники, технологии, организации производства, труда, разумной, мобилизации внутренних ресурсов.

3. Риск

Под риском в инвестиционной деятельности принято понимать вероятность (угрозу) потери инвесторами части ресурсов, недополучения ими доходов или появления у них дополнительных расходов и/или обратное — получение большей выгоды (дохода) в результате осуществления предпринимательской деятельности в условиях неопределенности. С точки зрения важна оценка того, насколько может быть эффективно освоение инвестированных средств.

4. Параметры акций

Оценка акций, формируемых рынком, часто (хотя и не всегда) является отражением отношений агентов рынка к предприятию-эмитенту. Если акции данного эмитента пользуются спросом и предложением и представляют собой инструмент, используемый агентами рынка в инвестиционных целях, это свидетельствует о том, что надежность и бизнес-перспективы предприятия-эмитента оцениваются рынком положительно.

В качестве показателей, характеризующих привлекательность акций предприятия, можно выделить следующие:

- Ликвидность акций (индикаторы ликвидности: объемы торгов по акциям данной компании, в том числе доля в общем объеме торгов; спрэд цены покупки максимальной) и цены продажи (минимальной) акций — чем меньше спрэд, тем выше активность совершения сделок по данному виду бумаг; количество маркет-мейкеров по акциям
- Прибыль на акцию
- Курс к доходу на акцию
- Доходность (доход к цене)
- Капитализация компании
- Коэффициент оцененности предприятий (P/E ratio) — капитализация к выручке за год
- P/E ratio — капитализация к чистой прибыли (чем выше соотношения P/E, тем выше оценивают инвесторы перспективы компании)

5. Доступность и полнота информации о деятельности предприятий

Информационная доступность — то, что необходимо любому партнеру субъекта рынка, в том числе и потенциальному инвестору. Тем не менее, далеко не каждое российское предприятие соответствует принятым мировым стандартам с точки зрения раскрытия информации. Этим объясняется приоритет инвестиционного интереса именно к компаниям, информации о которых доступна и исчерпывающа. Готовность предприятия обеспечивать инвесторам финансовую прозрачность бизнеса, продемонстрировать качество кредитной истории и коммерческой репутации компании, гарантировать ответственность за принимаемые решения — одно из важных условий, без выполнения которого предприятие нельзя считать инвестиционно привлекательным.

6. Отраслевая значимость

Вид выпускаемой продукции (оказываемых услуг) тесно связан с отраслью, в которой действует компания, и со значением этой отрасли для экономики в целом. Поэтому здесь важно определить, выпускаемая продукция является ли стратегически необходимой для экономики, от чего зависит на нее спрос, устойчив ли он. То есть, необходимо знать, степень вероятности того, что в случае возникновения определенных условий объем реализации резко снизится. Также следует определить место оцениваемой компании внутри отрасли в рамках показателя имущественной значимости. Очевидно, что наиболее устойчивыми к внешнему негативному воздействию и наиболее привлекательными, являются компании, которые занимают доминирующее положение в отрасли.

7. Соответствие требованиям мирового финансового рынка.

Для больших российских компаний актуальным фактором инвестиционной привлекательности стало наличие обусловленного набора характеристик, который является необходимым для признания успеха компании на мировом рынке. Некоторыми из этих факторов являются наличие вертикальной и горизонтальной структуры управления, отсутствие в составе компании непрофильных активов, предоставление отчетности по международным стандартам, наличие иностранных менеджеров в составе высшего звена управления, финансовая прозрачность, наличие кодексов корпоративного поведения, разработанная дивидендная политика, защита прав миноритариев, забота о персонале, окружающей среде и т. д.

Следует отметить, что инвестиционная деятельность в РФ на современном этапе имеет определенную специфику, вызванную особенностями экономики переходного типа. К числу наиболее важных из них следует отнести:

- Высокую инфляцию и ее неоднородность (т. е. различие по видам продукции и ресурсов, а также темпов роста цен на них);
- Регулирование цен на некоторые важные для осуществления многих инвестиционных проектов виды товаров и услуг;

- Высокую и неодинаковую для различных российских и зарубежных участников проекта стоимость денег, что тем самым способствует большому разбросу индивидуальных норм дисконта, кредитных и депозитных процентных ставок;
- Неэффективность функционирования рынков, в особенности рынка ценных бумаг и недвижимости, и как следствие — значительное различие между «справедливой» и рыночной стоимостью активов;
- Сложность получения доступа к объективной исходной информации для инвестиционных проектов и высокий риск, связанный с их реализацией;
- Противоречивость и нестабильность налоговой системы;
- Особенности системы бухгалтерского учета и др.

Говоря о сегодняшнем положении инвестиционной привлекательности РФ следует отметить, что в 2014 году произошло несколько событий, которые оказали большое

влияние на инвестиционный климат в России и расположение работающих в стране иностранных инвесторов к осуществлению инвестиций. Наиболее значимыми из них стали введение санкций в отношении России и резкое снижение цен на нефть, что привело к значительному ухудшению макроэкономической ситуации в России, увеличению темпов инфляции, нестабильному курсу рубля, сложностям с привлечением финансирования и высоким процентным ставкам, запретам во внешней торговле, а также сложностям в работе на отраслевых рынках.

Усложнения в международных отношениях и ухудшение макроэкономической ситуации в России в явном виде отобразились в настроениях иностранных инвесторов: в 2014 году объем прямых иностранных инвестиций в экономику России сократился на 70 % — до 21 млрд долл. США, достигнув минимального уровня с 2006 года. Во втором полугодии 2014 года Банк России впервые с 2005 года зафиксировал чистый отток прямых иностранных инвестиций.

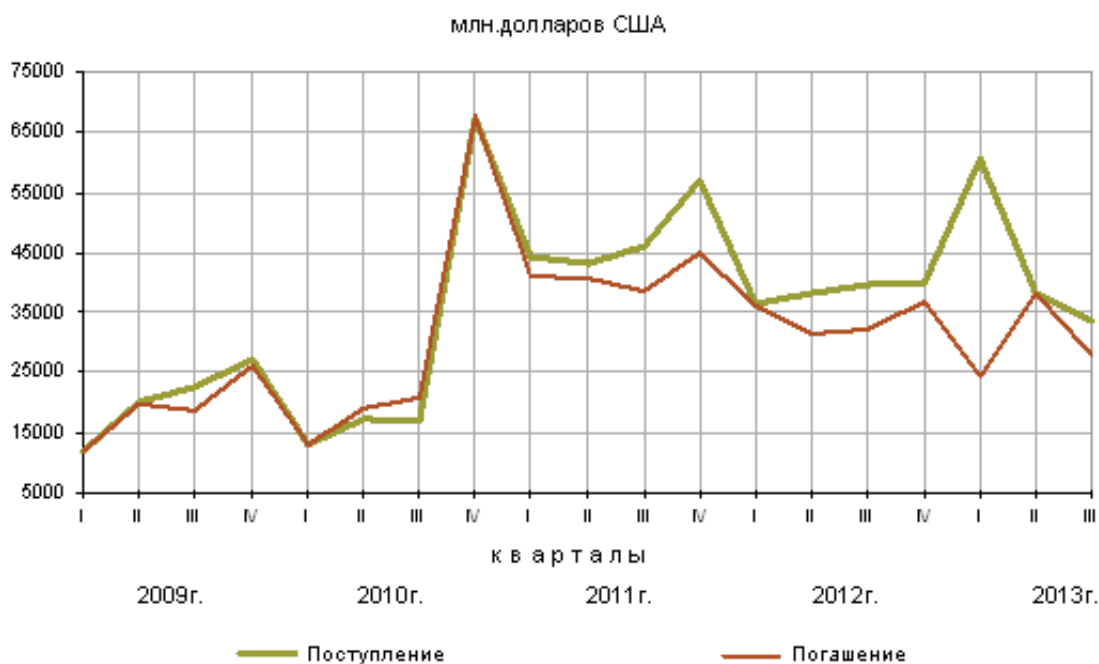


Рис. 1. Динамика иностранных инвестиций [Источник: Росгосстат]

Эксперты, которые связаны с деятельностью иностранных компаний, отмечают, что в 2014–2015 годах было сокращение инвестиционных проектов, инициируемых и реализуемых иностранными инвесторами на территории России.

Кризисные явления яснее отразили основные, с точки зрения инвесторов, проблемы инвестиционного климата в России. К уже существующим проблемам, связанным с государственным управлением и бюрократией, добавилась и неблагоприятная экономическая ситуация, снижающая привлекательность национального рынка и затрудняющая работу на нем, а также нерешительность в последовательности проводимой на национальном уровне экономической политики.

В декабре 2015 — феврале 2016 г. произошел очередной виток ухудшения внешних условий. Ситуация развивалась близко к рисковому сценарию, рассмотренному в Докладе о денежно-кредитной политике в декабре 2015 года. Сохраняющийся избыток предложения на нефтяном рынке, постепенное наращивание поставок нефти Ираном после снятия санкций и замедление роста экономики Китая привели к новой волне снижения цен на нефть. Несмотря на некоторое повышение нефтяных котировок в начале марта, увеличилась неопределенность их дальнейшей динамики. Произошедшее на фоне снижения нефтяных цен ослабление рубля оказывало давление на потребительские цены и способствовало сохранению высоких инфляционных ожиданий. Кроме того, из-за увеличения

волатильности цен на нефть сохранялась неопределенность относительно масштаба и характера пересмотра параметров бюджетной политики. В результате инфляционные риски за прошедший период выросли, что потребовало проведения умеренно жесткой денежно — кредитной политики: в январе и марте 2016 г. Банк России сохранял ключевую ставку на уровне 11,00 % годовых. Несмотря на ухудшение внешних условий и рост неопределенности, замедление снижения основных показателей экономической активности, наметившееся во втором полугодии 2015 г., продолжилось и существенного ухудшения деловых настроений не произошло. Плавающий курс способствовал адаптации экономики, поддерживая конкурентоспособность российских товаров и развитие импортозамещающих производств.

Хотя произошедшее ослабление рубля и повышение акцизов оказывали давление на цены в сторону увеличения, темп прироста потребительских цен снижался. Этому способствовало в том числе проведение умеренно жесткой денежно-кредитной политики. Месячная инфляция с исключением сезонности в декабре 2015 — январе 2016 г. замедлилась, а в феврале осталась на уровне января. Годовой темп прироста потребительских цен также снизился: с 15,0 % в ноябре 2015 г. до 8,1 % в феврале 2016 года. Снижение годовой инфляции происходило в том числе из-за выхода из базы расчета периода значительного роста цен год назад. Оперативные недельные данные свидетельствуют о сохранении тенденции к снижению инфляции в первой половине марта 2016 года.

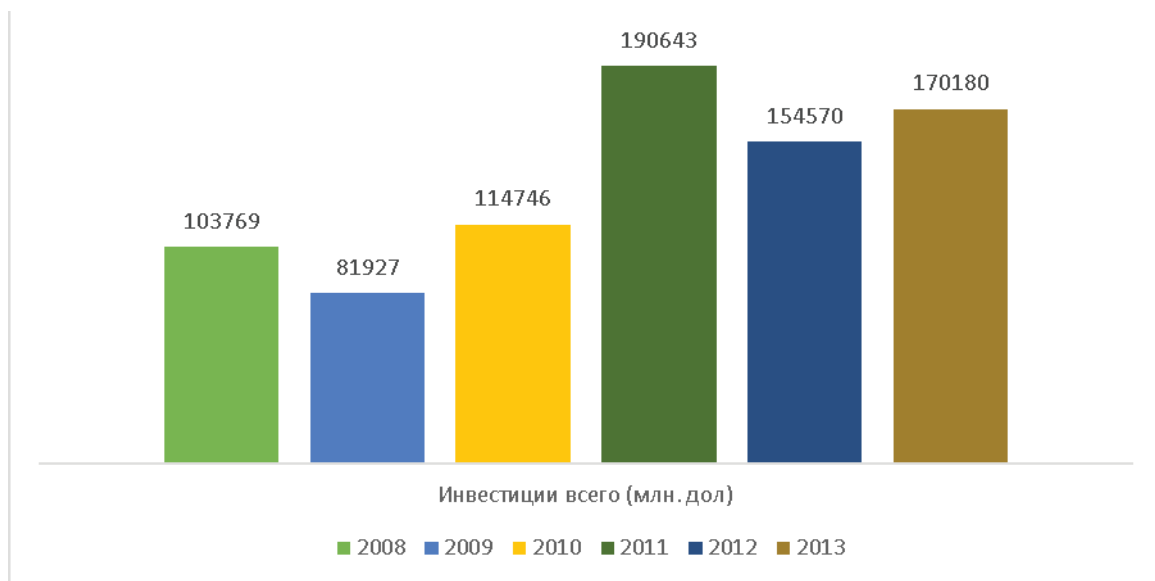


Рис. 2. Иностранные инвестиции в Россию (всего) [Источник: Росгостат]

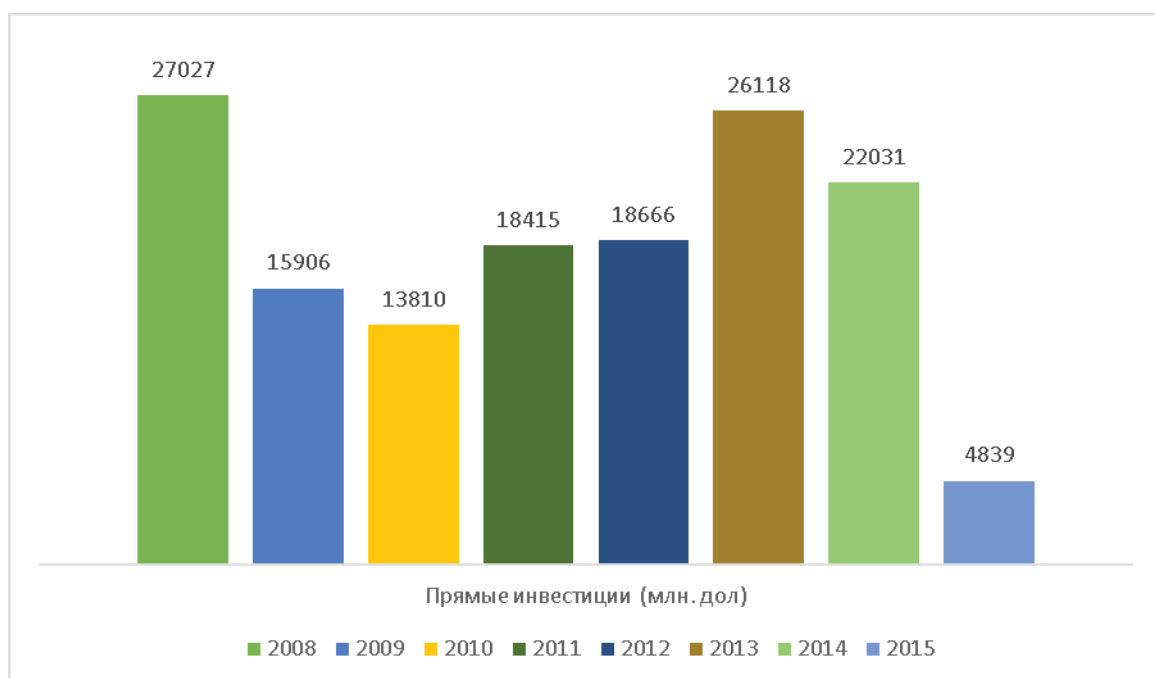


Рис. 3. Прямые инвестиции в Россию [Источник: Банк России]

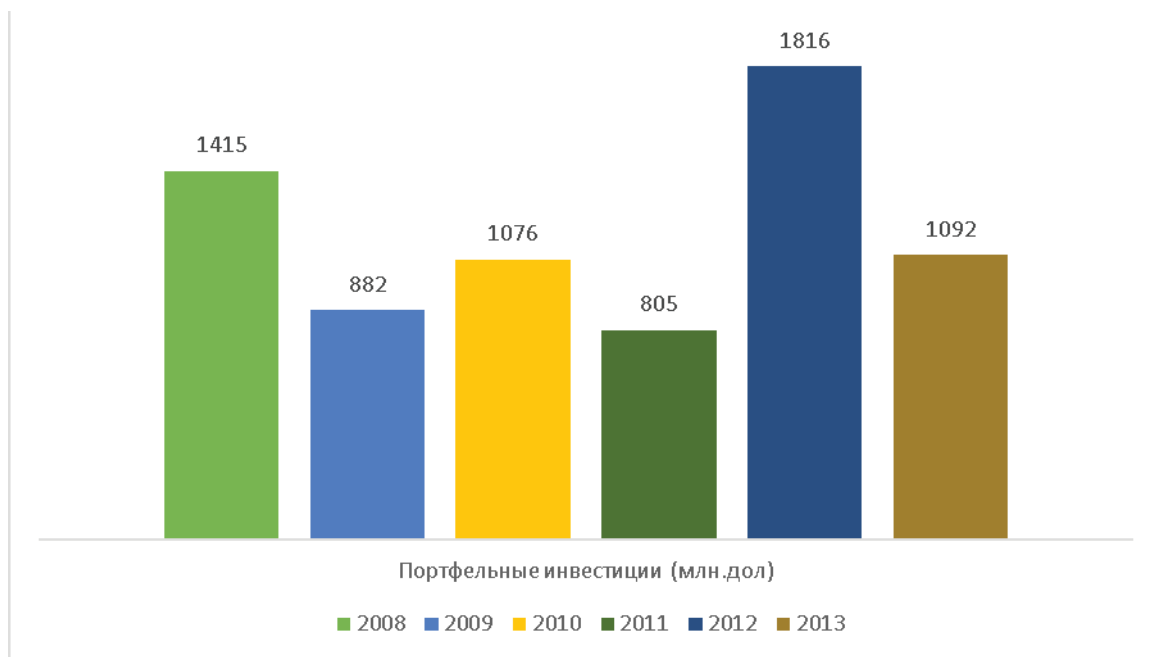


Рис. 4. Портфельные инвестиции в Россию [Источник: Росгосстат]

Учитывая ожидаемое сохранение избытка предложения на нефтяном рынке до конца 2017 г., Банк России пересмотрел предпосылки по цене на нефть в макроэкономическом прогнозе на 2016–2018 годы. В базовом сценарии предполагается сохранение цен на нефть на уровне около 30 долл. США за баррель в среднем в 2016 г. с последующим восстановлением до 40 долл. США за баррель к 2018 году. Сокращение объема поступлений от внешнеэкономической деятельности обусловит более продолжительный спад в экономике, чем ожидалось в базовом сценарии.

Однако снижение ВВП будет менее глубоким, чем предполагалось в декабрьском рисковом сценарии. Это обусловлено произошедшей в 2015 г. адаптацией экономики к изменившимся условиям. Восстановление экономической активности ожидается в 2017–2018 гг. по мере постепенного повышения цен на нефть, улучшения деловых настроений, смягчения денежно-кредитных условий и снижения долговой нагрузки. Квартальный темп при-

роста ВВП станет положительным в конце 2016 — начале 2017 г., а годовой — в 2018 году. Слабый внутренний спрос будет основным фактором снижения инфляции в 2016–2017 годах.

К уже существующим факторам, таким как проблемы, связанным с государственным управлением и бюрократией, добавились и неблагоприятная экономическая ситуация, снижающая привлекательность национального рынка и затрудняющая работу на нем, введение санкций в отношении России и резкое снижение цен на нефть, что и привело к значительному ухудшению макроэкономической ситуации в России, увеличению темпов инфляции, нестабильному курсу рубля, а также сложностям с привлечением финансирования и высоким процентным ставкам и в работе на отраслевых рынках.

Таким образом, говоря об инвестиционной привлекательности компаний в условиях ограниченности ресурсов необходимо помнить о факторах, влияющих на нее.

Литература:

1. Лукасевич И.Я. Инвестиции. — Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012 — С. 12.
2. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий в условиях слияния и поглощения компаний / Милляев В.А., — Санкт-Петербург, 2007 — С. 15.
3. Оценка инвестиционной привлекательности крупных российских компаний / Никитина В.А., Москва-2005 — С. 6.
4. Ernst&Young — Инвестиционный климат в России, мнение иностранных инвесторов, 2015.
5. Федеральная служба государственной статистики — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.gks.ru>
6. ЦБ РФ — Информационно-аналитический сборник: Доклад о денежно-кредитной политике № 1, март 2016.

Влияние санкций на экономическое положение Российской Федерации

Иванов Андрей Николаевич, кандидат экономических наук, доцент;
Безуглова Маргарита Николаевна, кандидат социологических наук, доцент;
Данильченко Анна Владимировна, студент
Донской государственной технической университет

Последние два года ознаменовались не очень дружественными отношениями России со странами Запада. Одной из основных причин является Украинский кризис, а именно аннексия Крыма. Считая действия РФ в сложившейся ситуации неправомерными и даже из ряда вон выходящими, США, Евросоюз и другие, поддержавшие их страны, ввели ограничительные меры против России в виде санкций. Эта проблема отразилась не только на международном сотрудничестве РФ с перечисленными государствами, но и на внутреннем функционировании национальной экономики и уровне жизни населения.

Согласно принципам ВТО, принятие санкций в отношении России является нарушением норм международного права [1]. Однако введение подобных мер для стран, не входящих в состав организации, является допустимым, как один из действенных методов решения конфликта.

Как показывает практика, санкции могут нанести значительный ущерб только странам, полностью зависящим от товаров и услуг, которые не имеет возможности производить самостоятельно. В случае с Россией принятые меры мало эффективны, тем более в условиях современной глобализации и тесных торговых связей, когда найти нового партнёра среди других дружественных стран не составляет большого труда. Не стоит забывать о том, что страна обладает собственным потенциалом, для реализации которого необходимо только время.

Мы можем оценить влияние санкций на экономику нашей страны спустя два года после их введения. Эти меры воздействия оказали существенное негативное влияние, но стоит задуматься, действительно ли они стали причиной понижения уровня национальной экономики или она ещё за долго до конфликта имела тенденции к спаду.

Проанализировав ситуацию, можно отметить, что предпосылки к замедлению роста экономических темпов наблюдались ещё за долго до украинского кризиса. По данным Федеральной Службы государственной статистики РФ, ВВП в 2012 году составил 103,5 % по отношению к предыдущему году, в 2013 г. — 101,3 %, в 2014 г. — 100,6 %, а в 2015 г. — 97,3 %, исходя из этого можно наблюдать снижение уровня ВВП, при чем материалы за последние 2 года представлены с учётом данных по Крымскому Федеральному округу.

Постепенный спад национальной экономики обусловлен несовершенной структурой отношений в условиях современной глобализации. Одной из причин снижения эффективности Российской экономики является чрезмерное привлечение иностранного капитала, в то время как большой объем российских инвестиций уходит за рубеж. С другой

стороны, не допустимым является нерациональное использование топливных и энергетических ресурсов, добываемых на территории страны. Россия нацелена на вывоз энергоресурсов за границу в виде сырья, хотя гораздо выгоднее наладить перерабатывающую промышленность на территории государства и поставлять странам-партнёрам уже готовую продукцию. Также можно отметить и тот недостаток, что большая часть сельского хозяйства не способна конкурировать с ввозимой из-за рубежа продукцией, это привело к серьёзному ослаблению данного сектора экономики.

Экономическая система РФ, опирающаяся, главным образом, на расширение экспорта энергоресурсов и других видов сырья, успешно развивалась и приносила прибыль вплоть до глобального финансово-экономического кризиса 2008—2009 гг., когда поставки за рубеж являлись главным двигателем экономического роста страны. Непосредственно после кризиса стала проявляться тенденция к уменьшению роли экспорта сырья в национальной экономике.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что санкции, направленные против России, не стали для страны причиной кризиса, они только усилили динамику и без того назревавшего спада.

Действия, направленные на ухудшение российской экономики по средствам санкций, вызвали бурное сопротивление в виде ответных мер и развитие программы импортозамещения, что стало приоритетным направлением во всех сферах национальной экономики. Налаживая собственное производство сельскохозяйственной и некоторых других видов продукции, правительство России окончательно решило прекратить все поставки импортозамещаемых товаров из Западных стран, участвующих в конфликте. В соответствии с Указом Президента РФ [2], на один год запрещается либо ограничивается ввоз в нашу страну отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Эти меры были продлены еще на год [4]. В связи с чем, продукция поставщиков, нарушивших указ, подлежит уничтожению. Также, в период первой волны принятия санкций, правительство России сформировало список иностранных граждан (лиц с западным гражданством), которым запрещён въезд на территорию РФ.

Учитывая, что положение в промышленном секторе России крайне тяжёлое (доля импорта составляет от 50 % до 90 % всего необходимого объема товаров) [5], в апреле 2014 года в рамках программы импортозамещения и усиления конкурентоспособности российской промышленности кабинет министров утвердил законопроект, направленный на развитие и совершенствование отечественной промышленности, действующий до 2020 года [4].

В мае того же года президентом РФ был утвержден перечень мероприятий, стимулирующих экономику России и политику импортозамещения в области промышленности и сельского хозяйства. На конкурсной основе были отобраны и профинансированы лучшие проекты, реализуемые до 2018 года во многих секторах экономики: сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность, химическое производство, машиностроение, жилищное строительство, транспорт, связь и телекоммуникации, энергетика. В рамках реализуемой программы государством осуществляется кредитование и микрофинансирование наиболее перспективных проектов, а также существенная поддержка индивидуальных (частных) предпринимателей, способствующих развитию и подъему национальной экономики.

Программа развития сельского хозяйства была утверждена раньше, чем другие. Сразу же началось налаживание технологий производства, таможенно-тарифной политики международных отношений и поиск путей сбыта продукции. Таким образом, по программе импортозамещения правительство планирует уменьшить долю закупаемой за границей продукции с 70–90 % до 50–60 % и даже меньше уже к 2020 году.

Взаимные санкции России и Запада позволили существенно укрепить отношения со странами БРИКС. Союз уже формально превратился в международный политический блок благодаря ежегодным саммитам. Западные санкции способствовали особому положению России среди стран БРИКС, так как наша страна является единственным членом союза, который имеет двусторонние связи со всеми странами организации, кроме Южной Африки.

Существенное внимание в сложившейся ситуации уделяется взаимоотношениям России и Китая. В день празднования 70-летия Победы в ВОВ главы государства подписали ряд документов, предусматривающих углубление инновационного сотрудничества, увеличение инвестиций, расширения взаимодействия по развитию многих отраслей экономики. Большое внимание было уделено развитию сотрудничества в энергетике, являющейся ключевой сферой экономики. Данное соглашение предусматривает поставку 38 млрд кубометров газа ежегодно, начато строительство «Восточного» газопровода. Еще одним соглашением по укреплению сотрудничества в финансовой области предусмотрено расширение кредитования китайскими банками российских компаний. Расширение взаимодействия по развитию микро-радиоэлектроники, в том числе и в космической промышленности, сводят к минимуму негативное влияние санкций, введенных против электронной промышленности России. Особое внимание при встрече двух лидеров было уделено военно-техническому сотрудничеству КНР и РФ. Проведение совместных военных учений, поставка на китайский рынок ста российских самолетов «Сухой суперджет-100» подтверждают серьезные намерения обеих стран во взаимоотношения друг с другом.

Стратегическое партнерство России и Индии охватило наиболее сильные сферы РФ — оборону и ядерную энер-

гетику, в этих направлениях Россия является мировым лидером, а Индия напротив нуждается в их развитии.

К тому же сотрудничество России и Бразилии вышло на новый уровень вследствие конфликта нашей страны с Западом, так как за несколько месяцев до введения санкций Бразилия стала основным поставщиком свинины и говядины в Россию, отстраняя тем самым продукцию конфликтных стран на задний план.

Одним из важнейших направлений, укрепившимся с приходом санкций, является социально-экономическое сотрудничество России и Казахстана. Развиваются взаимоотношения в таких направлениях как электроэнергетика и мировое использование ядерной энергии, крепнут межрегиональные связи и инвестиционное сотрудничество. Так, в конце сентября 2014 года официально был запущен совместный проект «Евразия» по добыче нефти в Прикаспийской впадине. В октябре 2015 года принято соглашение о порядке взаимодействия при проведении пуска ракет из позиционного района Домбаровский. В настоящее время Россия и Казахстан ведут совместное строительство автодороги «Западная Европа — Западный Китай».

В то время как Россия вводит политику импортозамещения и налаживает новые торговые связи, заменяя товары, попавшие под «горячую руку контрсанкций», Запад страдает от избытка продукции, которая должна была отправиться на российский рынок, а вместо того осела в странах-производителях, вызвав тем самым избыток продовольствия, и, как следствие, недовольство производителей. Самые большие потери в битве взаимных санкций понесли европейские сельхозпроизводители. Общий убыток от контрсанкций равен примерно 5 млрд евро. Годовой импорт из ЕС составляет около 10 % всего товарооборота. Австрийские фермеры заявили об убытках в размере 238 млн евро, а вице-премьер Польши — \$700 млн. Горящие покрышки, кучи навоза на дорогах, свиньи в магазинах, горы гниющих овощей и фруктов на центральных площадях городов и это только вершина айсберга, с которым столкнулись европейские товаропроизводители. Даже обещанные выплаты со стороны Евросоюза и упавшие цены на фоне избытка продукции, которые привели к увеличению спроса местных покупателей, не смогли компенсировать и часть убытков.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что санкции, которые применили западные страны против России, оказали на национальную экономику как положительное, так и отрицательное влияние. Несмотря на усиление динамики упадка уровня российской экономики, трудности способствовали развитию такого важного проекта, как программа импортозамещения. Санкционные издержки подтолкнули правительство России к укреплению отношений со странами Востока и союза БРИКС и налаживанию новых торговых партнерств с государствами, которые раньше играли минимальную роль в экономике России. Такие меры способствуют укреплению национальной экономики и приобретению новых выгодных партнерств, что впоследствии может привести к повышению международного статуса России на мировом рынке.

Литература:

1. Булатова, А. И. Влияние санкций на экономику России / А. И. Булатова, Н. Р. Абелгузин // Актуальные Проблемы Экономики И Права. — 2015. — № 3. С. 26–37.
2. О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 06.08.2014 г. № 560 // Петербургский правовой портал. URL: <http://www.ppt.ru/news>. (дата обращения: 20.04.2016).
3. О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 24.06.2015 г. № 320 // Петербургский правовой портал. URL: <http://www.ppt.ru/news> (дата обращения: 20.04.2016).
4. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 годы: Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 г. № 305 // Информационно-правовой портал «Гарант». URL: <http://www.garant.ru>. (дата обращения: 20.04.2016).
5. Доля импортной продукции на российском рынке. URL: <http://www.newsguss.ru>. (дата обращения: 28.04.2016).

Диагностика финансового состояния предприятия и пути его улучшения

Иголина Анна Викторовна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

В настоящей статье рассмотрены основные положения анализа и диагностики финансового состояния предприятий, а также даны рекомендации по развитию бюджетного планирования для снижения вероятности попадания предприятий в категорию несостоятельных, что имеет особенную актуальность в период экономического кризиса.

Ключевые слова: финансовое состояние, анализ финансового состояния, диагностика, диагностика финансового состояния, прогнозный баланс

Одним из основных показателей благополучности предприятий следует считать его финансовое состояние, которое, по сути, отражает конечные результаты деятельности, является важнейшей характеристикой его деловой активности и надежности, дает характеристику финансовой конкурентоспособности, платежеспособности, кредитоспособности, информацию о выполнении обязательств перед государством и другими хозяйствующими на рынке субъектами. В случае если таковые выявлены, то имеет ли предприятие шанс локализовать кризисные явления, и если «да», то определить основные направления мероприятий для их предотвращения и вывода предприятия из коммутантного состояния (стагнации).

Основанием разработки планов и прогнозов, стратегии и тактики развития организации и мер по их реализации является диагностика. Проведение диагностических исследований необходимо на всех объектах и уровнях управления, так как без четкого и ясного диагноза невозможно оценить альтернативы развития объекта или процесса. Диагностика — это определение состояния объекта, явления или процесса управления на основе проведенных исследований и выявления в них слабых мест. Диагностику следует рассматривать как процесс, который осуществляется во времени и пространстве. Цель диагностики — установить диагноз (констатация результатов исследования и заключение по этим результатам) объекта исследования, и дать заключение о его состоянии на дату завершения исследования.

Основными требованиями предъявляемыми к диагностике, являются точность и объективность. В настоящее время характерным проявлением для большинства российских компаний является феномен несостоятельности (банкротства). Подобное положение вызвано такими причинами, как общее кризисное состояние российской экономики, взаимная неплатежеспособность, отсутствие заказов на производство продукции, низкая ликвидность активов, отсутствие конкурентоспособной продукции, а также параллельно с этим высокие процентные ставки по кредитам, налогам, недостаточное внимание органов управления макро- и мезоуровней к проблемам предприятий и множество других факторов, оказывающих неблагоприятное влияние на финансово-экономическое положение хозяйствующих субъектов и провоцирующих развитие различных по природе кризисных явления, что не раз подчеркивалось в работах отечественных авторов [1, 2, 3, 4].

Финансовое состояние — это комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов субъекта хозяйствования. В условиях кризиса, задачи анализа финансового состояния предприятий несколько отличаются от задач анализа функционирующего предприятия в нормальных условиях. Основное различие заключается в том, что финансовое состояние кризисного предприятия следует рассматривать не с позиции констатации случившихся событий, а с позиции оценки результатов и наличия

у предприятия способности функционировать в будущем. Это связано с тем, что кризисные проявления требуют их устранения путем кардинальных мероприятий от реструктуризации до ликвидации и продажи. Поэтому анализ финансового состояния в условиях кризиса направлен

- на оценку эффективности использования ресурсов предприятием;
- оценку стоимости имущественного состояния предприятия, а также структуры и источников формирования имущества;
- оценку направлений использования финансовых ресурсов;
- определение показателей финансовой устойчивости и автономности предприятия;
- оценку платежеспособности предприятия.

В качестве источников информации для проведения диагностики и анализа принято рассматривать отчетность предприятия, а результатом исследования будут являться перечень рекомендаций для дальнейшей работы. Отметим, что в современных условиях кризиса российской экономики значимость подобных рекомендаций чрезвычайно важно. Именно на основе данных рекомендаций формируется стратегия предприятия, корректируется его бюджет, при необходимости изменяются приоритеты. В качестве рекомендаций для избежания проблем с несостоятельностью, рекомендаций по общему оздоровлению финансового состояния предприятия предлагается к рассмотрению внедрение в работу предприятий такого инструмента, как прогнозный баланс. Внедрение в практику технологий бюджетного управления способствует повышению эффективности использования ресурсов, достижению стратегических целей.

Прогнозный баланс — это форма финансовой отчетности, которая содержит информацию о будущем состоянии организации на конец бюджетного периода (месяца, квартала, полугодия, года). Он составляется на завершающей стадии составления общего бюджета организации, поскольку для его разработки требуются данные не только операционных и вспомогательных бюджетов, но и финансовых бюджетов (бюджета движения денежных средств, бюджета доходов и расходов, инвестиционного бюджета). Особое значение имеет формат прогнозного баланса [5]. Его структура не должна полностью повторять структуру бухгалтерского баланса. Следует определить оптимальный перечень статей и, соответственно, структуру баланса, отвечающие основным целям деятельности организации (миссии), стратегическим и тактическим целям. Однако при его построении должны быть соблюдены основные принципы составления бухгалтерского баланса.

Детализация статей прогнозного баланса в целях управления ликвидностью и платежеспособностью организации должна обеспечивать возможность определения необходимых показателей: коэффициентов абсолютной ликвидности, промежуточной ликвидности, текущей ликвидности, показателей чистых оборотных активов, обес-

печенности собственными оборонными средствами, соотношения трудно реализуемых и легко реализуемых активов и др. Данные в прогнозном балансе необходимо представлять на конец каждого отчетного периода внутри общего бюджетного периода. Следует отметить, что организация самостоятельно определяет количество и длительность отчетных периодов внутри бюджетного периода. Рациональным представляется за бюджетный период принимать календарный год и производить его разбивку на отчетные периоды по кварталам или месяцам (в зависимости от условий и сферы деятельности организации). Так будет достигнута преемственность данных бухгалтерского учета и системы бюджетирования в целях осуществления бюджетного контроллинга.

При составлении прогнозного баланса следует отдавать предпочтение международной методике. Главная особенность формата прогнозного баланса, составленного по международным стандартам — расположение статей активов и пассивов в порядке убывания их ликвидности. Рационально использовать в целях управления ликвидностью и платежеспособностью организации структуру прогнозного баланса, отраженную на рисунке 1.

В целях информационного обеспечения управления ликвидностью и платежеспособностью организации целесообразно в прогнозном балансе отдельно отражать информацию об остатках сырья и материалов, готовой продукции и товаров. Следует отметить, что в бухгалтерском балансе данные позиции входят в статью «Запасы». Остальные статьи следует свести в статью «Прочие оборотные активы». В прогнозном балансе раздел «Внеоборотные активы» должен содержать информацию аналогичного раздела бухгалтерского баланса организации. Однако порядок отражения информации о внеоборотных активах несколько отличается. В прогнозном балансе нематериальные активы и основные средства отражаются по первоначальной стоимости. Накопленная амортизация по данным активам отражается отдельной статьей «Амортизация», которая подлежит вычитанию при определении общей величины внеоборотных активов. В статью прогнозного баланса «Прочие внеоборотные активы» должна быть отнесена вся оставшаяся информация по внеоборотным активам: доходные вложения в материальные ценности, финансовые вложения, отложенные налоговые активы [6].

Пассивы прогнозного баланса составляют источники формирования активов. Они объединяют все виды текущих и долгосрочных обязательств перед кредиторами и собственниками, возникшие в результате функционирования организации, а также собственный капитал. Сначала в пассиве прогнозного баланса следует отражать «Текущие обязательства» по следующим статьям: текущая задолженность, займы и кредиты, прочие обязательства. В случае необходимости текущая задолженность отражается с подразделением на задолженность перед поставщиками и подрядчиками, перед персоналом по заработной плате, перед государственными внебюджетными фондами, перед бюд-

жетом. В целях управления ликвидностью и платежеспособностью в прогнозном балансе необходимо выделять

долгосрочные обязательства с подразделением на займы и кредиты и прочие долгосрочные обязательства.

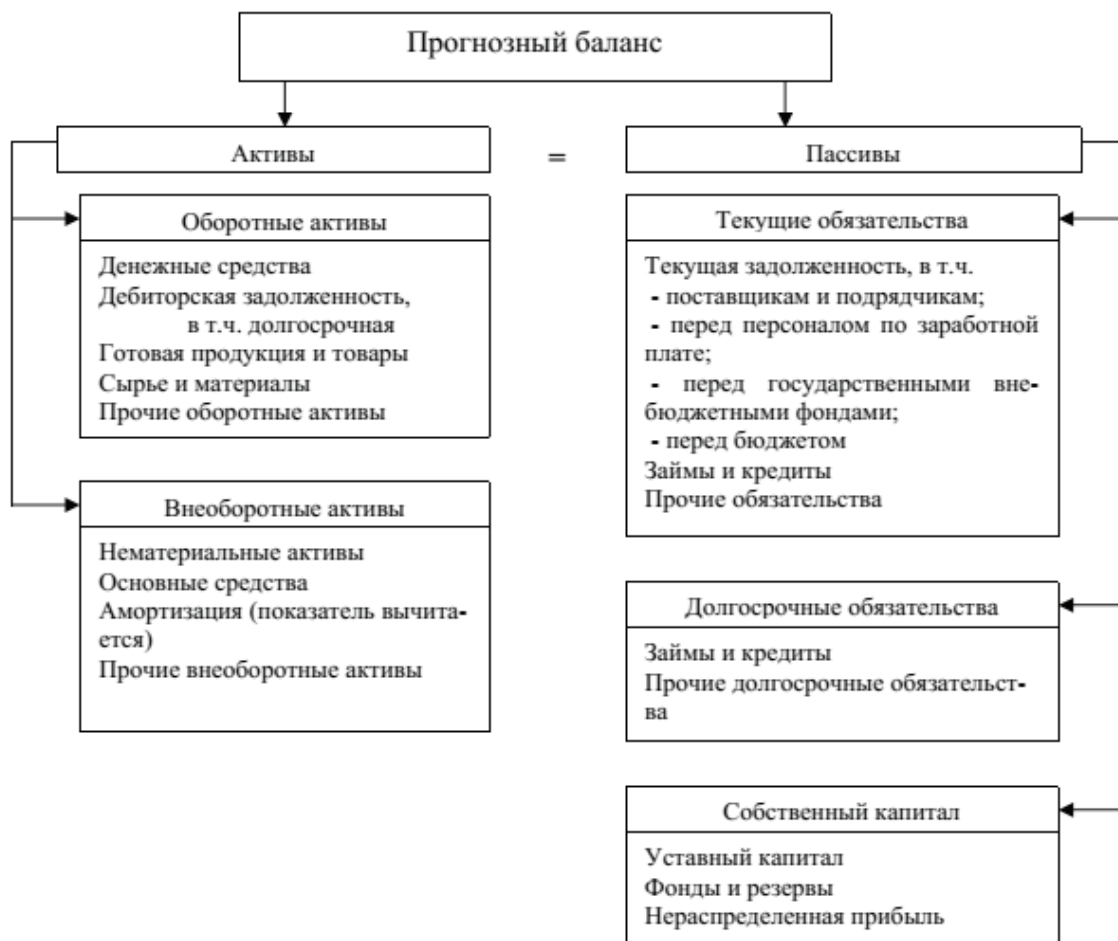


Рис. 1. Структура прогнозного баланса, отвечающая потребностям управления ликвидностью и платежеспособностью организации

В раздел «Собственный капитал» прогнозного баланса включены статьи: уставный капитал, фонды и резервы, нераспределенная прибыль. По своему содержанию он соответствует разделу «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса организации. После определения структуры прогнозного баланса, отвечающей целям управления ликвидностью и платежеспособностью организации, необходимо определить источники информации для его формирования. Для этого в системе бюджетирования необходимо определить перечень бюджетов, составляемых структурными подразделениями или центрами ответственности, то есть определить бюджетную архитектуру организации. Руководство организации самостоятельно определяет какие бюджеты какие подразделения (центры ответственности) будут составлять. В данном случае все зависит от целей, поставленных перед системой бюджетирования, целей деятельности организации, финансовой структуры организации, сложившейся экономической ситуации. Примерная упрощенная бюджетная архитектура производственной организации представлена на рисунке 2.

Рассмотрим особенности формирования прогнозного баланса: денежные средства на конец периода рассчитываются на основании остатка на начало периода и чистого денежного потока из бюджета движения денежных средств. Значение данной статьи соответствует конечному сальдо из бюджета движения денежных средств на определенную дату; дебиторская задолженность образуется в результате превышения выручки от реализации, определенной по данным бюджета доходов и расходов, над выручкой от продажи, рассчитанной в бюджете движения денежных средств, на дату составления прогнозного баланса. При этом следует учитывать остатки авансов выданных на дату составления прогнозного баланса.

По другому методу счета дебиторов переносятся из графика платежей покупателей за продукцию (товары, работы, услуги); запасы сырья и материалов, а также готовой продукции и товаров на конец периода рассчитываются, соответственно, в бюджетах потребления материалов и себестоимости реализованной продукции; накопленная амортизация определяется на основании планируемых амортизационных

отчислений в бюджетах производственных накладных затрат и затрат на реализацию и управление и отражается в прогнозном балансе со знаком «минус»; основные средства и нематериальные активы отражаются в прогнозном балансе по первоначальной стоимости. Информация о них заносится

из плана капитальных затрат, инвестиционного бюджета или бюджета движения денежных средств с учетом тех активов, которые уже имелись на начало бюджетного периода; счета к оплате по поставщикам рассчитываются в бюджете закупок сырья по поставщикам.

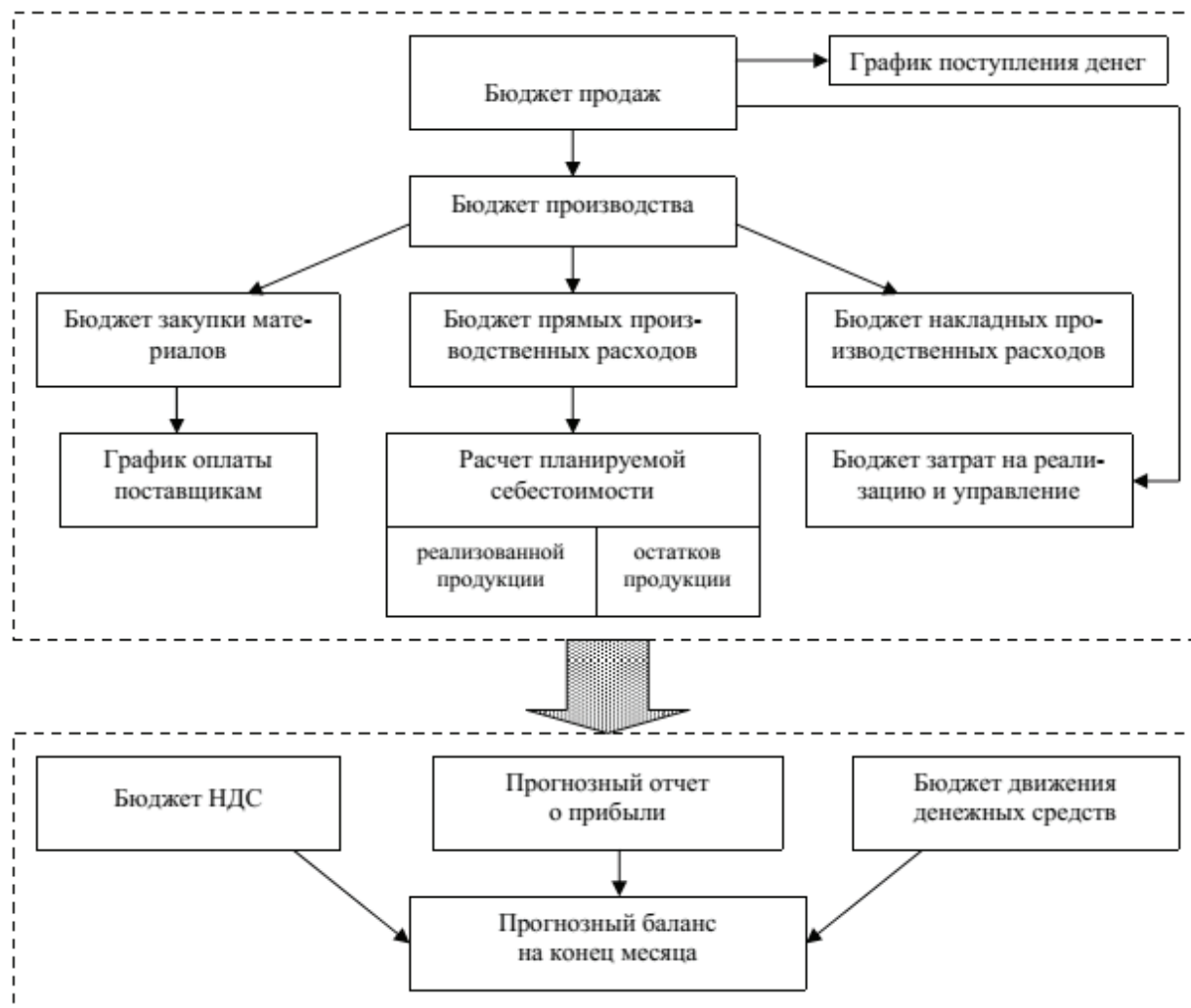


Рис. 2. Блок-схема формирования бюджета

По данной статье отражаются также задолженность по услугам транспортных предприятий — она переносится из бюджета затрат на доставку продукции (товаров) клиентам, задолженность по канцтоварам — из бюджета затрат на содержание офиса или из бюджета на реализацию и управление т. п.; задолженность по заработной плате определяется из бюджета оплаты труда основного персонала и из бюджета затрат на реализацию и управление; задолженность перед бюджетом по налогам суммируется из бюджетов НДС, затратных бюджетов (транспортный налог, налог на имущество организаций, налог на доходы физических лиц и др.) и бюджета доходов и расходов (налог на прибыль организаций); задолженность перед государственными внебюджетными фондами определяется на основании бюджетов, содержащих суммы начисленной работникам заработной платы и, соответственно, страховых

взносов в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования; остаток по краткосрочному и долгосрочному кредитам рассчитывается в графике дополнительного финансирования или в бюджете движения денежных средств; нераспределенная прибыль попадает в прогнозный баланс из прогнозного отчета о прибыли (бюджета доходов и расходов) с учетом остатка нераспределенной прибыли на начало бюджетного периода. Основным показателем того, что бюджетные таблицы рассчитаны и связаны между собой корректно, является сравнение суммы активов и пассивов. Если хотя бы одно число из любого операционного бюджета не попало в результирующие бюджеты или в каком — либо бюджете допущена ошибка, баланс не сойдется. В таком случае необходимо последовательно перебирать все исходные данные и при изменении каждой группы данных

смотреть на разницу между активами и пассивами. Если при изменении какого-либо значения исходных данных сумма несхождения баланса изменяется, необходимо определить операционные бюджеты, в которые попадает данное значение, и проанализировать корректность составления бюджетных таблиц и связей с другими бюджетами. Предложенная структура прогнозного баланса позволяет оценить ликвидность баланса и определить относительные показатели платежеспособности и ликвидности.

Платежеспособность организации предполагает способность своевременно осуществлять расчеты с контрагентами и на начальном этапе может определяться ликвидностью баланса. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Данный анализ заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по скорости их превращения в денежные средства (т. е. по степени их ликвидности) и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Представленная группировка активов и пассивов полностью соответствует рекомендованной структуре прогнозного баланса. Для определения ликвидности баланса сопоставляют итоги приведенных групп по активу и пассиву. Коэффициент текущей ликвидности характеризует потенциальную способность организации выполнять краткосрочные обязательства за счет всех текущих активов. Он характеризует именно прогнозную платежеспособность на относительно отдаленную перспективу, и его рост свидетельствует о благоприятной прогнозной оценке ликвидности и платежеспособности организации. Коэффициент общей платежеспособности характеризует общую ситуацию с платежеспособностью организации, объемами ее заемных средств и сроками возможного погашения задолженности организации перед ее кредиторами. Помимо вышеуказанных коэффициентов, целесообразно оценить по данным прогнозного баланса: коэффициент маневренности функционирующего капитала, который показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности; долю оборотных средств в активах; коэффициент обеспеченности собственными средствами,

характеризующий наличие у организации собственных оборотных средств, необходимых для ее текущей деятельности. Особо следует отметить возможность использования данных прогнозного баланса в целях диагностики финансового кризиса и вероятности банкротства организации [6].

В условиях российской экономики на современном этапе многие экономические законы действуют искаженно, что не позволяет использовать данные модели напрямую. Однако использование вышеупомянутых систем в комплексе дает достаточно полную картину. Если исчисленные на основании данных прогнозного баланса показатели ликвидности и платежеспособности в бюджетном периоде не соответствуют заданному уровню и имеют тенденцию к ухудшению, необходимо вернуться к этапу формирования операционных и вспомогательных бюджетов и определить, какие данные необходимо изменить, чтобы улучшить ситуацию. Следует подходить к изменению планируемых исходных данных комплексно, определяя мероприятия, которые будут способствовать выполнению плана. Это позволит найти решение проблемы до ее возникновения, и, как следствие, приведет к повышению эффективности работы организации [7].

Таким образом, показатели прогнозного баланса позволяют сделать вывод об эффективности работы организации в бюджетном периоде, что является необходимым, но недостаточным условием для принятия бюджета. Решение об утверждении бюджета может быть принято только после сравнения полученных результатов с фактическими данными предшествующих периодов, с запланированными уровнями финансовых коэффициентов, а также с долгосрочными планами организации. Оценка ликвидности и платежеспособности организации на основе данных прогнозного баланса в системе внутрифирменного бюджетирования на практике способствует принятию своевременных и обоснованных управленческих решений, позволяя вовремя отреагировать на изменения экономических условий деятельности, определить приоритетные ориентиры развития в соответствии с поставленными целями. Использование методики оценки и управления ликвидностью и платежеспособностью организации в системе внутрифирменного бюджетирования, помимо прочего, предоставляет возможность осуществлять моделирование и прогнозирование финансового состояния организаций.

Литература:

1. Корнейко О. В., Ворожбит О. Ю. Перспективы развития рыбохозяйственной деятельности Приморья в условиях Свободного порта Владивостока: монография / Москва, 2015.
2. Корнейко О. В. Интеграция рыбохозяйственных предпринимательских структур в экономику региона: теоретические и практические аспекты. // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2015. № 1 (24). С. 46–54.
3. Корнейко О. В., Серова А. А. Оценка проблем региональных предпринимательских структур на рынке стоматологических услуг в условиях кризиса // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 8–3. С. 552–555.

4. Korneyko O. V., Latkin A. P. Integration of fishery enterprises in the Primorsky region: economic rationales and ways of their realization // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2015. Т. 6. № 5 S3. С. 118–125.
5. Мартышенко Н. С., Власенко А. А. Математические и инструментальные методы оценки структурных изменений потребления услуг в туристской отрасли. // В книге: Государственное регулирование экономики. Региональный аспект материалы шестой Международной научно-практической конференции: в 2 томах. ответственный редактор: Д. А. Дороничев. 2007. С. 150–153.
6. Бурцев А. Л. Анализ финансовой устойчивости организации: теория и сфера применения // *Вестник АГТУ. Серия: Экономика*. — 2014. — 3. — С. 241.
7. Царева Н. А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // *Экономика и предпринимательство*. — 2015. — № 1 (54). — С. 981–987.

Команда как ключевой ресурс бизнес-модели

Кадилов Никита Тимурович, магистрант;
Филиппов Виталий Валерьевич, магистрант
Дальневосточный федеральный университет

В статье мы рассмотрели команду как ключевой ресурс бизнес-модели. Исходя из того, что эффективная модель невозможна без эффективной команды, мы провели теоретическое исследование литературы о производительности и эффективности команд. В качестве результата мы приводим описание двух важных концепций, которые можно рассматривать как факторы, влияющие на эффективность команды.

Ключевые слова: команда, рабочая группа, эффективность команды, бизнес-модель, ментальная модель команды

В 2004 году Александр Остервальдер защитил диссертацию на соискание степени доктора философии в Лозаннском университете. Через 6 лет он в соавторстве с Ив Пинье опубликовал книгу «Построение бизнес-моделей», которая, с появлением в 2012 году издания на русском языке, вызвала оживлённый интерес отечественных исследователей и практиков и получила широкое распространение [11, с. 57]. Интерес продолжает расти: среднее количество запросов словосочетания «бизнес-модель» по статистике поисковой системы Яндекс составляло 14211 запросов в 2014 году и 15822 — в 2015.

По отношению к бизнес-модели команду можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, команда её создаёт. Остервальдер настаивает на том, что «формирование команды — критически важно с точки зрения выживания новых идей для бизнес-модели», потому что генерация идей — это «командный вид спорта» [9, с. 149]. С другой стороны, команда может быть одним из ресурсов в бизнес-модели. Для многих компаний команды играют роль важного инструмента в осуществлении основной деятельности [7, с. 564]. Со времён Второй мировой войны, популярность команд в организациях росла, а сейчас они присутствуют почти повсеместно [3, с. 291]. В 2002 году была опубликована книга Эдварда Крайпа, профессора Нового юговосточного университета (Флорида, США), президента компании Workitect Inc., в ней он описал навыки, освоение которых должно сделать сотрудника незаменимым для организации. Третий навык в списке — умение способствовать

работе команды как в роли рядового участника, так и в качестве лидера [4, с. 96]. В своём блоге компания Learzing пишет: «Одним из ключевых ресурсов, а возможно и самым главным является команда. Это больше, чем часть бизнес-модели, так как хорошая команда не развалится после неудачи, а переключится на другую идею/модель и продолжит путь» [10]. Вместе с тем, организация не становится эффективной только потому, что работает на основе формирования команд. Для организации продуктивной деятельности команд необходимо понимать факторы, определяющие их эффективность.

Ричард Дафт предлагает определять эффективность командной работы по трём факторам: личное удовлетворение (каждый имеет возможность удовлетворения индивидуальных потребностей), производительный выпуск (соответствие результатов труда поставленным задачам) и способность к адаптации и обучению (преобразование принятых в организации практик в соответствии с угрозами или возможностями внешней среды) [7, с. 568]. Он пишет, что «среди факторов, определяющих эффективность командной работы, на первом месте находится сама организация, вернее, тот контекст, в котором функционирует команда». Под таким углом команды традиционно рассматриваются в теории менеджмента. В центре оказывается контекст, а процессам, функционирующим внутри команды, внимание уделяется в меньшей степени. Напротив, в этой работе внимание будет сфокусировано на них. В конце прошедшего века было разработано несколько основательных

концепций, в которых рассмотрены вопросы функционирования команд, в том числе проблема эффективности. В работе мы проанализируем концепцию систем транзактивной памяти (transactive memory systems) и концепцию общих ментальных моделей (shared mental models).

Задача исследования: определить точки для локализации современного коммуникационного программного обеспечения в качестве элемента упомянутых концептуальных моделей. Она актуальна по двум причинам. Во-первых, с момента разработки оригинальных концепций, корпоративное программное обеспечение приобрело практически повсеместное распространение. Его влияние на практику управления и внутриорганизационные процессы должно отразиться в развитии теории [8, с. 1563]. Во-вторых, рабочие места постепенно начинают занимать представители поколения Y (миллениалы), родившиеся в промежутке между 1990–2000 гг., привыкшие к коммуникации посредством электронных устройств [5, с. 231]. В связи с этим, естественным образом в организациях увеличивается количество коммуникаций этого типа. Определив в теоретической

модели место для программного обеспечения коллективной работы, мы сможем посмотреть на внутригрупповые процессы по-новому, предвосхищая потребность в способах организации коммуникаций, отличных от устоявшихся. Решение задачи в результате поможет выявить теоретическую связь между использованием средств электронной коммуникации в команде и её эффективностью. Мы исследовали статьи о системах транзактивной памяти и общих ментальных моделях. Следуя дедуктивной логике, исходя из общих свойств элементов, указали на точки локализации коммуникационного программного обеспечения в исследованных концепциях.

Начнём рассмотрение с общих ментальных моделей. Работу в команде будем представлять в виде системы двух составляющих: работа над задачей (всё, что касается характера работ и задач) и командная работа (всё, что касается группы и групповых взаимодействий). На рисунке 1 представлена схема системы, которая необходима для дальнейшего описания концепции общих ментальных моделей.



Рис. 1. Система работы в команде в концепции общих ментальных моделей

Термин «ментальная модель» впервые был использован, чтобы обозначить внутренние представления индивида о реальности, необходимые ему, чтобы взаимодействовать с ней. Согласно актуальному определению, ментальная модель — это механизм, посредством которого индивиды описывают структуру и задачи системы, понимают принципы её функционирования, различают её состояния и могут предполагать, какой она станет в будущем [2]. Когда в этом определении место системы занимает команда, речь идёт об общей ментальной модели (shared mental model). В соответствии с популярным определением, это доступный всем участникам команды набор знаний, позволяющий формулировать точные описания и ожидания от задач, а также ко-

ординировать действия и адаптировать поведение в соответствии с потребностями коллег.

Фактически, существование общей ментальной модели в команде не означает, что у каждого участника она одинаковая. Напротив, это значит, что модели всех агентов в системе различны, но совместимы. Именно это приводит к общим ожиданиям.

На рисунке 2 приведена схема, изображающая отношения команды с ментальной моделью. Числа в начале или на конце стрелок показывают сколько объектов определённого класса может содержать другой класс. Например, агент имеет только одно (1) сознание. При этом в сознании может содержаться от 0 до бесконечного количества (0..*)

ментальных моделей. В модели фигурирует понятие «продление сознания» (extension of mind). В его основе идея о том, что предметы окружения агента (записная книжка, календарь, специализированное программное обеспечение) используются таким образом, что их можно рас-

считать как внешние элементы сознания индивида. Для нас в этой концепции представляет интерес то, что участники, продлевая сознание и фиксируя это в физических моделях, делают свою ментальную модель потенциально общедоступной.

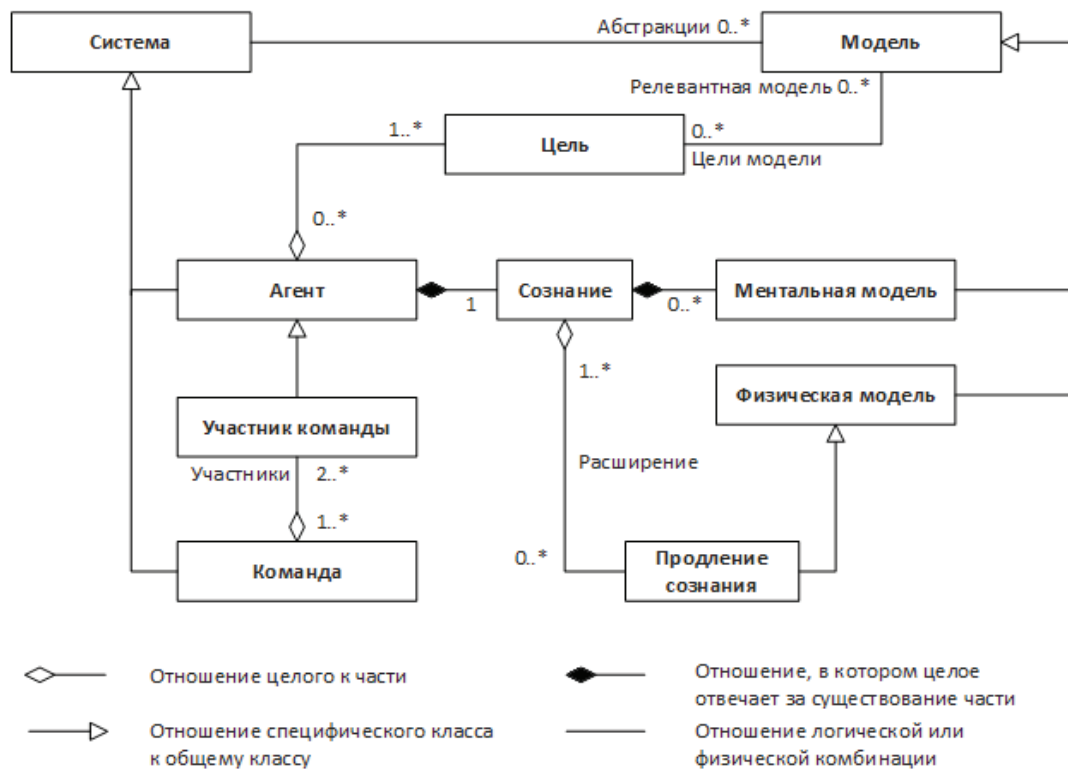


Рис. 2. Взаимодействие команды и ментальной модели [2]

При этом возникает универсальная инстанция, обратившись к которой, участники команды могут повысить уровень совместимости индивидуальных ментальных моделей. Здесь будет уместно перейти к описанию концепции систем транзактивной памяти, так как она логически связана с феноменом «продления сознания». Она была впервые применена, чтобы проиллюстрировать механизм, благодаря которому индивиды могут полагаться на внешние вспомогательные инструменты с целью расширить возможности собственной памяти. Сейчас термин используется для обозначения распределённой групповой системы, которую индивиды развивают для расшифровки и хранения информации из различных экспертных областей, а также для обращения к ней [6, с. 191].

Система транзактивной памяти состоит из двух частей: процессной и структурной. К первой части относят транзактивные (обменные) процессы, которые могут возникать в ходе расшифровки и хранения информации, а также обращения к ней. Структурная часть локализована на уровне личной памяти участников группы. В ней представлены как индивидуальные знания субъекта (индивидуальная память), так и транзактивная память — специфическая система ссылок на то, какой информацией могут обладать другие

участники группы или неодушевлённые агенты. Благодаря ей, доступные индивиду знания могут быть локализованы вовне, но в индивидуальной памяти зафиксированы способы, которые позволяют получать их так, что сознание обращается с ними, как с локализованными внутри, то есть имеет место феномен продления сознания.

Так как речь идёт о концептуальном описании одного и того же — внутригрупповых взаимодействий — концепции имеют общие места. Но идея систем транзактивной памяти построена в основном вокруг знаний об экспертизе участников группы. В то время, как в концепции общих ментальных моделей речь идёт также о задачах, целях и стратегиях команды. В ней упускается из вида существующее разделение труда по изучению, хранению и распространению знаний из различных экспертных областей [6, с. 193].

Перед тем, как отвечать на исследовательский вопрос, уточним, что под современным коммуникационным программным обеспечением мы понимаем получившие распространение в последние годы инструменты, такие как: Trello, Slack, Asana и так далее.

В концепции общих ментальных моделей программное обеспечение как инструмент труда следует локализовать

на уровне класса агент (agent), подкласса программный агент (software-agent). Но любая из названных программ содержит данные, созданные участниками команды. Это превращает её в общий информационный репозиторий, к которому обращаются, что получить необходимые знания. Таким образом возникает инстанция, связанная с феноменом «продления сознания» и существующая благодаря наличию подкласса программный агент. Её следует воспринимать как независимый элемент системы — общий информационный репозиторий. К нему обращаются, потому что транзактивная память индивидов содержит ссылки на него. Более того, репозиторий может обогащать транзак-

тивную память индивида дополнительными ссылками. Поэтому в схеме системы транзактивной памяти, с одной стороны, следует видеть ссылки на общий информационный репозиторий на уровне элемента «транзактивная память». С другой — нужно видеть влияние репозитория на развитие всей системы транзактивной памяти.

Таким образом, мы определили где могут быть локализованы современные инструменты коммуникации в двух теоретических концепциях, описывающих динамику функционирования команд. Позже мы изучим концепции подробнее и предложим новые схемы, где в качестве элемента будет присутствовать программное обеспечение.

Литература:

1. Alexander Osterwalder, 2004. The Business Model Ontology. A Proposition In A Design Science Approach, Ph.D. thesis, University of Lausanne, Lousanne, Switzerland
2. Catholjin M. Jonker, M. Birna van Riemsdijk, Bas Vermeulen. Shared Mental Models: A Conceptual Analysis/Proc. Of 9th Int. Conf. on Autonomous Agents and Multiagent Systems, van der Hoek, Kaminka, Lesperance, Luck and Sen (eds.), May, 10–14, 2010, Toronto, Canada
3. Devine D.J. A review and integration of classification systems relevant to teams in organizations //Group Dynamics: Theory, Research, and Practice. — 2002. — Т. 6. — №. 4. — С. 291.
4. Edward J. Cripe. The Value-Added Employee: 31 skills to Make Yourself Irresistible to Any Company/Edward J. Cripe, Richard S. Mansfield. — 2nd ed. — NY, Routhledge — 2011 — С.194
5. Myers K.K., Sadaghiani K. Millennials in the workplace: A communication perspective on millennials' organizational relationships and performance //Journal of Business and Psychology. — 2010. — Т. 25. — №. 2. — С. 225–238.
6. Ren Y., Argote L. Transactive memory systems 1985–2010: An integrative framework of key dimensions, antecedents, and consequences // The Academy of Management Annals. — 2011. — Т. 5. — №. 1. — С. 189–229.
7. Дафт Р. Менеджмент. 10-е изд./Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2013. — 656 с.: ил.
8. Кадиров Н. Т., Меркушова Н. И. Влияние программного обеспечения на практику и эффективность организационных коммуникаций //Креативная экономика. — 2015. — Т. 9. — №. 12.
9. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора/Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. — 3-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 288 с.
10. Стартап шаг за шагом: первая бизнес-модель [Электронный ресурс] // Блог компании Learzing. URL: www.habrahabr.ru/company/learzing/blog/215863 (дата обращения: 15.04.2016 г.)
11. Гаврилова Т., Янсон А. С., Алсуфьев А. Современные нотации бизнес-моделей: визуальный тренд //Форсайт. — 2014. — Т. 8. — №. 2. — С. 56–70.

Эффективность государственной поддержки молочного животноводства юга Тюменской области

Каюгина Светлана Михайловна, преподаватель
Государственный аграрный университет Северного Зауралья

В статье рассматриваются направления государственной поддержки молочного животноводства юга Тюменской области и их влияние на показатели развития отрасли.

Ключевые слова: молочное животноводство, эффективность, Тюменская область, господдержка, отраслевая государственная программа, национальный проект

Молочное животноводство — приоритетная отрасль не только на юге Тюменской области, но и во всей России. Ей уделяется большое внимание в виде государственной поддержки. Тем не менее, постоянно остаются

вопросы, а насколько эффективно вкладывать бюджетный рубль в корову, в молоко, в конечном итоге — в село [2].

Проводимые в стране в начале 90-х годов экономические реформы, в том числе аграрная, имели негативные

последствия для сельского хозяйства, в частности для молочного животноводства. С 1990 по 2000 годы сократилось поголовье коров на юге Тюменской области на 124,7 тыс. голов (более чем на 40 %), валовое производство молока упало на 266,7 тыс. тонн. В начале 2000-х годов отрицательная тенденция продолжилась. По всем категориям хозяйств с 2000 по 2005 годы происходило уменьшение поголовья коров (в среднем на 12,5 тыс. гол в год). За этот период объемы производства молока снизились на 32 тыс. тонн (см. рис.1) [5]. Основной причиной сокращения поголовья КРС, и в том числе коров, можно назвать диспаритет цен на энергоресурсы, комбикорма, технику и продукцию животноводства.

Программа приоритетных национальных проектов была сформулирована президентом России Владимиром Путиным 5 сентября 2005 года в обращении к правительству, парламенту и руководителям регионов. В качестве приоритетных направлений глава государства выделил: здравоохранение, образование, жильё, сельское хозяйство.

Национальный проект в сфере сельского хозяйства был направлен на приоритетное развитие животноводства, преодоление демографического кризиса в отрасли, на борьбу с бедностью, создание современного конкурентоспособного сельхозпроизводства, а также на стимулирование развития малых форм агробизнеса.

В декабре 2005 года Правительством Тюменской области утверждена отраслевая программа по реализации национального проекта в АПК и сетевой график проведения организационных и финансовых мероприятий. С 2007 года мероприятия отраслевой программы стали составляющей частью областной целевой программы «Основные направления развития агропромышленного комплекса Тюменской области» на 2006—2008 годы, а с 2008 года срок реализации целевой программы продлён до 2012 года. Правительством Тюменской области был принят ряд нормативных актов о государственной поддержке сельскохозяйственного производства. Значительные по объёму ассигнования областного бюджета были консолидированы для реализации основных программных мероприятий, связанных с модернизацией и технологическим переоснащением самой трудозатратной отрасли — молочного животноводства.

Из областного бюджета частично компенсируются затраты, связанные со строительством и реконструкцией животноводческих объектов, приобретением технологического оборудования и племенных животных. Кроме того, сельскохозяйственные товаропроизводители получили возможность на льготных условиях (с частичным субсидированием процентной ставки) привлекать инвестиционные кредитные ресурсы банков. Выплачиваются субсидии за объем произведенного и реализованного на переработку молока.

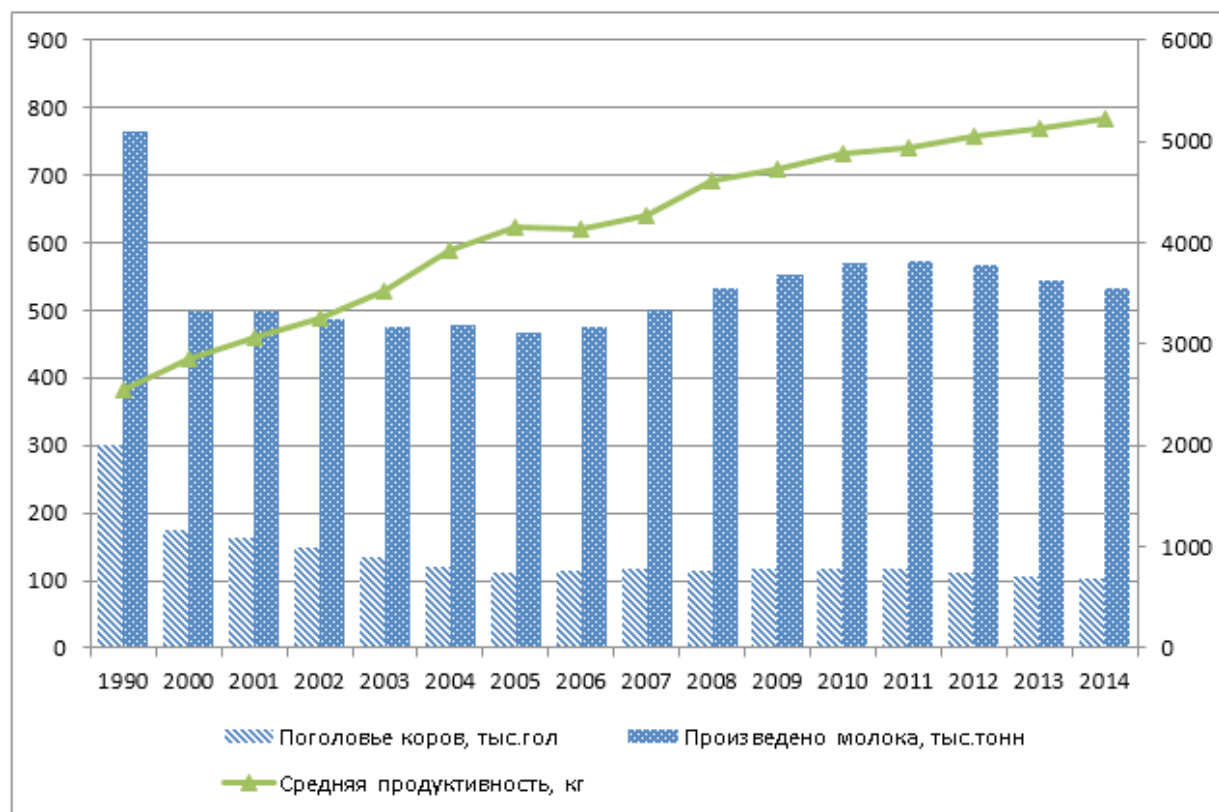


Рис. 1. Динамика показателей отрасли молочного скотоводства юга Тюменской области (по всем категориям хозяйств)

В ходе реализации национального проекта «Развитие АПК», а также региональных и федеральных целевых программ с 2006 года на юге Тюменской области введено в эксплуатацию 18 современных молочных комплексов на 19,3 тыс. скотомест, в которых используется оборудование нового поколения, автоматизация и компьютеризация производственных процессов. Наряду с крупными объектами построены современные мини-фермы на 25 и более голов в личных подсобных хозяйствах граждан, введены в эксплуатацию 48 ферм с поголовьем 1300 голов. Нарастает генетический потенциал в молочном животноводстве. Вновь вводимые мощности на комплексах укомплектовываются скотом зарубежной селекции. За анализируемый период хозяйствами области приобретено 37,1 тысяч голов зарубежного высокопродуктивного племенного скота молочных пород [3]. Предпринятые меры позволили приостановить процесс дестабилизации отрасли, наметилась тенденция оживления (см. рис. 1). К 2014 году средняя продуктивность коров выросла в два раза по отношению к до-реформенному периоду (1990 год), а к уровню 2005 года прирост продуктивности составил 26 %. Это позволило увеличить объем производства молока на 65 тыс. тонн в 2014 году к уровню 2005 года [5].

К сожалению, за последние пять лет экономическая эффективность и инвестиционная привлекательность молочного бизнеса снизилась. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области в 2014 году упали объемы производ-

ства молока во всех категориях хозяйств к уровню 2010 года на 39 тыс. тонн, этому способствовало сокращение поголовья коров. Юг Тюменской области обеспечивает себя молочными продуктами, однако производство молока на душу населения сократилось на 52 кг в 2014 году к 2010 году [6].

Есть несколько факторов, которые затрудняют развитие молочного животноводства, к ним относятся рост расходов на производство, нехватка квалифицированных кадров. Кроме того, в течение последних пяти лет с учетом инфляции закупочная цена на молоко практически не менялась. Немаловажным фактором можно отметить и то, что существует дискриминация по закупочным ценам для мелких и средних производителей молока, которым молочные заводы платят на 10–15 % меньше, чем крупным производителям молока-сырья. Все это приводит к тому, что без дотаций молочный бизнес в регионе становится низкорентабельным, а в отдельных хозяйствах даже убыточным (см. таблицу 1). Такая ситуация может привести к резкому снижению поголовья скота и числа хозяйств, которые занимаются молочным животноводством. Очевидно, что без дальнейшего продолжения государственной поддержки рывка в развитии молочного животноводства сделать не удастся. А проблема сохранения и повышения эффективности отрасли имеет большое социальное значение. Нет фермы — нет деревни. Субсидии на производство молока, поддержка молочного животноводства — это вопрос наличия или отсутствия людей на сельских территориях [2].

Таблица 1. Экономическая эффективность производства молока в с.-х. организациях юга Тюменской области*

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в% к 2010 г.
Поголовье коров, гол	52288	52425	51823	49512	46568	89
Производство молока, ц	2733367	2774774	2707442	2600243	2571642	94
Продуктивность, кг	5227,5	5292,8	5224,4	5251,7	5522,3	106
Себестоимость 1 ц молока, руб.	1093,8	1222,6	1313,1	1539,8	1687,9	в 1,5 раза
Цена реализации 1 ц молока, руб.	1192,3	1427,8	1463,2	1610,2	1957,9	в 1,6 раз
Рентабельность (без учета субсидий из бюджета),%	9,0	16,8	11,4	4,6	16,0	в 1,8 раз
Рентабельность (с учетом субсидий из бюджета),%	59,5	48,9	37,7	28,3	38,7	-20,8

В настоящее время на юге Тюменской области поддержка сельского хозяйства осуществляется в рамках Государственной программы Тюменской области, которая сформирована в соответствии с «Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» [1]. По-прежнему в качестве приоритетного направления господдержки остается животноводство. С 2016 по 2018 годы

на его развитие планируется направить 4 млрд рублей. Из них 1 млрд 350 млн выделяют в 2016 году. Сохранятся существующие виды субсидирования, преимущественно субсидии на молоко. С целью комплектования животноводческих комплексов, построенных при государственной поддержке, 227 млн рублей планируется направить на субсидирование расходов по приобретению племенных животных. Учитывая, что себестоимость молока не позволяет эффективно вести реконструкцию су-

* Рассчитано автором по сводной годовой отчетности с.-х. предприятий юга Тюменской области

ществующих ферм, а без современного оборудования получить качественное молоко сложно, поэтому на техническое перевооружение животноводства и развитие материальной базы планируется направить 736 млн рублей, из них в 2016—245 млн рублей [7].

Таким образом, государственная поддержка молочного животноводства в Тюменской области стабильна, предсказуема и существенна по объемам, что позволяет отрасли успешно функционировать, обеспечивая тем самым устойчивое развитие сельских территорий.

Литература:

1. Государственная программа Тюменской области «Основные направления развития агропромышленного комплекса» на 2013—2020 годы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://admtumen.ru/ogv_ru/finance/programs/program.htm?id=1152@egTargetGrant
2. Бетляев Р. О. Эффективность государственной поддержки молочного скотоводства // Журнал «Нивы Зауралья», 2014. — № 2 (113).
3. Информация о реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://admtumen.ru/ogv_ru/finance/apk/members.htm
4. Каюгина С. М. Молочное скотоводство юга тюменской области: экономическая эффективность и тенденции развития // Молодой ученый, 2015. — № 24 (104). — С. 455—457.
5. Статистический ежегодник: Стат. сб. Тюменская область (Т. II) / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. — Т., 2015. — 316 с.: ил.
6. Животноводство в Тюменской области (2010—2014): Стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. — Т., 2015. — 300 с.
7. Тюменский агропром получит серьезную бюджетную поддержку [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.vsluh.ru/news/politics/299765>

Система нормирования труда в ООО «Дилан-Маркет», г. Владивосток

Ким Кристина Аликовна, стажер
 ООО «Юридическая клиника» (г. Владивосток)

Вопросам нормирования труда персонала в организациях в целом, посвящено немало работ российских и зарубежных авторов. В статье анализируются системы нормирования труда персонала, их реализация, которая актуальна для любой организации.

Ключевые слова: нормирование труда, персонала, управление персоналом

Нормирование труда является одним из важнейших элементов совершенствования организации труда и видом деятельности по управлению производством.

Нормирование труда — это вид деятельности по управлению производством, который заключается в установлении необходимых затрат и результатов труда, а также соотношений между численностью работающих и количеством используемых ими средств труда.

Задача нормирования — контроль за мерой труда путем определения необходимых затрат труда и его результатов, а также соотношения между численностью работающих и используемыми орудиями труда [1].

Под нормированием труда также понимается разработка и внедрение прогрессивных, технически обоснованных норм труда на осуществление определенных операций или выполнение определенного объема работ в наиболее рациональных организационно-технических условиях.

На предприятии процесс нормирования труда предусматривает несколько этапов:

- 1) изучение структуры затрат труда рабочего времени и передового опыта организации труда по выполняемой работе;
- 2) проектирование рациональных приемов и методов труда, разработку нормативных документов;
- 3) установление норм затрат труда по каждому элементу и в целом на операцию с учетом влияния технических, организационных, психофизиологических, социальных и экономических факторов;
- 4) проверку и уточнение норм в производственных условиях, их внедрение и поддержание на прогрессивном уровне путем своевременного пересмотра и замены исходя из проводимых организационно-технических мероприятий, повышения навыков и квалификации работников [3].

К общим функциям норм труда относятся:

- 1) плановые функции, проявляющиеся в обеспечении планомерного и пропорционального развития всех производственных и функциональных

подразделений и служб предприятия с учетом закона спроса и предложения. Нормы труда, являясь базой для планирования основных показателей деятельности хозяйствующих субъектов, широко используются на всех уровнях хозяйствования для обоснования планов по различным направлениям деятельности.

- 2) организационные функции норм труда, проявляющиеся в установлении оптимальных пропорций между отдельными производственными звеньями, в целесообразности координации во времени и пространстве всех материальных и трудовых ресурсов. Нормы труда позволяют связать в единую производственную систему рабочую силу, предмет и средства труда, обеспечить их непрерывное взаимодействие на всех стадиях процесса. С помощью норм труда на предприятии осуществляются обновление структуры и численности аппарата управления, расстановка кадров, взаимосвязь между звеньями и фазами производства [2];
- 3) экономические функции норм труда. Эти функции определяются действующими в современном производстве объективными экономическими законами рынка и вытекают из взаимодействия в процессе производства механизма рыночных отношений, регулирующего затраты труда, распределение и обмен продуктов на функционирующем рынке;
- 4) технические функции норм труда, выражающие существенную взаимосвязь техники, технологии и организации производства. Нормы труда должны учитывать уровень развития современной техники и технологии, соответствовать им, обеспечивая дальнейшее развитие и совершенствование;
- 5) управленческие функции, заключающиеся в установлении необходимых согласованных взаимодействий между основными элементами и звеньями

процесса производства. Применительно к первичному звену производства — рабочему месту — нормы труда не только устанавливают определенные затраты времени на выполнение трудовых действий, но и предписывают конкретный порядок их осуществления, т. е. управляют его производственным поведением [2];

- 6) социальные функции норм труда. Данные функции состоят в том, что с помощью норм на производстве разрабатываются индивидуальные и коллективные трудовые процессы, предусматривающие создание нормальных условий для высокопроизводительной работы исполнителей, обеспечения безопасности самого работника и окружающих его людей, повышения содержательности и привлекательности труда, проектирования комфортных условий работы и достижения гармонического развития человека в процессе труда;
- 7) правовые функции норм труда, заключающиеся в установлении соответствующих обязанностей исполнителей работы, руководителей и подчиненных, в обеспечении правового регулирования и соблюдения трудовой, технологической и производственной дисциплины [2].

Таким образом, общие функции образуют в условиях производства сложную систему взаимосвязанных и взаимозависимых отношений работника и работодателя, определяя наиболее полно главные задачи нормирования труда.

Объект исследования — ООО «Дилан-Маркет», алкогольный магазин «Дилан».

ООО «Дилан-Маркет» (магазин «Дилан») — розничное торговое предприятие, расположенное в г. Владивостока по адресу ул. Светланская 26, и специализирующееся на торговле высококачественным алкоголем.

Организационная структура ООО «Дилан-Маркет» представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Организационная структура ООО «Дилан-Маркет»

Данная структура носит линейный характер. Алкоголь составляет около 70 % всего ассортимента магазина, а 30 % занимают кондитерские изделия (шоколад и прочее), закуска к алкогольным напиткам (снеки), упаковочные изделия. Целью создания магазина «Дилан» является более полное насыщение рынка продовольственными товарами и услугами для удовлетворения потребностей организаций и физических лиц, а также создания допол-

нительных рабочих мест и получения дополнительной прибыли.

Линейная структура управления является логически более стройной и формально определенной, но вместе с тем и менее гибкой. Каждый из руководителей обладает всей полнотой власти, но относительно небольшими возможностями решения функциональных проблем, требующих узких, специальных знаний (таблица 1).

Таблица 1. Достоинства и недостатки линейной организационной структуры

Преимущества	Недостатки
Четкое разграничение ответственности и компетенции	Высокие профессиональные требования к руководителю;
Простой контроль;	Сложные коммуникации между исполнителями;
Быстрые и экономичные формы принятия решения;	Низкий уровень специализации руководителей;
Простые иерархические коммуникации;	Ярко выраженный авторитарный стиль руководства;
Персонифицированная ответственность.	Большая нагрузка руководителя.

Общее руководство магазином осуществляет директор, он же руководит плано-экономической работой, занимается подбором кадров и организует повышение их квалификации, обеспечивает охрану труда, технику безопасности и пожарную безопасность. Ему же подчинены службы, занимающиеся вопросами труда и заработной платы, бухгалтерского учета и финансов.

Заместитель директора магазином руководит коммерческой деятельностью, в его ведении находятся вопросы организации технологических операций и хозяйственного обслуживания.

Бухгалтерский аппарат принимает от материально ответственных лиц товарно-денежные отчеты, проверяет и обрабатывает их, учитывает денежные средства и кредиты банков, а также выполняет другие бухгалтерские операции.

Основной (торгово-оперативный) персонал — это администратор торгового зала, продавцы, контролеры-кассиры, т. е. работники, занятые обслуживанием покупателей в торговом зале [4].

Бухгалтерский учет в ООО «Дилан-Маркет» осуществляется бухгалтерией, являющейся самостоятельным структурным подразделением и возглавляемой главным бухгалтером.

Таким образом, в структуре аппарата управления магазина «Дилан» присутствует налаженная работа всех подразделений, и их взаимосвязь способствует хорошей организации управления на предприятии.

Нормирование является основой организации труда на предприятии. Мировой опыт свидетельствует, что эффективная работа предприятий в экономике рыночного типа возможна лишь при условии высокого уровня организации нормирования труда.

Сущностью нормирования труда считается определение объективно необходимых затрат рабочего времени при проектировании рациональных трудовых процессов и установление прогрессивных, научно-обоснованных норм труда,

или проектирование и практическое внедрение комплекса мероприятий по повышению общей результативности труда.

Целью нормирования труда в современных условиях хозяйствования является совершенствование организации производства и труда, улучшение его условий и сокращение затрат на выпуск продукции, что, в свою очередь, повысит производительность труда и поспособствует расширению производства и росту реальных доходов работников.

Нормирование труда представляет собой процесс установления величины затрат рабочего времени в виде нормы труда на выполнение определенной работы в наиболее рациональных для данного производства организационно-технических условиях. В настоящее время на предприятиях используется система норм труда: нормы времени, нормы выработки, нормы обслуживания, нормы численности, нормированные задания [5].

Нормы труда являются основой рациональной организации труда и производства. В процессе расчета норм находится оптимальный вариант последовательности выполнения операции (работы), планировки рабочего места, системы его обслуживания. Тем самым оптимизируется организация труда. Нормирование труда выполняет функцию рационализации производственных и трудовых процессов. Используемые в нормировании методы изучения затрат рабочего времени позволяют выявить существующие в организации производства недостатки и разработать мероприятия по их устранению.

Технически обоснованные нормы труда обеспечивают нормальную интенсивность труда, позволяющую длительное время сохранять высокую работоспособность работников, производительность и интенсивность труда в течение рабочей смены, а также воспроизводство рабочей силы.

Для обеспечения систематического совершенствования организации и нормирования труда на предприятии необходимо осуществлять планомерную работу и планировать

следующие направления: нормативно-исследовательскую работу по разработке нормативов труда; снижение трудоемкости продукции и работ по разработке и обслуживанию производства; анализ действующих норм затрат труда и их просмотр; изучения использования рабочего времени (фотография рабочего времени, хронометраж и др.); изучение передового опыта и распространение наиболее рациональных форм и приемов работы; подготовку и повышение квалификации специалистов по организации и нормированию труда.

Таким образом, в рыночных условиях организация и нормирование труда работников предприятия стано-

вится одним из самых действенных способов обеспечения конкурентоспособности предприятия. Высокую эффективность производства можно обеспечить только на основе нормативного регулирования продолжительности рабочего времени, расширения сферы нормирования труда, определения уровня напряженности норм труда, рациональной его организации. Кроме того, очень важно осознавать, что нормы труда призваны обеспечивать социальную защиту наемных работников, способствовать сохранению их нормальной работоспособности в течение всей трудовой деятельности.

Литература:

1. Белокрылова О. С. Экономика труда. — Д: Феникс, 2012. — 224 с.
2. Владыка А. Д. Производительность труда и пути ее повышения. — М.: Лениниздат, 2010. — 79 с.
3. Бухалков М. И. Организация и нормирование труда: учеб. для вузов. — М.: Инфра-М, 2011. — 400 с.
4. Калинина, Л. И. Экономика и организация торгового предприятия. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 304 с
5. Масилова М. Г. Влияние организационной культуры на эффективность деятельности вуза. — М.: 2013. — 137.

Измерение эффективности использования оборотных средств корпорации

Китаев Михаил Олегович, студент;
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В современных условиях управление оборотными средствами становится одним из ключевых факторов успеха предприятия. Статья посвящена рассмотрению коэффициентного подхода к измерению эффективности использования оборотных средств.

Ключевые слова: оборотные средства, эффективность

Оборачиваемость — неотъемлемая черта оборотных активов, она же — главный показатель, как указывают Грузинов В. Д., Грузинов В. П. и Кузьменко В. А., эффективности использования оборотных активов — «скорость оборачиваемости оборотных средств является важнейшим показателем интенсивности использования оборотных средств» [5, с. 149].

Итак, для характеристики оборачиваемости используются определенные показатели. Одним из самых простейших считается коэффициент оборачиваемости. В учебной литературе его можно посчитать с помощью следующей формулы [5, с. 149]:

$$K_{об} = РП/О,$$

где РП — стоимость реализованной продукции, или, иначе, выручка от реализации,

О — средний остаток оборотных средств за анализируемый период.

Следует отметить, что для сопоставимости данных необходимо анализировать равные промежутки времени. Нужно брать выручку за год и средний остаток оборотных средств также за год. Показатель показывает, сколько оборотные

средства раз совершили оборотов за год. С ростом данного показателя улучшается использование оборотных средств.

Для проведения анализа эффективности также можно прибегнуть к использованию производного показателя, который рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Период оборота} = \text{Число дней в периоде} / K_{об}.$$

Соответственно, если анализируемый период равен одному году, то показатель «число дней в периоде» будет равно 360 дням. Если период оборота уменьшается, то оборотные средства могут считаться использованными эффективно.

В некоторых исследованиях рекомендуется использовать коэффициент, который по своей сути обратен коэффициенту оборачиваемости. Такой показатель называется коэффициентом загрузки оборотных средств. Найти его можно с помощью следующей формулы [8, с. 197]:

$$K_3 = 1/K_{об}.$$

Показатель характеризует ту сумму, которая остается от оборотных средств и приходится на один рубль выручки от реализации.

Соединяя показатели коэффициента оборачиваемости и периода оборота можно получить длительность оборота:

$$D = \frac{365 * OA}{\text{Выручка от реализации}}$$

С помощью этой формулы можно «обернуть» оборотные активы в целом и денежные средства. Длительность оборота производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции можно посчитать по следующей формуле:

$$D = \frac{365 * OA}{\text{Себестоимость продаж}}$$

Все эти показатели будут оборачиваться через себестоимость продаж. Данные показатели очень важны для определения и понимания эффективности использования оборотных активов на предприятии. С помощью этих по-

казателей могут быть рассчитаны циклы оборота средств на предприятии. На рисунке 1 изображены расчеты длительности циклов.

С момента начала первой стадии кругооборота оборотных активов, с момента поступления на предприятие сырья и материалов, начинается производственный цикл предприятия. Данный цикл характеризует период полного оборота материально-производственных активов, которые непосредственно обслуживают процесс изготовления продукции. Данный цикл может быть найден по следующей формуле:

$$ДПЦ = D_{пз} + D_{нзп} + D_{гп}$$

где $D_{пз}$ — длительность оборота производственных запасов, $D_{нзп}$ — длительность оборота незавершенного производства, $D_{гп}$ — длительность оборота готовой продукции.



Рис. 1. Расчет длительности циклов [3, с. 185]

Соответственно, сокращение производственного цикла можно достичь за счет уменьшения длительность оборотов запасов, незавершенного производства, готовой продукции. Эффектом такого сокращения становятся «выжимание» из оборудования большего объема продукции, увеличение фондоотдачи, повышение оборачиваемости оборотных средств, и, как следствие, более эффективное их использование.

Цикл денежного оборота или иначе говоря финансовый цикл — это период времени от оплаты сырья до получения денежных средств за реализованную продукцию» [6, с. 92]. Применяется следующая форма расчета:

$$ДФЦ = ДПЦ + D_{дз} - D_{кз}$$

где $D_{дз}$ — длительность дебиторской задолженности,

$D_{кз}$ — длительность кредиторской задолженности, оборачиваемой через себестоимость продаж

Согласно учебному пособию «Финансовый менеджмент. Руководство по технике эффективного менедж-

мента», финансовый цикл «начинается с момента оплаты поставщикам материалов (погашение кредиторской задолженности), заканчивается в момент получения денег от покупателей за отгруженную продукцию (погашение дебиторской задолженности)» [9, с. 77]. С нашей точки зрения, следует подчеркнуть тот факт, что длительность финансового цикла может быть отрицательной величиной. Отрицательная величина говорит о наличии на предприятии кассового разрыва — оплата за реализованную продукцию от клиентов происходит раньше, чем оплата счетов поставщиков.

По мнению финансистов, операционный цикл — это время полного оборота всей суммы оборотных активов, а именно «количество дней, которое проходит с момента поступления сырья и материалов на склад компании до реализации готовой продукции» [7]. Операционный цикл больше финансового цикла на величину длительности оборота кредиторской задолженности. Операционный цикл может быть рассчитан по следующей формуле:

$$\text{ДОЦ} = \text{ДПЦ} + \text{Д}_{\text{из}} = \text{ДФЦ} + \text{Д}_{\text{кз}}$$

С нашей точки зрения, следует иметь в виду, что длительность кредиторской задолженности не должна быть больше длительности кредиторской задолженности. Нельзя не отметить неоспоримое сходство между этапами кругооборота оборотных средств и всеми тремя видами циклов, что позволяет судить о возникновении проблем в эффективности управления сквозь призму конкретного этапа.

Однако показатели оборачиваемости нельзя считать единственно применимыми в системе оценки эффек-

тивности использования оборотных средств. Например, можно рассчитать рентабельность текущих активов. Этот показатель дает комплексную оценку эффективности использования оборотных средств, а также демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства. Показатель может быть выведен с помощью произведения двух других важных показателей (см. рисунок 2).

$$\frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Объем продаж}} = \text{Рентабельность продаж, \%}$$

$$\frac{\text{Объем продаж}}{\text{Средняя величина ОА}} = \text{Оборачиваемость ОА}$$

X

→ ROCA

Рис. 2. Расчет рентабельности оборотных активов

Нельзя не применить в системе оценки эффективности использования оборотных средств коэффициент сохранности собственных оборотных средств. Если происходит невыполнение планов по получению прибыли, допускаются сверхнормативные убытки, траты по ЖКХ, большие расходы на проценты по кредитам и прочие причины, то происходит «проедание» собственных оборотных средств. Коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{сохр}} = \frac{\text{Остатки}_k}{\text{Остатки}_n}$$

где в числителе — Остатки оборотных средств на конец периода,

в знаменателе — Остатки оборотных средств на начало периода.

В системе оценки показателей эффективности есть еще один показатель, который обеспечивает достаточность средств для ведения операционной деятельности предприятия. Подобная эффективность оборотных средств достигается посредством нормирования. Согласно проводимым исследованиям, «нормирование оборотных средств представляет собой процесс установления норм и нормативов по нормируемой группе оборотных средств» [2, с. 50].

Например, норматив оборотных средств в сырье и материалах может быть рассчитан по следующей рекомендуемой формуле [4, с. 29]:

$$H_{\text{см}} = H_p * V * Ц * t_3$$

где H_p — норма расхода конкретного вида сырья и материалов на производство единицы продукции;

V — объем выпуска готовой продукции за сутки;

$Ц$ — цена конкретного вида сырья и материалов;

t_3 — норматив запаса сырья и материалов, дни;

Таким образом, чтобы оценить эффективность использования оборотных средств рекомендуется применять соответствующую рассмотренную систему оценки, состоящую из определенного инструментария, в виде коэффициентов оборачиваемости, длительности оборотов в разрезе структурных элементов оборотных активов, коэффициент рентабельности, сохранности, а также отклонения от нормативных значений. Более того, «эффективное использование оборотных средств способствует укреплению финансового состояния предприятия, своевременному накоплению денежных средств для осуществления платежей по обязательствам, снижению себестоимости и повышению рентабельности» [1, с. 22].

Литература:

1. Абдукаримов И. Т., Абдукаримова Л. Г. Мониторинг и анализ оборотных средств на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих предприятий // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 5 (051).
2. Алтухова М. В. Как нормировать оборотные средства компании // Плано-экономический отдел. — 2011. — № 7.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. Учебный курс. — М.: Эльга. Ника-Центр, 2005
4. Графов А. В. Методы регрессионного анализа при планировании и прогнозировании потребности в оборотных средствах / А. В. Графов, С. А. Шахватова // Аудитор. — 2013. — № 1 (215).
5. Грибов В. Д., Грузинов В. П., Кузьменко В. А. Экономика организации (предприятия). — М.: КНОРУС, 2012.
6. Когденко В. Г. и др. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика. — М., 2011
7. Леднев А. Как планировать продолжительность финансового и операционного циклов // Журнал «Финансовый директор». — 2011.

8. Сериков Д. А., Егорова М. С. Анализ показателей эффективности использования оборотных средств и ликвидности Polymetal International PLC // Молодой ученый. — 2015. — № 11.4.
9. Финансовый менеджмент. Руководство по технике эффективного менеджмента. — М.: CARANA Corporation — USAID — PRC, 1998.

Диагностика финансового состояния предприятия и пути его улучшения на примере ООО «Окна КФК»

Климович Алексей Сергеевич, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое состояние предприятия, ликвидность, активы, себестоимость

Благополучие и коммерческий успех предприятия всецело зависят от того, насколько эффективна его деятельность. Развитие рыночных отношений в стране обусловило повышение роли финансов в целом. Финансовые результаты деятельности предприятий являются основным показателем, характеризующим конечные результаты их деятельности. В этих условиях важная роль отводится анализу финансового состояния предприятия [1]. С его помощью вырабатывается стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия. Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую заемные [2]. Отчетность является информационной базой для проведения анализа финансового состояния.

Значение анализа финансового состояния организации здесь трудно переоценить, поскольку именно он является той базой, на которой строится разработка экономической стратегии организации. Анализ опирается на показатели квартальной и годовой бухгалтерской отчетности [3]. Предварительный анализ целесообразно проводить перед составлением финансовой отчетности, когда еще имеется возможность изменить ряд статей баланса. На основе данных итогового анализа финансово-хозяйственного состояния осуществляется выработка почти всех направлений экономической (в том числе и финансовой) политики организации. Качество же самого анализа финансового состояния зависит от применяемой методики, достоверности данных финансовой отчетности, а также от компетентности лица, принимающего управленческое решение.

На основе данных текущего анализа финансового состояния осуществляется разработка основных показателей бизнес-плана, бюджетного планирования [4]. Текущий анализ финансовой отчетности позволяет определить эко-

номические ориентиры развития организации в будущем [5, с. 77].

Анализ финансового состояния включает большое количество различных видов методов его проведения. Одно из преимуществ используемых методов в том, что они показывают возможности решения одной и той же проблемы, проявляясь в разнообразных формах подхода к ней, либо в различных вариантах её решения. Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (пассивов). Эти сведения представлены в балансе предприятия. На первом этапе составляется агрегированный (укрупненный) баланс предприятия и затем по его показателям ведется расчет системы финансовых коэффициентов. Аналитический баланс полезен тем, что сводит воедино и систематизирует все расчеты, включает показатели горизонтального и вертикального анализа.

Анализ имущества ООО «Окна КФК» будем производить сравнением показателей за 2014–2015 гг. Основные технико-экономические показатели работы ООО «Окна КФК» изменяются в рассматриваемый период под воздействием внешних и внутренних факторов неравномерно. В целом же можно констатировать положительную динамику по многим показателям деятельности. Однако следует отметить следующие недостатки: довольно высокие удельные затраты на 1 рубль выручки от продаж (98 копеек на 1 рубль); низкие показатели рентабельности производственной деятельности (не более 1,6 %).

ООО «Окна КФК» занимается производством пластиковых изделий. Диагностика финансового состояния предприятия показала, что в 2014–2015 гг. структура совокупных активов характеризуется превышением в их составе доли оборотных активов, которые составили 56,1 % и 50,4 % на начало и на конец года, внеоборотные активы составляли 43,9 % и 49,6 %. Пассивная часть баланса характеризуется значительным удельным заемных источников финансирования (68,1 % и 81,4 %), собственные источники составляли 31,9 % и 18,6 % в 2014–2015 гг. соответственно.

Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2013 г. составила 10,12 раз, в 2014 г. 8,17 раз, а в 2015 г. 9,82 раз. Скорость оборота снизилась, замедление оборачиваемости составило $(-0,30)$. Соответственно период погашения дебиторской задолженности увеличился с 35,58 дня в 2013 г. до 36,67 дня в 2015 г. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств предприятия увеличилась с 61,3 % до 66,2 %.

Как на начало, так и на конец анализируемого периода ликвидность баланса можно охарактеризовать как недостаточную. Не выполняется соотношение по первой группе и четвертой группам. Это говорит о недостатке наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств, т. е. о несоответствии текущих платежей и поступлений.

По данным ООО «Окна КФК» все показатели ликвидности ниже критериальных, что говорит о недостаточной платежеспособности организации, кроме того следует отметить отрицательную динамику показателей ликвидности.

Анализ трехкомпонентного показателя типа финансовой устойчивости показывает, что как в начале, так и в конце анализируемого периода ООО «Окна КФК» имеет кризисное финансовое состояние, при котором организация полностью зависит от заемных источников финансирования. В этих условиях предприятию необходимо изыскивать резервы повышения эффективности своей деятельности, усовершенствовать организацию производства.

Для проверки реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность был рассчитан коэффициент восстановления платежеспособности сроком на 6 месяцев, который составил 0,272. Так как его значение меньше 1, то можно принять решение о том, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

В результате анализа производственно-финансовой деятельности разрабатывается комплекс мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния ООО «Окна КФК»:

1. Расширение ассортимента товаров.
2. Реструктуризация задолженности и политика управления запасами
3. Комплекс маркетинговых мероприятий, включая: создание Интернет — магазина, проведение рекламной кампании.

Расширение ассортимента продукции предполагает организацию производства шкафов-купе. Данный вид продукции сейчас пользуется огромной популярностью у потребителей, что позволит компании увеличить объем сбыта продукции и финансовой прибыли. Требуемый объем кредитных ресурсов 470250 руб. Данный проект полностью финансируется за счет заемных средств — простого долгосрочного банковского кредита.

Проведенные расчеты указывают, что проект расширения ассортимента и выпуск шкафов — купе в ООО

«Окна КФК» удовлетворяет всем критериям эффективности инвестиционных проектов. $NVP > 0$, $PI > 1$, IRR постоянно увеличивается, $PP - 11$ месяцев. Таким образом, проект эффективен и подлежит применению. Анализ суммарных доходов и расходов в связи с проектом доказывает целесообразность его осуществления.

Комплекс мероприятий по реструктуризации задолженности и управлению запасами включал в себя мероприятия по управлению дебиторской задолженностью и нормированию запасов. В частности было предложено применение факторинговой операции для взыскания просроченной дебиторской задолженности в сумме 2043 тыс. руб., а также предложено провести нормирование материальных запасов, в результате чего предприятие сможет высвободить оборотных средств на сумму 301,5 тыс. руб.

В результате нормирования среднегодовая стоимость запасов товарно-материальных ценностей снизится на 301,5 тыс. руб., что приведет к повышению коэффициента оборачиваемости на 14,8 раз и сокращению периода оборачиваемости запасов на 5,2 дня.

Комплекс маркетинговых мероприятий, включал создание Интернет — магазина, проведение рекламной кампании.

Общий бюджет планируемых мероприятий составляет 1124,06 тыс. руб., большая часть из которых финансируется за счет банковского кредита — 470,26 тыс. руб. За счет собственных средств ООО «Окна КФК» финансируется 58,2 % планируемых мероприятий или 653,81 тыс. руб. Данные средства компания имеет за счет реструктуризации задолженности.

Сравнительный анализ основных экономических показателей свидетельствует, что предлагаемый комплекс мероприятий в рамках общей стратегии по улучшению финансового состояния предприятия имеют явную экономическую выгоду, которая в целом заключается в получении дополнительной чистой прибыли в размере 806 тысяч рублей и повышении рентабельности производства на 2,14 %, рентабельности продаж на 2,02 %. Затраты на 1 рубль выручки сократятся на 0,023 рублей. После внедрения предлагаемых мероприятий этот показатель составит 0,959 рублей. Важным фактором является повышение эффективности использования основных средств и оборотных активов, что выражается в увеличении фондоотдачи основных средств на 2,11 рубля, а также увеличении коэффициента оборачиваемости оборотных средств на 29,5 раза и снижении периода оборота средств на 46 дней.

Изменение в составе имущественного комплекса ООО «Окна КФК» повлияло не только на его структуру, но и на конечные результаты деятельности предприятия. Коэффициент финансового риска снижается 4,38 до 1,66, т. е. на 2,72 пункта; под влиянием предложенных мероприятий наблюдается некоторое снижение ликвидности в краткосрочном периоде, что закономерно при снижении оборотных активов, однако если учесть сформированную

структуру оборотных активов (в основном за счет денежных средств), то качество ликвидности предприятия повышается. Отмечается увеличение финансовой устойчивости на 0,19 пунктов, показывающий долю собственного капитала в общей сумме пассивов предприятия (с 0,186 до 0,376), что является положительной тенденцией в работе предприятия

Таким образом, внедрение предлагаемых мероприятий по улучшению финансового состояния способствует вы-

свобождению части финансовых средств, за счет чистой прибыли от расширения ассортимента, проведения маркетинговых мероприятий, реструктуризации задолженности, нормализации запасов и реинвестированию их в другие активы. В результате увеличения собственных денежных средств уменьшается необходимость в привлечение краткосрочных кредитов для покрытия недостатка финансовых ресурсов и как следствие повышается финансовая устойчивость предприятия.

Литература:

1. Балабанов, И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 314 с.
2. Царева Н. А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — С. 981–987.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 9/99 от 06 мая 1999 года № 33н. // Российская газета. — 2015. — № 38. — С. 124.
4. Шестак О. И. Стратегический подход к развитию малого и среднего предпринимательства на региональном уровне (на примере Приморского края) // Экономика и менеджмент систем управления. — 2015. — № 3.1. — С. 183–196.
5. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 30 / Е. Н. Волк, Б. Даулетбаков, Е. В. Джамай и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. — 220 с.

Ресурсное обеспечение инновационной экономики в регионе (на примере Республики Башкортостан)

Кобзева Анна Юрьевна, аспирант
Чернуха Дарья Сергеевна, аспирант
Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН

Для успешного развития экономики региона и формирование его конкурентоспособности на данном этапе технологического уклада необходимо развитие инновационной экономики, которая представляет собой стремительный рост социально-экономической эффективности видов экономической деятельности, с помощью потока инноваций и постоянного технологического совершенствования продукции. Инновационная экономика строится через образование новых или усовершенствованных рынков, где с помощью новых идей, разработок, интеллектуальной собственности, инновационных продуктов старые структуры экономики заменяются и переводятся в новое качество.

Формирование инновационной экономики невозможно без накопленного инновационного потенциала. Он определяется совокупностью ресурсов, обеспечивающих осу-

ществление инновационной деятельности экономической системой или комплексом ресурсов, содержащих кадры, материально-техническую базу, финансы, менеджмент и т. д., достаточный для осуществления полного инновационного цикла и удовлетворения установленных потребностей в инновациях [1, 3].

Так, основой для формирования инновационной экономики являются ресурсы ее обеспечивающие и способность региона их рационально использовать. Инновационный потенциал состоит из нескольких групп ресурсов: кадровые, финансовые, информационные и институциональные. Каждая группа взаимно дополняет друг друга и их совокупное эффективное использование позволит добиться высоких результатов в инновационной деятельности (рис. 1).

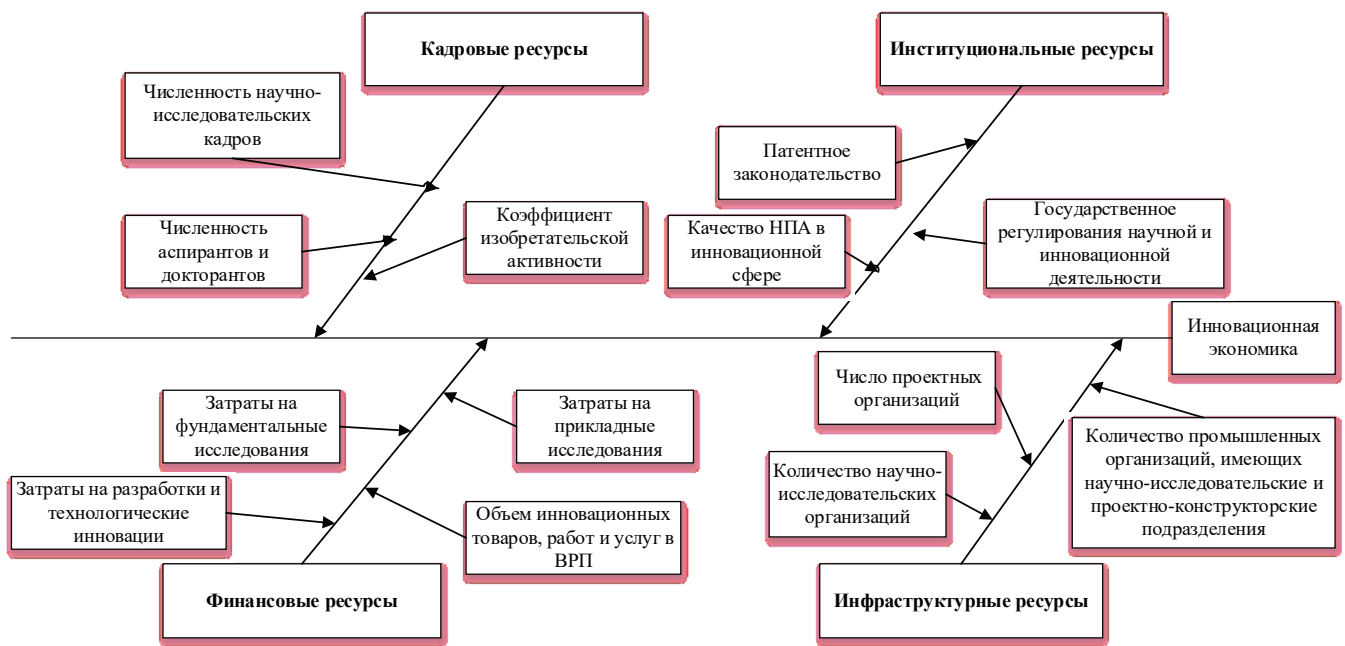


Рис. 1. Ресурсы, обеспечивающие инновационную экономику

1. *Кадровые ресурсы.* Развитие инновационной деятельности напрямую зависит от уровня кадровой обеспеченности инновационного процесса. Именно кадры науки являются разработчиками новых технологий, что является основным в развитии науки и техники.

Анализ кадровой обеспеченности научной деятельности в Республике Башкортостан показал, что в период с 2010

по 2014 годы численность работников, выполнявших исследования и разработки, возросла незначительно, всего на 8,5 %. Численность исследователей и техников в общей численности сотрудников также с каждым годом возрастает на 11 %. (рис. 2) [4].



Рис. 2. Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, чел.

Несмотря на небольшой рост кадров за последние 5 лет, состояние российской науки и образования начиная с 1990-х годов и до сегодняшнего дня остается кризисным. Занятость в научном секторе в России в 1992–2011 гг. уменьшилась в 2,5 раза — с 1943 тыс. человек до 732 тыс., а количество исследователей — почти в 3 раза (с 992 тыс. человек до 370 тыс.).

Также проблемой является низкая доля кандидатов и докторов наук в общей численности исследователей. За 2014 год 11,5 % составляют кандидаты наук и 3,5 % доктора наук.

Увеличение качественно и количественно обеспеченности кадрами в науке молодыми учеными осуще-

ствляется с помощью набора и обучения аспирантов. За период 2007–2012 года численность поступивших в аспирантуру сократилось на 154 человека или на 16 %, однако к 2009 году видно увеличение численности на 208 человек или на 22 % по отношению к 2007 году. Но для развития науки интерес представляет не столько численность аспирантов, сколько и качественное их обучение, и выпуск на защиту. Наименьшая доля аспирантов с защищенной диссертацией в общей численности закончивших аспирантуру составил в 2012 году 32 %, максимальное значение данного показателя наблюдалось в 2010 году 40 %. Таким образом, процент успешно закончивших аспирантуру за 6 лет не превышает 50 %,

что крайне негативно характеризует систему подготовки аспирантов

Уровень и качество подготовки специалистов высшей квалификации, является важным фактором кадровых ресурсов, обеспечивающих инновационную деятельность [5]. Сюда относится доступность, полнота и актуальность системы образования, ее ориентированность на реалии и запросы рынка труда в инновационной экономике.

В целом по республике наблюдается высокий уровень образования населения, но анализируя данный показатель среди муниципальных образований, можно сделать вывод о том, что доля населения с высшим образованием в среднем среди районов I зоны агломерации в 2 раза ниже, чем в столице, в районах II зоны — в 2 раза ниже, чем в близлежащих к Уфе муниципальных районах [8, 2].

По уровню изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в России в расчете на 10 тыс. человек населения) Республика Башкортостан за 2014 год занимает 11 место среди других регионов России и составляет 1,76 %. Этот показатель является достаточно низким по сравнению с такими субъектами как г. Москва (6,02 %), Томская область (3,32 %), Республика Татарстан (2,24 %), Новосибирская область (1,93 %).

Также можно отметить ряд других проблем подготовки научно-исследовательских кадров как в Республике Башкортостан, так и в Российской Федерации в целом:

- низкий уровень защит аспирантов как в срок, так и в целом;
- невысокий престиж научной деятельности и низкий уровень оплаты труда специалистов научной сферы;
- усиление оттока кадров инновационной экономики, аспирантов и докторантов в иные сферы деятельности;
- отсутствие эффективного взаимодействия между предприятиями реального сектора экономики и вузами и др.

2. Институциональные ресурсы. Рассматривая содержание государственной политики в области научной и инновационной деятельности, можно разделить нормативно-правовые акты, разделить на следующие виды: общие (устанавливают основные направления государственной политики); базовые (устанавливают общие основы государственного регулирования); программные (документы планово-прогнозного характера); организационные (регулируют организацию управления в научной и инновационной сферах).

Общие направления развития науки и инноваций определены в главных программных политико-правовых документах, выражающих видение главой государства стратегических направлений развития — Посланиях Президента РФ (2010, 2011, 2012, 2013 годов). Помимо этого, общие стратегические направления развития науки и инноваций содержатся в стратегических документах страны: Концепции долгосрочного социального экономического развития на период до 2020 года; Стратегии социально-эко-

номического развития Приволжского федерального округа на период до 2020 года.

Законодательство в сфере науки и инноваций носит комплексный характер: отдельные нормы расположены во многих отраслях права, затрагивает различные направления, формы и методы государственного регулирования, что осложняет взаимосвязку принимаемых нормативно-правовых актов и координацию государственной политики между органами государственной власти на федеральном, межрегиональном уровнях и на уровне субъектов РФ.

На текущий момент основным законом является Федеральный закон № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», принятый ещё в 1996 году и за всё время претерпевший более 32 редакций, однако данный закон содержит всего одну главу из 5 статей, касающихся инновационной деятельности, что крайне мало для основополагающего нормативно-правового акта.

Недостатком федерального законодательного регулирования также является отсутствие норм, определяющих особенности правового положения и роль в инновационной системе технопарков и технополисов, инновационных технологических центров, центров трансфера технологий, технологических кластеров, инновационных и венчурных фондов и т. п.

Если проводить сравнение базовых положений в основных законах субъектов РФ (табл. 1), то можно сделать вывод о том, что в Законе Республики Башкортостан от 28 декабря 2006 года № 400-з «Об инновационной деятельности в Республике Башкортостан» отсутствуют нормы регулирующие виды объектов и субъектов инновационной деятельности, формы государственного регулирования, ответственность организаций и деятельность инновационных фондов. Практически аналогичная ситуация в законах Свердловской и Новосибирской областях, в то время как закон Республики Татарстан регулирует достаточно широкий перечень вопросов.

В целом, анализ основных нормативно-правовых актов субъектов РФ, наиболее развитых в научной и инновационной деятельности, показал, что Республика Татарстан и Новосибирская область наиболее полно и широко трактуют формы государственной поддержки инновационной деятельности.

Данные субъекты РФ разработали и эффективно используют многочисленные формы финансирования и стимулирования субъектов научной и инновационной деятельности.

Органам государственной власти Республики Башкортостан необходимо перенимать положительный опыт регулирования научно-технической и инновационной деятельности в указанных субъектах Российской Федерации. Именно эффективное и наиболее полное нормативно-правовое регулирование является первым шагом к эффективному функционированию научной и инновационной деятельности, что в конечном этапе приведёт к активизации научно-инновационного потенциала региона.

Таблица 1. Анализ содержания основных законов лидирующих субъектов РФ и Республики Башкортостан

Основные положения законов субъектов РФ	Республика Башкортостан	Республика Татарстан	Свердловская область	Новосибирская область
Содержание инновационной политики	+	+	-	+
Субъекты инновационной деятельности	-	+	+	-
Объекты инновационной деятельности	-	+	-	-
Полномочия органов государственной власти в области инновационной деятельности	+	+	-	+
Основные требования, предъявляемые к инновационным проектам	+	+	+	-
Основания для отказа в государственной поддержке инновационной деятельности	+	+	-	-
Формы государственного регулирования	-	+	-	-
Формы государственной поддержки	+	+	+	+
Финансирование инновационной деятельности	+	+	-	+
Ответственность организаций	-	+	-	-
Деятельность инновационных фондов	-	-	-	-

3. *Финансовые ресурсы.* Успешное и эффективное функционирование любой экономики не возможно без финансовых ресурсов и развитие инновационной экономики не является исключением. На начальном этапе перехода к инновациям необходимы высокие затраты и инвестиции на научные и технологические разработки, без которых невозможно создание качественной инновационной продукции. Финансовые ресурсы инновационной экономики подразумевают под собой такие показатели, как: объем

инновационных товаров, работ, услуг; удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг; внутренние затраты на научные исследования и разработки; удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг; инвестиции на научные исследования и разработки. В таблице 2 представлено положение Республики Башкортостан, пятерки лидеров и пятерки аутсайдеров по финансовым ресурсам.

Таблица 2. Положение Республики Башкортостан среди других регионов по финансовым ресурсам

Место в рейтинге	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами		Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	Инвестиции на научные исследования и разработки
	всего	в том числе инновационные товары, работы, услуги		
1	г. Москва	г. Москва	Сахалинская область	г. Москва
2	Тюменская область	Сахалинская область	Республика Мордовия	г. Санкт-Петербург
3	Московская область	Республика Татарстан	Нижегородская область	Московская область
4	г. Санкт-Петербург	Московская область	Самарская область	Нижегородская область
5	Республика Татарстан	Самарская область	Республика Татарстан	Красноярский край
Республика Башкортостан	7	8	25	23
76	Еврейская автономная область	Республика Северная Осетия — Алания	Магаданская область	Еврейская автономная область
77	Чеченская Республика	Республика Алтай	Карачаево-Черкесская Республика	Оренбургская область
78	Республика Алтай	Республика Ингушетия	Чукотский автономный округ	Псковская область
79	Республика Ингушетия	Республика Калмыкия	Республика Хакасия	Кабардино-Балкарская Республика
80	Республика Калмыкия	Республика Тыва	Республика Тыва	Липецкая область

Доля отгруженных инновационных товаров собственного производства в общем объеме отгруженных товаров республики ежегодно увеличивается, а в 2014 году объем составил 6,01 %, что на 2,7 % выше, чем в 2013 году, по этому показателю Башкирия занимает 8 место. В 2014 году объем инвестиций упал 1,8 раза. Доля затрат на исследования и разработки в Республике Башкортостан в период с 2010 года по 2013 годы увеличилась на 0,1 % и составила в 2013 году 0,69 %, в то же время, в целом по России данный показатель составляет 1,13 %. Нерегулярный и довольно низкий уровень инвестиционных вливаний и затрат в научную сферу не способствует ее эффективному развитию и реализации продуктов научных исследований и разработок.

4. Информационные ресурсы. Информационные ресурсы являются наиболее важными факторами формирования общества в двадцать первом веке. С помощью информационных ресурсов осуществляется влияние на экономику, взаимодействие государственных структур, население, производственную и предпринимательскую сферы. Инновационная экономика должна характеризоваться высоким уровнем развития информационных технологий и их интенсивным использованием.

На сегодняшний день в Российской Федерации используется 204546 передовых производственных технологий, лидерами являются такие регионы как: Московская область, г. Москва, Нижегородская область, Свердловская область, г. Санкт-Петербург; аутсайдерами являются —

Республика Ингушетия, Республика Северная Осетия-Алания, Республика Тыва, Республика Калмыкия и Карачаево-Черкесская Республика. Республика Башкортостан занимает 7 место.

По количеству персональных компьютеров республика занимает 10 место, в 2014 году этот показатель составил 279534, что почти в 2 раза выше среднего по России. Доля организаций, имевших веб-сайт в сети Интернет, в общем числе организаций в Республике Башкортостан составляет 48,1 % и является выше общероссийского показателя, который составляет 40,1 %.

В основе инновационной экономики лежит научное исследование, которое невозможно без новых знаний, в свою очередь получение новых знаний в современном обществе не возможно без информационных и коммуникационных ресурсов.

Проанализировав ресурсы инновационной экономики и их рациональное использование регионом, была проведена оценка состояние развития инновационной экономики по степени кризисности ситуации. Выявлено семь типов: нормальный, 1 предкризис, 2 предкризис, 3 предкризис, 1 кризис, 2 кризис, 3 кризис [7].

Большее половины регионов (44) России находятся в стадии 2 кризис, остальные регионы (36) имеют степень — 1 кризис. В таблице 3 показано состояние развития инновационной экономики с 2010 г. по 2013 г. субъектов Российской Федерации, которые считаются лидерами в инновационном развитии и Республики Башкортостан.

Таблица 3. Степень кризисности ситуации в Республике Башкортостан

Субъект РФ	2010	2011	2012	2013
Республика Башкортостан	8	8	8	8
Московская область	8	8	8	8
Г. Москва	16	8	8	8
Г. Санкт-Петербург	8	8	8	8
Республика Татарстан	8	8	8	8
Свердловская область	8	8	8	8
Новосибирская область	8	8	8	8

В России инновационное развитие находится в кризисной ситуации, и говорить об инновационной экономике пока рано. Необходимо стремиться улучшать показатели ресурсного обеспечения для выхода из кризиса и стабилизации экономики, и для формирования инновационной экономики. Инновационная экономика должна характеризоваться высоким уровнем развития инфор-

мационных технологий и их интенсивным использованием, что подразумевает под собой увеличение информационных ресурсов.

Для того чтобы знать какие ресурсы должны эффективнее работать, необходимо построение модели региона, которая покажет рациональное ресурсное обеспечение инновационной экономики [6].

Литература:

1. Бибик, С.Н. 2013. Инновационный потенциал региона: сущность, содержание, структура. В: Креативная экономика. № 5 (77) (2013), С. 3–9.
2. Зиннурова, Г.Р., Закиров, И.Д. 2011. Технологии реализации населением местного самоуправления. В: Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Материалы III Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. В 2-х частях. Часть I (2011), С. 189–193.

3. Кортков, С.В. 2004. Инновационный потенциал и инновационная активность вузов УрФО. В: Университетское управление: практика и анализ. № 1 (2004).
4. Кобзева, А.Ю., Атаева, А.Г. 2015. Базисные факторы формирования трудового потенциала региона в условиях усиления межмуниципальных связей городских агломераций. В: Фундаментальные исследования. № 11. Ч. 6 (2015).
5. Мигранова, Л.И. 2015. Состояние и перспективы развития сферы образования Республики Башкортостан. В: Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Материалы VII всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Часть I (2015). С. 116–122.
6. Орешников, В.В. 2014. Подход к разработке и применению адаптивно-имитационной модели региона. В: Современные проблемы науки и образования. № 6 (2014). С. 614.
7. Печаткин, В.В. 2013. Инновационное развитие регионов России на основе кластерных технологий: проблемы и пути их решения (на примере Республики Башкортостан). В: Региональная экономика: теория и практика. № 26 (2013). С. 24–30.
8. Уляева, А.Г., Гайнанов, Д.А. 2015. Межмуниципальное сотрудничество: перспективы эффективного взаимодействия. В: Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. В 2-х частях. Часть I (2015). С. 29–37.

Особенности образовательных проектов и управления ими

Ковалева Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Воробей Дарья Владимировна, студент

Хабаровский государственный университет экономики и права

В статье рассмотрены теоретические основы образовательных проектов, изучен их состав, структура, особенности управления, выделены новые формы образовательных проектов и представлен опыт реализации на примере вуза.

Ключевые слова: проектное управление, образовательный проект, образовательная услуга, сетевые формы взаимодействия по управлению проектами

В наше время образовательному процессу уделяется много времени, так как одной из важных характеристик уровня развития национальной экономики является качество образовательного потенциала страны. Для его поддержания на рынке образовательных услуг появляются новые участники с предложением различных программ, что создает условия жесткой конкуренции, борьбу за финансирование из различных источников.

Данная ситуация в совокупности с деятельностью государственного регулятора в лице Министерства образования РФ вынуждает образовательные учреждения максимально эффективно распоряжаться собственными ресурсами, одновременно соответствуя как требованиям, предъявляемым федеральными государственными образовательными стандартами к содержанию образовательных программ, так и к качеству и количеству образовательных услуг, востребованных рынком.

Изучив литературу по данному вопросу, хотелось бы подчеркнуть, что под образовательной услугой принято понимать «... комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на развитие человека и удовлетворение его образовательных потребностей и интересов, путем приобретения им знаний, умений, навыков, ценностных уста-

новок, опыта деятельности и компетенций определенного объема и сложности» [1].

Одним из эффективных методов управления образовательной услугой, с учетом временного горизонта и особенностей жизненного цикла ее оказания, является проектный подход: «... набор обучающихся по одной образовательной программе — это один проект» [2].

Существуют различные трактовки понятия «образовательный проект»:

1. Романова И. Б. [2]: «Образовательный проект — это совокупность выполняемых в определенной последовательности научных, методических, технологических, организационных, финансовых, коммерческих и учебно-производственных мероприятий, обеспечивающих реализацию образовательной программы»;

2. Моисеев А. М. [3]: «Образовательный проект — это комплексная, протекающая в условиях взаимодействия с внешней средой, деятельность временного коллектива специалистов, связанная с достижением в определенные сроки и при ограниченных ресурсах, запланированной совокупности целей (задач) и мероприятий, направленных на достижение конкретного образовательного результата»;

З. Чечель И. Д. [4]: «Образовательный проект — это форма организации занятий, предусматривающая комплексный характер деятельности всех его участников по получению образовательной продукции за определенный промежуток времени — от одного урока до нескольких месяцев».

В представленных определениях прослеживаются следующие особенности: во-первых, образовательные проекты различаются по целевой направленности, по отношению к образовательному процессу, по охвату целевой аудитории и по количеству участвующих в проекте участников.

Целью образовательного проекта является реализация государственных и общественных интересов в области образования, приводящих к экономическим, научно-техническим, социальным результатам.

Проект может охватывать разные сферы деятельности: от политической и законодательской до маркетинговой, управленческой и обучающей, а по масштабу: от локального уровня образовательной организации до международного уровня.

Образовательные проекты, реализуемые на уровне образовательных учреждений высшего образования, могут быть объединены в «программу образовательных проектов» для достижения единого результата, или в «портфель образовательных проектов», что позволит использовать проектную методологию для более эффективного управления ими.

В качестве партнеров при реализации образовательных проектов должны выступать как различные органы власти, так и организации различных форм собственности. Наиболее эффективное сотрудничество наблюдается при участии в образовательных проектах нескольких образовательных учреждений. Включаясь в проектную деятельность, образовательные учреждения высшего образования получают возможность участвовать в предоставлении образовательных услуг, существенно повышая эффективность организации и качественные показатели деятельности системы образования в целом.

При определении целей и мероприятий образовательного проекта необходимо знать типы заказчиков и их цели. Например, на уровне Министерства образования и науки РФ постоянно проводятся масштабные, всероссийские образовательные проекты, имеющие уровень национальных, такие как, «Качественное образование», «Глобальное образование», «Повышение конкурентоспособности ведущих российских университетов «5–100», Научно-просветительский проект «Наука», «Всероссийская олимпиада школьников», «Образование детей с особыми образовательными потребностями», «Поддержка молодых ученых, аспирантов и ведущих научных школ РФ» и другие.

По указанному неполному перечню проектов мы видим, что проектное управление все активнее применяется на уровне федеральных и региональных органов власти.

Сетевые формы взаимодействия в образовании закреплены в российском законодательстве, а именно, Фе-

деральным законом об образовании от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ ч. 1 ст. 13 и ст. 15 установлена возможность реализации образовательных программ в сетевой форме. Реализация такой возможности связана с необходимостью поддержания и наращивания конкурентоспособности образовательной организации на рынке образовательных услуг.

Анализ литературы по сетевым формам взаимодействия позволил нам сформулировать следующие виды:

- по методологии управления интеграцией в образовании (программно-целевое управление; проектное управление);
- по географии присутствия в образовательной среде (региональные, национальные, международные);
- по характеру социально-экономической деятельности в образовании (исследовательские вузы, инновационные вузы и др.);
- по области принятия управленческих решений (развитие инноваций, обеспечение качества образования, совместные исследования и др.).

Молодежь заинтересована в участии в образовательных проектах в качестве обучаемых, в возможности трудоустройства по окончании реализации образовательной программы, в повышении своего квалификационного уровня и получении новых компетенций.

Жизненный цикл образовательных проектов содержит все основные стадии управления проектом: от разработки концепции проекта по оказанию образовательной услуги и ее обоснования до документационного подтверждения получения образовательной услуги.

Основными результатами управления образовательными проектами являются цели, сроки, качество и стоимость достижения результатов. Получить лучшие результаты можно выбирая соответствующие технологии управления проектами, состав, характеристики и назначения ресурсов для реализации образовательных проектов. Для управления ресурсами необходимо обеспечить эффективную организационную структуру управления проектами, управление коммуникациями, персоналом и т. д.

Ресурсы, как правило, являются ограниченными в рамках конкретного пространственно-временного интервала. Следствием ограниченности имеющихся ресурсов является стремление к их наилучшему (оптимальному) использованию. Руководство образовательных учреждений высшего образования использует различные ресурсы, причем отдельные группы ресурсов в реальности представляют собой сложную комбинацию других видов ресурсов: учебно-методические, административные, организационно-управленческие, финансовые и др.

Изучив специфику образовательных проектов, можно выделить основные моменты:

1. Особенностью реализации образовательных проектов является наличие лицензии на оказание образовательных услуг у образовательных учреждений высшего образования, частичное бюджетное финансирование (при

наличии бюджетных мест), высокая конкуренция на рынке образовательных услуг;

2. Образовательные проекты, в основе которых лежит оказание образовательной услуги, в зависимости от внешних условий приносят разную доходность образовательному учреждению высшего образования: часть образовательных проектов работает на имидж и расширение ассортимента образовательных услуг, часть приносит основную прибыль;

3. Финансирование образовательных проектов осуществляется за счет различных источников: средства обучающихся, федеральное финансирование, средства предприятий, спонсоров и т. п.

Необходимо отметить, что эффективное управление проектами в рамках образовательных учреждений высшего образования возможно при управлении взаимосвязанными проектами в рамках образовательной программы, что позволит дополнительно привлечь частное финансирование через оказание различных видов образовательных услуг параллельно реализации образовательных проектов.

В качестве примера реализованных образовательных проектов рассмотрим опыт организации сетевых взаимодействий с участием российских вузов на примере ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный университет экономики и права».

В ФГБОУ ВПО «Хабаровский государственный университет экономики и права» активно используется и успешно реализуется эта форма взаимодействия между зарубежными и российскими образовательными учреждениями разного уровня в рамках международного проекта «Tempus» в связи с формированием и реализацией программ магистратуры. За последнее время было реализовано два международных образовательных проекта:

- проект Tempus Tasic CD-JEP-23209–2002 «Совершенствование учебных планов»;

- проект Tempus № 543891-TEMPUS-1–2013–1-RU-TEMPUS-JPCR «Совершенствование высшего образования в Сибири и на Дальнем Востоке».

В результате выполнения данных проектов предложена последовательность действий по разработке и реализации магистерских программ и готовые формы «пошаговых процедур», позволяющие документировать и отслеживать последовательность выполнения магистерских диссертаций. Разработаны учебно-методические комплексы дисциплин согласованного учебного плана, в том числе путём использования опробованных методологических и методических положений в области экономики и менеджмента, финансов и кредита. Участники проекта активно взаимодействовали, преподаватели вузов-участников стажировались в вузах-партнерах, изучали опыт, проводили совместные мероприятия. Участие в данных проектах позволило:

1. разработать магистерские программы, соответствующие современным требованиям рынка труда, и тем самым способствовать трудоустройству выпускников;
2. реформировать учебные планы существующей магистерской программы в соответствии с европейскими стандартами;
3. улучшить качество и актуальность магистерской программы путём повышения квалификации преподавателей и обновления содержания курсов.

Мы считаем, что именно такие образовательные проекты на основе сетевых форм взаимодействия различных образовательных учреждений имеют потенциал развития и роста, так как напрямую влияют на процесс формирования международного образовательного пространства, развивают уровень глобального образования, и помогают российским вузам включаться в мировой рынок образовательных услуг и успешно на нем конкурировать.

Литература:

1. Гончарова Н. А., Логинов М. П. Проектный подход к понятию «образовательная услуга» // Вестник Гуманитарного университета. 2014. № 4 (7). С. 112–115.
2. Романова И. Б. Образовательные проекты в вузе // Интеграция образования. 2013. № 1. С. 43–47.
3. Моисеев А. М., Моисеева О. М. Проектное управление в образовании: учеб.-метод. комплекс материалов для подготовки тьютеров. М.: АCADEMIA АПК и ППРО, 2014.
4. Чечель И. Д., Грабарь И. Д., Монахова Л. И. Проектная деятельность как способ организации семиотического образовательного пространства: электронный учебник [электронный ресурс]. URL: <http://bg-prestige.narod.ru/proekt/> (дата обращения 01.05.2016).
5. Ступницкая М. А. Что такое учебный проект?: учеб.-метод. пособие. М.: Первое сентября, 2013. 44 с.

Изучение факторов внешней и внутренней среды организации

Ковалева Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Хабаровский государственный университет экономики и права

В статье рассмотрены различные классификации факторов внешней и внутренней среды, сделаны выводы об особенностях функционирования организаций в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: стратегическое управление, факторы внешней и внутренней среды, бизнес-среда, заинтересованные стороны

В экономической литературе существует множество подходов к выделению составляющих бизнес-среды организации и её структурных элементов.

По классической теории менеджмента бизнес-среда организации состоит из:

1. макровнешней среды, представляющей общие условия функционирования для всех участников рынка, на эту часть внешней среды организация не может оказывать влияния, но которая в свою очередь влияет на организацию непосредственно или опосредованно через отрасль, где она функционирует.

2. микровнешней среды, т. е. среды непосредственного окружения организации, включающей покупателей, поставщиков, конкурентов, кредиторов, государственные органы контроля и т. д., в этой части внешней среды существует взаимное влияние перечисленных субъектов хозяйствования;

3. внутренней среды, включающей в себя ключевые сферы производственно-управленческой деятельности организации.

В качестве примеров состава и структуры *внутренней среды* приведем следующие подходы:

1. По классификации И. Ансоффа такими элементами деятельности являются: общее управление, финансовое управление, маркетинг, производство, НИОКР [1];

2. По классификации А. А. Томпсона, А. Дж. Стрикленда основными производственными единицами внутренней среды являются: НИОКР, производство, маркетинг, обслуживание клиентов, распределение, финансы, кадры [13];

3. И. И. Дюков предлагает расширить список внутренних элементов организации, который должен включать: менеджмент (принципы управления организацией), финансы (количество финансовых средств и их структура), сотрудники (их количество и качество, а также принципы управления ими), маркетинг, развитие, поставки, производство, продажи, логистика, сервис, информационные технологии [4].

4. По концепции «7-S» менеджеры должны учесть 7 факторов внутренней среды организации, для того чтобы быть уверенным в успешном исполнении стратегии: совместные ценности (shared values), стратегия (strategy), структура (structure), системы (systems), сотрудники (staff), сумма навыков (skills), стиль (style). В концепции «7-S» соединены жесткие (стратегия, структура, системы), мягкие (сотрудники, стиль, сумма навыков) характеристики с цен-

тральной интегрирующей характеристикой (совместные ценности) [11].

5. В современном менеджменте в большинстве случаев принято выделять пять самостоятельных укрупненных блоков управления внутренней средой: маркетинг, производство, инновации, финансы, персонал.

6. Новым подходом в отечественных исследованиях внутренней среды организации является модель И. Б. Гуркова [3] развивающая ресурсную концепцию стратегического менеджмента (ключевых компетенций, динамических способностей) зарубежных исследователей К. Прахалада, Г. Хамела, Р. Гранта, Д. Дж. Коллиза, и др.

И. Б. Гурков представляет организацию как систему стратегических ресурсов, включающих все элементы материального и нематериального мира, которые организации пытаются использовать для достижения своих стратегических целей. Автор различает:

- финансовые ресурсы;
- ресурсы отношений (наличие преференцированных связей, лицензий, прав);
- технологические ресурсы производства (способности соединять отдельные элементы материального мира новым, потенциально более эффективным способом);
- организационные ресурсы (способности достигать объединения труда людей новым, потенциально более эффективным способом).

Далее рассмотрим подходы к анализу состава и структуры *внешней среды организации*:

1. По процессно-функциональному подходу В. С. Ефремова [5] понятие бизнес-среды строится на наличии:

а. внешнего измерения бизнес-пространства, определяемого отраслевой, рыночной и макросредой бизнеса;

б. внутреннего измерения, представляющего собой интегрированную совокупность производственно-технологических, финансово-экономических, социокультурных, организационно-технических и административных условий, определяющих характер и формы бизнес-процессов внутри организации. В. С. Ефремов обосновывает в исследовании авторский подход к определению места организации в общей бизнес-системе: смысл организации не в том, что она из себя представляет внешне и внутренне, а в том, что организация делает в бизнес-системе, в которую она включена как элемент. Внутренний порядок, поддерживаемый организацией, становится нецелесообразным, когда теряется ее функциональная полезность. При этом важное

уточнение — функциональная полезность определяется не самой организацией, а ее внешним окружением.

2. К. Койн, С. Субраманиам в структуре внешней среды предлагают также выделять: взаимозависимые системы (перекрестно-отраслевые интеграционные сети, альянсы) и системы привилегированных отношений (фирмы, действующие на одном рынке по особому режиму отношений). Действия членов подобных структур базируются не только на их собственной стратегии, но и стратегии сети в целом. В обоих случаях поведение таких участников рынка отличается от предписываемого традиционной моделью, что требует новых стратегических подходов [9].

3. И. Б. Гурков с позиции стратегического управления вводит в анализ среды новый тип экономических субъектов — стейкхолдеров (заинтересованных субъектов (лиц) в деятельности организации). Во внешней среде организации И. Б. Гурков выделяет институциональную среду и рыночную среду [3]. Институциональная среда представляется системой трансляции интересов стейкхолдеров организации. Общими условиями институциональной среды являются: условия и границы законодательства, политическая ситуация, система реализации контрактов. Специфическими факторами институциональной среды, различающими положение отдельных организаций, являются: степень независимости организации при принятии стратегических решений от внешнего «сетевого контроля»; основные субъекты принятия стратегических решений (собственно менеджмент организации, менеджмент материнской компании, собственники организации). Рыночная среда описывается инструментарием микроэкономики и теории отраслевых рынков: степенью конкуренции; конкурентным позиционированием товаров (услуг) организации; рыночным позиционированием организации (типологией рынка, на котором функционирует организация).

4. Новый взгляд на бизнес-среду с позиции теории игр предлагают А. Бранденбургер, Б. Нейлбафф [2]. В игре под названием «бизнес» разыгрывается стоимость: ее создание и присвоение. Взаимодействие игроков осуществляется в двух измерениях. По вертикали — потребители компании и поставщики. Ресурсы перемещаются от поставщиков к компании, а изделия и услуги — от компании к потребителям. В обратном направлении — от потребителей к компании и от компании к поставщикам — перемещаются деньги. По горизонтали располагаются игроки, с которыми компания взаимодействует, но не заключает сделок. Это ее субституты и комплементаторы.

5. В модели Глобального мониторинга предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor, GEM) [12] факторы внешней среды разделены на две группы. Первая группа факторов — это общеэкономические условия, такие как открытость рынков, государственная политика в области создания и регулирования деятельности компаний, состояние финансовых рынков, рынка труда, развитие институтов. Для анализа данной группы факторов используется национальная экономическая демографическая стати-

стика, а также другая вторичная информация о состоянии внешней среды.

Ко второй группе относятся факторы развития предпринимательства, влияющие на возможности создания компании и развития предпринимательских способностей и навыков, а также мотивирующие создание предпринимательских фирм. В соответствии с методикой проекта выделяют 10 условий развития предпринимательства: доступность финансовых ресурсов и качество финансовой поддержки; государственная политика и ее практическое применение в отношении налогообложения, государственного регулирования и управления; государственные программы непосредственной поддержки новых и развивающихся фирм на всех уровнях; образование и профессиональная подготовка по созданию и ведению бизнеса; уровень развития научных исследований и разработок, ведущих к созданию в стране новых возможностей для бизнеса; коммерческая и профессиональная инфраструктура; открытость рынка/барьеры вхождения на рынок; доступ к физической инфраструктуре; культурные и социальные нормы, способствующие к возникновению новых способов ведения деловой и экономической деятельности, общее отношение к предпринимательству; защита прав интеллектуальной собственности.

6. Согласно системной концепции Г. Б. Клейнера [8], Я. Корнаи [10] хозяйствующий субъект одновременно действует в ряде различных функциональных пространств (в пространстве юридических лиц, занимаемого территориального местоположения, рынков товаров и услуг, производственных технологий, рабочей силы, законодательном пространстве). Однако сам хозяйствующий субъект не содержится полностью ни в одном из этих пространств. Исходя из этого утверждения, хозяйствующий субъект формирует и проявляет свои свойства только в процессе функционирования и взаимодействия с внешней средой. Как правило, не в целом с внешней средой, а с определенным числом экономических и социальных субъектов, их групп, сетей и сред, являющимися «дополнением данного предприятия во внешнем мире».

Проведенный анализ публикаций по выделению составляющих экономической бизнес-среды организации, её структурных элементов, факторов и условий хозяйственной деятельности организаций привел нас к следующим выводам.

1. Как правило, наблюдается общепризнанная позиция авторов, что бизнес-среда организации состоит из двух основных блоков: внешней и внутренней среды. При этом внешняя по отношению к организации среда имеет структурные элементы как общего влияния на все хозяйствующие субъекты (макроневнешняя среда), так и непосредственного влияния на каждый хозяйствующий субъект в отдельности (микроневнешняя среда). Внутренняя среда организации представляет собой состав имеющихся материальных, нематериальных ресурсов и бизнес-процессов по организации, управлению и функционированию ос-

новых подразделений организации, при этом основное внимание должно быть уделено ключевым стратегическим ресурсам организации.

2. Общепринятым подходом к анализу макровнешней среды является выделение факторов по классической модели STEP-анализа. STEP-анализ предполагает исследование макроэкономических факторов в четырех сферах: социальной (social), технологической (technological), экономической (economic) и политической (political). На практике в зависимости от целей анализа исследователи кроме 4 основных факторов в состав STEP-факторов включают дополнительные, например, правовые, экологические, демографические, физические, культурные, институциональные, конкурентные, инновационные, информационные. При этом часто наблюдается объединение взаимосвязанных факторов в группы: природно-климатические, социально-экономические, политико-правовые и т.д. Далее у авторов можно наблюдать различную степень детализации названных групп факторов. В целом можно отметить отличительную особенность анализа этой группы факторов — это описательный характер анализа факторов, оказывающих общее влияние на всех субъектов экономических отношений.

3. При оценке среды непосредственного окружения (микровнешней среды) исследователи четко определяют состав экономических контрагентов организации во внешней среде, с которыми она вступает в различные экономические отношения по поводу своей хозяйственной деятельности. В последнее время изменяется отношение к конкуренции не только как к соперничеству, но и сотрудничеству. Организация представляется как объект пересечения финансовых, материальных, кадровых и информационных потоков, протекающих в окружении заинтересованных контрагентов и в условиях конкретной социально-экономической и природной среды.

4. Авторами отмечается важность согласованности экономических интересов и взаимных ожиданий всех участников микровнешней среды. Хозяйствующий субъект формирует и проявляет свои свойства только в процессе функционирования и взаимодействия с заинтересованными сторонами (стейкхолдерами). При этом важно со-

гласовать интересы не только внешних стейкхолдеров, но и внутренних.

5. Функциональная полезность выступает как характеристика важнейшего условия сохранения целостности экономической системы организации — её равновесного функционирования, при котором экономические и управленческие решения способны регулировать основные факторы устойчивого положения организации в заданных пределах риска.

6. В зависимости от масштаба и интернационализации деятельности, близости к конечному потребителю, существующих условий производства, реализации продукции (работ, услуг), набор существенных для функционирования предприятия внешних факторов будет варьироваться и в значительной степени зависеть от способности экспертов выявлять сложные связи, а также от ограниченности технических и временных ресурсов для сбора и обработки данных о внешней среде.

На основе анализа публикаций по данному вопросу нами было уточнено распределение по группам факторов неопределенности внешней и внутренней среды. Необходимо уточнить, представленная классификация не претендует на полное включение всех имеющихся факторов в анализ, а является иллюстрацией одной из возможных тематических подборок факторов, составленной на основе исследований зарубежных и отечественных авторов. В качестве внешних факторов нами были определены: политико-правовые, социальные, экономические, природно-экологические, научно-технические, конкурентные, сетевые. В качестве факторов внутренней среды: факторы в сфере управления, факторы в сфере производства, факторы в сфере сбыта, факторы в сфере финансов.

В предлагаемой классификации среди внешних факторов нами отдельно выделены конкурентные и сетевые факторы. Внутренние факторы неопределенности вытекают непосредственно из характера функционирования самого субъекта хозяйственной деятельности, они распределены нами по основным сферам внутренней среды организации, что также позволяет наиболее полно охватить всевозможные источники неопределенности и риска в деятельности организации.

Литература:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Классическое издание: пер. с англ. под ред. А. Н. Петрова / И. Ансофф. — СПб.: Питер, 2009.
2. Бранденбургер А., Нейлбафф Б. Что такое правильная игра: теория игр и стратегия компании / Управление в условиях неопределенности. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 213 с.
3. Гурков И. Б. Ателье корпоративных стратегий и структур — научно-исследовательский и консультационный центр. Режим доступа: <http://www.gurkov.ru>
4. Дюков И. И. Стратегия развития бизнеса. Практический подход. СПб.: Питер, 2008. 236 с.
5. Ефремов В. С. Организации, бизнес-системы и стратегическое планирование // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 2. С. 3–27.
6. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: учебник / А. Т. Зуб. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2013.

7. Интенсивный курс МВА: учебное пособие / В. И. Королев, О. М. Хотяшева, В. В. Герасименко; под ред. В. К. Фальцмана, Э. Н. Крылатых — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.
8. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10. С. 47–69.
9. Койн К., Субраманиам С. Дисциплина стратегии // Вестник McKinsey. 2002. № 1. С. 35–36.
10. Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 48–85.
11. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления. М.: Прогресс, 1986. с. 44–46.
12. Проект «Глобальный мониторинг предпринимательства» — Высшая школа менеджмента СПбГУ. Режим доступа: <http://www.gsom.spb.ru>
13. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд III. — Пер. с 9-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, IRWIN, 2000.
14. Харченко В. Л. Стратегический менеджмент: учебник / В. Л. Харченко. — М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012.

Сущность и классификация банковских рисков

Коваленко Оксана Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Иголина Ольга Владимировна, студент
Тольяттинский государственный университет

Коммерческие банки при осуществлении своей деятельности, как и любые хозяйствующие субъекты, действующие в условиях рыночной экономики, нацелены на получение максимальной прибыли. Однако следует иметь в виду, что практически любая проводимая банком операция сопровождается риском понести убытки. В статье рассмотрена экономическая сущность банковских рисков. Особое внимание уделено классификации банковских рисков.

Ключевые слова: риск, банк, банковский риск, классификация рисков

Банковские риски входят в систему экономических рисков, а поэтому являются сложными уже по своей природе. Находясь в системе, они испытывают на себе влияние других экономических рисков, являясь одновременно специфическими, самостоятельными рисками.

Вопрос о риске в экономике очень важен, поскольку с ним тесно связан процесс принятия решений в условиях информационной неопределенности. Разобраться в том, что такое риск, очень важно. Практический опыт свидетельствует, что тот, кто умеет рисковать, — оказывается в большом выигрыше. Поэтому люди, обладающие способностью к риску, но подчиняющиеся при этом необходимым регламентациям, — важное достояние экономического сообщества, ценный ресурс устойчивого развития современной национальной экономики.

Понятие банковского риска появилось в российской экономической литературе лишь в последние годы в связи с ориентацией на развитие рыночных отношений в нашем государстве.

Банковский риск — это вероятность возникновения потерь в виде утраты активов, недополучения запланированных доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления банком финансовых операций. Толкование банковских рисков до сих пор является неоднозначным. В отечественной экономической литературе можно встретить самые различные определения риска. [2, с. 11]

Существует ряд закономерностей в толковании определения «банковский риск»:

Во-первых, практически все специалисты связывают (либо противопоставляют) риск и неопределенность, причем часть исследователей отождествляет риск с неопределенностью, другие указывают на нее как на необходимое условие существования риска, третьи же считают, что риск — ситуация, отличная от неопределенности.

Во-вторых, риск связан с субъективным отношением к будущим результатам. Это проявляется в первую очередь в наличии у субъекта определенных ожиданий, возникающих при анализе возможных альтернатив будущих исходов ситуации.

В-третьих, при определении риска практически все исследователи делают акцент на негативных последствиях в будущем, что отражается в употреблении терминов «опасность», «угроза» возникновения неблагоприятного результата (потерь) в будущем. [3, с. 27]

В табл. 1 отражены некоторые точки зрения относительно сущности категории «банковский риск». На практике мы сталкиваемся с определением риска, которое работники коммерческих банков дают в повседневной работе: «Банковский риск — стоимостное выражение событий, ведущих к возможным экономическим, политическим, моральным и другим потерям, которые могут произойти в результате реализации хозяйственного решения». [4, с. 35]

Таблица 1. Содержание категории «банковский риск»

Источник	Содержание
Азрилиян А. Н.	Банковский риск — это опасность потерь, вытекающих из специфики банковских операций, осуществляемых кредитными учреждениями, которая выражается неопределенностью и вероятностью потери прибыли и возникновения убытков вследствие ухудшения экономической ситуации в стране, неплатежей по выданным кредитам, изменения котировок ценных бумаг, динамики процентных ставок, сокращения ресурсной базы, осуществления выплат по забалансовым операциям.
Белоглазова Г., Кроливецкая Л.	Под банковским риском принято понимать вероятность, а точнее угрозу потери банком части своих ресурсов, возникновения убытков, недополучения доходов или совершения дополнительных расходов в результате осуществления финансовых операций по сравнению с планируемым вариантом.
Воронин Ю. М.	Банковский риск — это ситуативная характеристика деятельности банка, отображающая неопределенность ее исхода и характеризующая вероятность негативного отклонения действительности от ожидаемого.
Гаретовский Н. В.	Банковский риск — это опасность потерь, вытекающих из специфики банковских операций, осуществляемых кредитными учреждениями в условиях капитализма.
Грязнова А. Г., Пансков В. Г., Радионова В. М.	Банковский риск — это вероятность финансовых потерь и банкротств в процессе банковской деятельности
Калинина Т. В., Калинина Ю. В.	Банковский риск — это возможность потери ликвидности, а также финансовых потерь (убытка), связанных с неопределенностью прогноза внутренних и внешних факторов, негативно влияющих на деятельность банка.
Кушлин В. И., Чичканов В. П.	Банковский риск — это риски, возникающие у кредитной организации, финансовых потерь (убытков) в результате невыполнения заемщиками и контрагентами (юридическими и физическими лицами) обязательств перед кредитной организацией.

Следует отметить, что приведенные определения рассматривают риск только с точки зрения возможности наступления отрицательных последствий совершения той или иной банковской операции. При этом риски имеют и обратную сторону, а именно, вероятность наступления положительного результата, превосходящего ожидания. [4, с. 36]

В связи с этим, авторы предлагают следующее определение: «Банковский риск — это неотъемлемая часть деятельности банка, опосредованная условиями неопределенности, осуществляемая с целью достижения плановых значений величин финансовых результатов, сопряженная с вероятностью наступления событий, ведущих как к различного рода финансовым потерям, так и к получению прибыли выше намеченного уровня».

Риск в основном детерминируется как опасность, вероятная опасность, возможность, событие, деятельность, уровень неопределенности, ситуативная характеристика, угроза. Разнообразие мнений о сущности риска объясняется многоаспектностью данного явления, что определяет актуальность дальнейшего исследования природы и сущности риска.

В процессе своей деятельности банки сталкиваются с различными видами рисков. В условиях широты сферы

банковской деятельности и многообразия банковских продуктов и услуг, необходимо осуществлять классификацию банковских рисков. В зависимости от определенных критериев, ее можно представить следующим образом (табл. 2).

Многообразие представленных в данной классификации рисков свидетельствует о том, что риски отражают специфику деятельности кредитного учреждения, и их наличие требует от банка целенаправленной и планомерной работы, не разрозненного набора отдельных мероприятий, а определенной системы управления рисками. [1, с. 37]

Практика показывает, что банковские риски при всем их многообразии отражают специфику деятельности кредитного учреждения, они исходят из его действия или бездействия, задержки, преждевременности или ошибочности его действий. Успешная деятельность банка в целом в значительной мере зависит от избранной системы управления рисками. Исходя из видов банковских рисков, в этой системе можно выделить блоки управления кредитным риском, риском несбалансированной ликвидности, процентным, операционным, потери доходности, а также комплексные блоки, связанные с рисками, возникающими в процессе отдельных направлений деятельности кредитной организации.

Таблица 2. Классификация банковских рисков

Критерии классификации	Виды банковских рисков
Уровень риска	Риск на макроуровне отношений Риск на микроуровне отношений
Характер банковского продукта, услуг и операций	Риск по забалансовым операциям Кредитный риск Расчетный риск Валютный риск Операционный риск и др.
Степень обеспечения устойчивости развития банка	Риск несбалансированной ликвидности Процентный риск Риск потери доходности Риск потери конкурентоспособности Риск капитальной базы Риск-менеджмент
Факторы, образующие риск	Внешние риски (политические, экономические, демографические, социальные, географические и прочие). Внутренние риски (в основной и вспомогательной деятельности, связанные с активами и пассивами банка, с качеством управления и реализацией финансовых услуг.)
Сфера и масштаб действия риска	Риск, исходящий от страны Риск, связанный с деятельностью определенного типа банка Риск, связанный с деятельностью центров финансовой ответственности Риск, исходящий от банковских операций
Время возникновения	Ретроспективные риски Текущие риски Перспективные риски
Степень зависимости от банка.	Риск, зависимый от деятельности банка Риск, не зависимый от деятельности банка
Вид банка	Риск специализированного банка Риск отраслевого банка
Величина риска	Низкие риски Умеренные риски Полные риски
Состав клиентской базы	Риск, исходящий от крупных, средних и мелких клиентов Риск, исходящий от отраслевой структуры клиентов
Характер учета операций	Риск по балансовым операциям Риск по внебалансовым операциям

Литература:

1. Бабаева Н. М. Сущность, понятие и различные подходы к вопросу классификации банковских рисков // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. — 2015. — С.35–39.
2. Коваленко О. Г. Экономическая сущность банковских рисков и их классификация // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2013. — № 3. — С.11–14.
3. Леонтьев В. Е. К вопросу о сущности и классификации банковских рисков // Управленец -Уральский государственный экономический университет (Екатеринбург). — 2014. — № 1 (47). — С. 26–35.
4. Марамыгин М. С. Риск и его место в банковской деятельности // Известия уральского государственного экономического университета. — 2010. — № 4 (30). — С. 34–39.

Роль малого бизнеса в экономике России и Приморского края

Ковальская Алина Сергеевна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

Актуальность работы заключается в том, что малый бизнес в России развивается, занимает новые сферы деятельности, завоевывает большую долю в структуре экономики страны. Увеличение доли малого бизнеса в условиях экономического кризиса, сокращения количества крупных компаний и спада производства, свидетельствует о большом внутреннем потенциале малого предпринимательства.

Создание экономических условий для развития предпринимательства путем использования различных механизмов — одна из задач государства. Организационную основу управления малого предпринимательства составляет Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». В законе перечислены направления, по которым осуществляется государственная поддержка малого предпринимательства [1].

В настоящее время малые и средние предприятия осуществляют деятельность во всех отраслях экономики Приморского края. Малое и среднее предпринимательство — это состоявшееся явление в жизни города, неотъемлемый элемент современной системы хозяйствования. С каждым годом вклад малого и среднего бизнеса в социально-экономическое развитие города становится более весомым. Малое и среднее предпринимательство обеспечивает решение проблем занятости населения, насыщения рынка разнообразными товарами и услугами путем создания новых предприятий и рабочих мест.

В настоящее время малые предприятия ведут свою деятельность во всех отраслях экономики Приморского края и являются неотъемлемым элементом современной системы хозяйствования. Однозначного определения малого бизнеса нет. Обычно его связывают с объемом деятельности и численностью работающих на предприятии. Именно, исходя из этих критериев, различают малый, средний и большой бизнес. В разных странах мира эти критерии различны. Однако чаще всего используется следующее деление предприятий:

- крупное — предприятие с численностью работающих до 500 человек;
- среднее — от 100 до 500 человек;
- малое — до 100 человек [2].

Малое и среднее предпринимательство позволяет успешно решать проблемы занятости населения, насыщения рынка различными товарами и услугами путем создания новых предприятий и рабочих мест. Конкретно роль малого бизнеса проявляется в том, что его развитие способствует:

- созданию новых рабочих мест;
- внедрению новых товаров и услуг;
- удовлетворению нужд крупных предприятий;

— обеспечению специализированными товарами и услугами.

Развитие малого предпринимательства в различных городах и районах Приморского края проходит неравномерно, как и в целом по России. Это обусловлено наличием в крупных городах, прежде всего во Владивостоке, развитой рыночной инфраструктуры, позволяющей реализовать предпринимательские проекты, а также более объемного потребительского рынка. Подавляющее большинство малых предприятий в крае ориентировались на торговлю и общественное питание. 11,7 % малых предприятий относилось к строительному сектору, 14,2 % — к сектору промышленного производства. Большинство промышленных предприятий сконцентрировалось в сфере легкой, деревообрабатывающей и пищевой промышленности [7].

Отличительной особенностью приморских малых предприятий стала высокая доля «теневых» секторов. По разным оценкам, сегодня она составляет от 30 до 50 % реального оборота субъектов малого и среднего предпринимательства в крае. Отсутствие должного правового регулирования сферы экспорта, высокие налоги и прибыли привели к теневым экономическим практикам. «Теневилизации» предпринимательской деятельности способствовало и создание огромного количества совместных предприятий, либо предприятий с иностранным капиталом, преимущественно созданных выходцами из КНР.

К числу основных причин негативной динамики можно отнести недостаточную поддержку предпринимательских структур со стороны государства, а также отсутствие эффективного управления внутри самих предприятий. Стоимость ресурсов на осуществление малого бизнеса. Низкий уровень государственных инвестиций и отсутствие отечественного лизинга на оборудование в Приморском крае и Дальневосточном регионе усугубляет и без того тяжелую ситуацию малых компаний. Не устойчивого финансового состояния компаний. Введения новых налогов, или требований лицензирования, благодаря которым частное предпринимательство становится нерентабельным.

Краевая целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Приморском крае» работает по следующим направлениям:

- безвозмездные субсидии на оплату части процентов по кредитам и лизинговым платежам,
- компенсация расходов на участие в выставках и ярмарках,
- компенсация затрат на сертификацию,
- компенсация на разработку фирменных логотипов.

Малые инновационные предприятия с 2010 года из краевого бюджета получают до 1 миллиона рублей

на компенсацию средств, потраченных на приобретение и модернизацию оборудования [3].

Сдерживающими факторами развития деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Приморском крае являются:

- несовершенство нормативно-правовой базы, необходимость упрощения и оптимизация системы налогообложения;
- отсутствие комплексного сопровождения начинающих предпринимателей, позволяющего, с одной стороны, получить свободный доступ к ресурсам, а с другой — получить базовые знания и застраховать себя от ошибок;
- предприятия сферы производства и услуг не имеют возможности воспользоваться банковскими кредитами на пополнение оборотного капитала из-за их высокой стоимости и, как правило, отсутствия достаточного для банка залогового обеспечения; низкий уровень подготовки многих руководителей малого и среднего предпринимательства и индивидуальных предпринимателей в вопросах правового, финансового, налогового законодательства. Ограниченность доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к информации о наличии ресурсов, в том числе излишков производственных площадей и технологического оборудования крупных предприятий. Эти ресурсы могут быть вовлечены в рыночный оборот малыми и средними предприятиями; слабое использование субъектов малого и среднего предпринимательства в качестве рычага решения социальных проблем и, в первую очередь, занятости населения.

Приморский край среди регионов Дальневосточного федерального округа занимает лидирующие позиции по основным показателям развития малого предпринимательства. Перспективы малого бизнеса в Приморье в большей степени зависят от законопроектов, которые принимаются органами государственной и муниципальной власти.

Правительство Российской Федерации предпринимает множество мер, которые должны помочь встать на ноги начинающим предпринимателям. Одним из направлений работы государственных и местных органов власти является снятие административных барьеров и выделение денежных средств на развитие малого бизнеса.

Несмотря на то, что многие россияне предпочитают работать в качестве подчиненных на предприятиях, некоторые граждане пробуют создавать собственное дело, которое вполне может стать успешным [4].

Малый бизнес обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без чего немыслима его высокая эффективность.

Проблемами, требующими принятия и реализации решений со стороны субъектов предпринимательской деятельности, для дальнейшего социально-экономического развития Приморского края являются:

- невысокая социальная ответственность субъектов малого и среднего предпринимательства не оформление трудовых отношений с наемными работниками,
- занижение фонда оплаты труда и платы ее в «конвертной» форме, несоблюдение законодательства об обязательном пенсионном страховании и социальном страховании;
- непропорциональность отраслей экономики, в которых осуществляют деятельность субъекты малого и среднего предпринимательства.

Преодоление существующих препятствий и дальнейшее поступательное развитие малого и среднего предпринимательства в Приморском крае. Возможны лишь на основе целенаправленной работы по созданию благоприятных условий для его развития путем оказания комплексной и адресной поддержки в информационном, образовательном, консультационном, научно-техническом, технологическом, финансовом направлениях, путем имущественного обеспечения, предоставления целого спектра деловых услуг, налаживания деловых контактов и кооперации, а также оказания поддержки в других аспектах, коллективная потребность в которых может возникнуть у предпринимателей. Программа позволит объединить и оптимизировать усилия органов местного самоуправления, а также негосударственных организаций для достижения намеченных целей.

В настоящее время предпринимателем стать стало гораздо проще. Получить часть стартового капитала из региональной казны вполне реально. В Приморском крае работает программа Министерства социального развития «О снижении напряженности на рынке труда». Один из её пунктов — помощь безработным в открытии собственного дела.

В Приморском крае также эта программа действует. Как показывает практика, желающих пополнить ряды бизнесменов не так уж и много. Почему безработные не идут за государственной поддержкой? Во-первых, в программе до сих пор не все разобрались, а кое-кто о ней за три года так и не узнал. Во-вторых, есть люди, которые и хотели бы работать на себя, но не верят в собственные силы. В-третьих, большинство населения считают, что «подъемные» от государства в 58800 рублей — сумма маленькая, на такие деньги нормальный бизнес вряд ли откроешь. Хорошо бы иметь и собственный стартовый капитал.

Так на какое собственное дело можно рассчитывать, имея в кармане 58800 рублей?

Процедура получения безвозмездной субсидии четко определена и сопровождается выполнением обязательных пошаговых действий. Безработному гражданину необходимо встать на учёт в центр занятости по месту регистрации и получить официальный статус безработного. Как только гражданин стал официально безработным, он может заявить о желании, поучаствовать в программе и приступить к написанию бизнес-плана.

Составить бизнес-план предлагают по одному из трёх вариантов. Можно закончить бесплатные 1–1,5 — месячные курсы в учебном центре. Затем будущие предприни-

матели защищают бизнес-планы по месту обучения и с готовыми проектами приходят в центр занятости. Другой вариант — записаться на 1–2-дневный бизнес-семинар, где помогут в оформлении бизнес-плана.

Третий путь — написать бизнес-план самостоятельно и защитить его перед комиссией в центре занятости. Комиссия заседает дважды в месяц.

С одобренным проектом можно открывать фирму. Регистрация займёт не более 10 дней. Как только новоявленный бизнесмен приносит свидетельство о регистрации в центр, составляется договор, и на счёт предпринимателя перечисляют 58 800 рублей.

Конечно, сумма, выплачиваемая на открытие дела, незначительная, а потому и количество предприятий, которые создают люди, невелико. Как правило, это бизнес из сферы торговли и обслуживания. Много бизнес-планов по автоуслугам: такси, автосервис, грузоперевозки. Нередко организуют производство мебели, бизнес по ремонту квартир и офисов. Комиссия центра занятости одобряет подобные проекты, потому что в этих сферах деятельности реально получить прибыль и, соответственно, показать, что деньги были потрачены рационально.

Финансовая помощь от государства хотя и безвозмездная, но всё-таки подлежит контролю. Через два месяца после получения денег бизнесмен обязан отчитаться перед государством, на что он их потратил. Кроме того, ещё в течение года предприниматель находится под контролем центра занятости. По словам специалистов, случаи, когда субсидии тратятся не по назначению, довольно редки.

Так же в рамках предоставления государственной услуги по содействию самозанятости всем безработным гражданам при государственной регистрации в качестве юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, крестьянских (фермерских) хозяйств возмещаются затраты на оплату государственной пошлины, оплату нотариальных действий и услуг правового и технического характера, приобретение бланочной документации, изготовление печатей, штампов [5].

На региональном уровне можно сделать многое по защите интересов предпринимательства. Очевидно, что без субсидий из федерального и региональных бюджетов просто не выжить. Совет молодых законодателей предлагает, например, рассмотреть возможность принятия законов, которые бы предоставляли компенсацию на часть затрат субъектов малого предпринимательства, осуществляющих экспортную деятельность и производящих импортозамещающую продукцию, на аренду коммерческой недвижимости, а также сохранить возможность пользоваться упрощённой схемой налогообложения.

Проведение эффективной последовательной политики в вопросе поддержки и развития предпринимательства, решение его проблем позволит стать малому и среднему бизнесу движущей силой экономического роста Приморского края в целом и повысит благосостояние его граждан. Приморский край признан лучшим регионом Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства и созданию для этого наиболее благоприятных условий [6].

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994, ред. от 01.09.2014) // «Собрание законодательства РФ», 01.09.2014.
2. Буров В. Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В. Ю. Буров. — Чита, 2011. — 441 с.
3. История предпринимательства в России. Курс лекций: учебное пособие / С. И. Сметанин. — 4-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2011. — 192 с.
4. Набатников В. М. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / В. М. Набатников. — Ростов-на Д.: Феникс, 2011 — 256 с.
5. Предпринимательство: учеб. / под редакцией В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка, В. А. Швандара. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 — 581 с.
6. Экономический словарь / Отв. ред. А. И. Архипов. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. — 486 с.
7. Федеральная служба государственной статистики / Режим доступа // www.gks.ru

Показатели конкуренции. Международная торговля Российской Федерации

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор;
Ефремова Екатерина Аркадьевна, студент;
Горыня Екатерина Валерьевна, студент;
Иванова Анастасия Александровна, студент
Санкт-Петербургский государственный университет

Проводится анализ статистических данных международного товарообмена Российской Федерации. Дана оценка годовых темпов роста общего товарооборота. Сделан критический анализ показателей концентрации международного рынка товарообмена.

Ключевые слова: конкуренция, коэффициент концентрации, моделирование, внешняя торговля, математическое моделирование

Зарождение Российской Федерации как государственного образования началось более 1 000 лет назад объединением народов вокруг Новгорода и Киева. Возникшие из этих центров Новгородская Республика и Киевская Русь вели интенсивный товарооборот с различными государствами Европы и Азии. Распад Киевской Руси на отдельные княжества превратил, фактически, торговлю уже между княжествами в межгосударственную [6]. Введение различных ограничений в торговле между княжествами усложнил и ослабил торговые связи между княжествами и странами Европы и Азии. Татаро-монгольское нашествие на Русь еще больше ослабило эти связи. Положение стало изменяться после объединения всех княжеств в единое государство. Наиболее интенсивно торговые связи стали восстанавливаться в XVIII—XIX веках. Но, несмотря на различные административные меры, направленные на развитие международной торговли [6], к концу XIX века импорт товаров в Россию был монополизирован Великобританией и Германией [22]. В то же время и основная масса товаров из России поступала на рынки Великобритании и Германии [22].

После распада Российской Империи возникло новое государство — Союз Советских Социалистических республик (СССР). За основу экономического развития страны была взята плановая система ведения хозяйства. Это отразилось и на внешней торговле СССР — с одной стороны плановая экономика внутри страны, а с другой стороны — рыночная система взаимоотношений внутри зарубежных стран. Анализ торговых взаимоотношений СССР с 1920 по 1940 гг. [23] показал, что импорт товаров к 1940 г. постепенно монополизировали две страны (Германия и США). Вместе с этим, в какой то степени, наблюдалось и постепенное улучшение конкурентных взаимоотношений в импорте товаров в СССР [23]. В 1945—1990 гг. межгосударственные торговые отношения наиболее интенсивно развивались между странами социалистического лагеря с плановой экономикой. Но и здесь, как и в Российской Империи, в импорте товаров в СССР преимущество имели 2—3 страны [23].

Внешняя торговля Российской Федерации. В образовавшихся после распада в 1990-е годы СССР государствах, произошел отказ от принципов плановой эконо-

мики и был взят курс на создание рыночной экономики. И здесь, по-видимому, для Российской Федерации (РФ) возникла очередная возможность создать действительно рыночную конкурентную среду, как во внутренней торговле, так и во внешней. После накопленного опыта во внешней и внутренней торговле были приняты: в 2003 году Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [41], в 2006 — «Закон о защите конкуренции» [42], в 2009 году — Федеральный закон Российской Федерации «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [43].

На импорт и экспорт товаров этими законами количественные ограничения, за исключением особых случаев, не накладываются. Внешняя торговля регулируется государством, но неоправданное вмешательство во внешне-торговую деятельность исключается. Внутренняя торговля также регулируется государством, но провозглашается рыночная система взаимоотношений между различными субъектами торговых взаимоотношений [42]. Как внутренней торговлей, так и внешней могут заниматься все субъекты Российской Федерации. Основные статистические данные по внешней торговле РФ опубликованы в [33—36].

Конкуренция. В производстве и реализации товаров участвует множество субъектов. У каждого из них свои технологические циклы, материальные потери, интеллектуальный потенциал, географическое расположение и т. п. [1, 3—5, 10, 16, 17, 18, 28—30]. Все это влияет и на цену произведенного товара. При множестве хозяйствующих субъектов на рынке, потребитель стремится приобрести товар по наименьшей цене, поскольку, как правило, он и сам является участником производства каких-то товаров. Стремление хозяйствующих субъектов и потребителей различными способами «давления» друг на друга минимизировать свои расходы или максимизировать доходы вызывает «конфликт интересов». Это приводило как к положительным результатам, так и к не желательным [8, 9, 14, 45, 52, 55—57]. Возникающие между хозяйствующими субъектами противоречия периодически трансформируются в торгово-промышленные и финансовые кризисы, а иногда вызывают и военное противостояние [6]. Органы управления государством, решая различные внутригосударственные за-

дачи и задачи межгосударственных взаимоотношений, как правило, устанавливают правила взаимоотношений между субъектами.

В Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [43] под внешнеторговой деятельностью понимаются сделки в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью [33–36]. Государство регулирует внешнеторговую деятельность запретами и ограничениями торговли услугами и интеллектуальной собственностью, таможенными тарифами, мерами экономического и административного характера, предусмотренные законами РФ. Но, в общем, импорт и экспорт товаров должен осуществляться без количественных ограничений. Внешнеторговую деятельность, фактически, не ограничивает и Федеральный закон о защите конкуренции [42].

Эволюция внешнеторговой деятельности ее участников с различными экономическими интересами идет по пути создания торговых объединений (межгосударственных, отраслевых и т. п.), каждое из которых имеет свои внутренние правила торговли, защищающие его интересы [31, 32]. Поэтому не все участники внешнеторговой деятельности на территории РФ находятся в одинаковых условиях. Тем не менее, в первом приближении можно считать, что импорт товаров в Российскую Федерацию с момента ее образования для всех субъектов был открытым с равными условиями деятельности для всех участников внешнеторговой деятельности. Поскольку количественных ограничений на ввоз и реализацию товаров, и число участников внешнеторговой деятельности законом не устанавливается, то это может привести к образованию монополий или «недобросовестной» конкуренции [42]. В законе о защите конкуренции количественные критерии выявления наличия конкуренции не предусмотрены. Даются лишь критерии определения доминирующего положения одного, трех или пяти хозяйствующих субъектов.

Коэффициент концентрации. Коэффициент концентрации рынка CR_n подсчитывается по формуле

$$CR_n = \frac{\sum_{k=1}^n V_k}{\sum_{k=1}^N V_k},$$

где V_k ($k = 1, 2, \dots, N$) объем продаж k -ого субъекта на рынке, n — число самых крупных субъектов участников рынка, N — общее число хозяйствующих субъектов на рынке.

В законе о защите конкуренции зафиксированы три коэффициента концентрации CR_1 , CR_3 и CR_5 . Если хотя бы один из этих коэффициентов концентрации превышает свое пороговое значение (0.3, 0.5, 0.7 соответственно), то рынок считается высококонцентрированным.

В аналитических исследованиях используется и индекс Херфиндаля-Хиршмана

$$H_N = \sum_{k=1}^N V_k^2.$$

Рынок считается высококонцентрированным, если $H_3 < 0,1$.

Наряду с этими показателями, характеризующими конкуренцию, разработано достаточно много и других: коэффициент относительной концентрации, коэффициент энтропии, коэффициент вариации рыночных долей, модифицированный коэффициент Джинни, ранговый индекс концентрации (индекс Холла — Тайдмана, индекс Розенблюта), индекс максимальной доли и другие индексы, которые используются в исследованиях [25–27, 37, 38]. Анализ внешней торговли Российской Империи в XIX веке и СССР в XX веке, проведенный в работах [22, 23], показал, что наиболее «чувствительными» к изменению конкурентной среды являются коэффициент концентрации и индекс Херфиндаля-Хиршмана.

Обороты внешней торговли РФ в 1991–2014 гг. Начиная с 1991 года, Российская Федерация осуществляла торговые операции с большинством стран мира [33–36]. Динамика изменения общего импорта товаров в РФ и общего экспорта товаров из РФ в зарубежные страны с 1995 по 2014 гг. отражена на рисунке 1. На рисунке 2 отражена динамика изменения товарооборота услуг. Расчет проводился в долларах США. В 1998 году произошло резкое падение курса рубля по отношению к доллару. Поэтому за единицу приняты данные за 1999 год. Как следует из анализа статистических данных (рис. 1) объемы и экспорта и импорта росли по экспоненциальному закону $f(t) = Ae^{\mu t}$ (на рис. 1 и 2 — пунктирная линия) с удельной скоростью роста $\mu = 0,18$. После финансового кризиса 2008 года происходило падение товарооборота, с последующим его ростом начиная с 2010 года. При этом произошло резкое уменьшение скорости роста, как импорта, так и экспорта (рис. 1). Скорости роста импорт и экспорт услуг после кризиса 2008 года восстановились (рис. 2). Поскольку объемы экспорта и импорта постоянно растут (рис. 102), то по интегральным характеристикам международного товарообмена РФ установить недобросовестную конкуренцию не удастся.

Динамика товарооборота с большинством зарубежных стран, кроме стран СНГ, практически не отличается от динамики общего товарооборота. Коэффициенты корреляции по импорту для большинства стран с 1995 по 2013 год изменяется от 0.65 до 0.98. В этом же диапазоне изменяется и коэффициент корреляции Спирмена. Скорость роста экспорта в страны СНГ из РФ практически не отличается от скорости роста общего экспорта. Импорт из стран СНГ в РФ, начиная с 1999 года, стал уменьшаться. На рис. 3 отражено изменение общего импорта в РФ, импорта из стран СНГ и импорта из стран вне СНГ.

Как следует из анализа статистических данных (рис. 3), в РФ постепенно вытесняется импорт товаров и услуг из стран СНГ из стран вне СНГ (рис. 3).

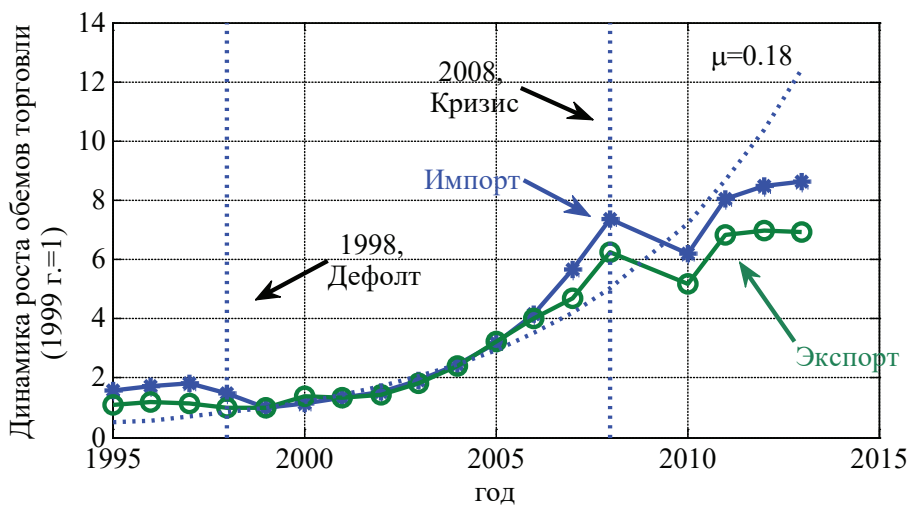


Рис. 1.

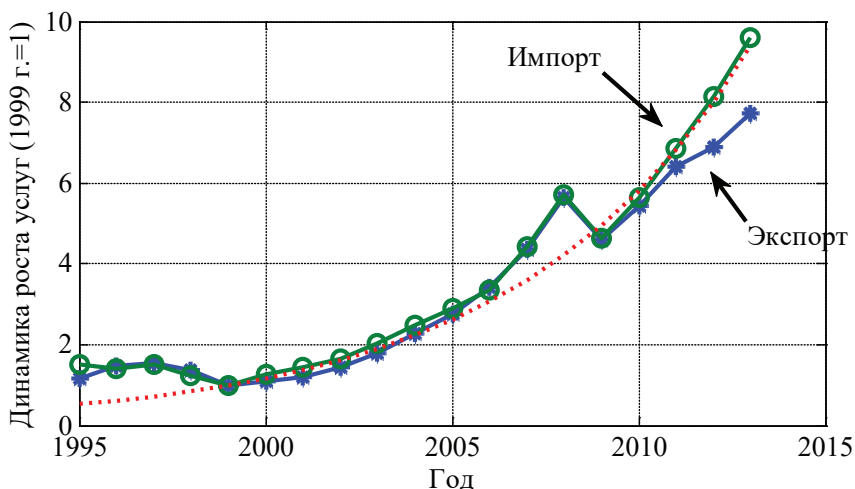


Рис. 2.

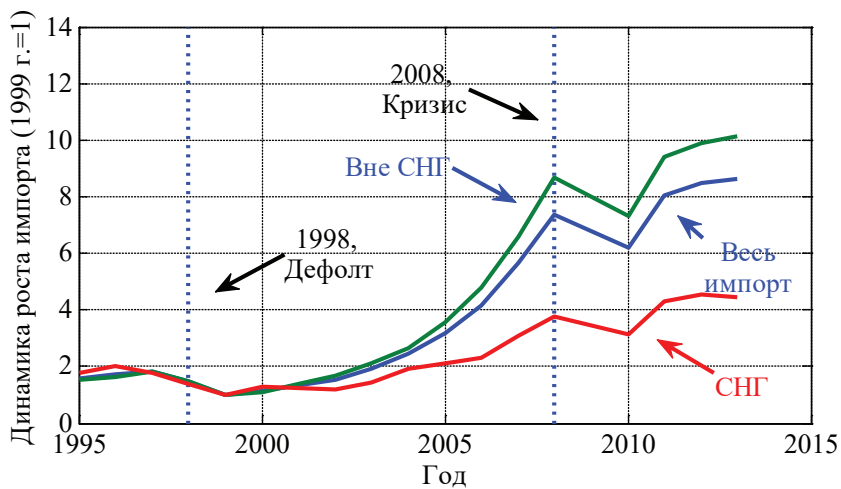


Рис. 3.

Основной торговый оборот СССР осуществлял со странами участниками Совета Взаимопомощи [23]. По импорту товаров в СССР первые три позиции занимали Германия, Чехословакия и Польша [23]. Переориентация экономики РФ на рыночные взаимоотношения привела

и к изменению первой тройки стран импортеров в РФ. На рис. 4 отражена доля (в % от общего импорта) импорта Китая, Японии, Германии, США и Италии в РФ с 1995 по 2013 гг., стран превысивших 5 %-й рубеж в общем объеме импорта.

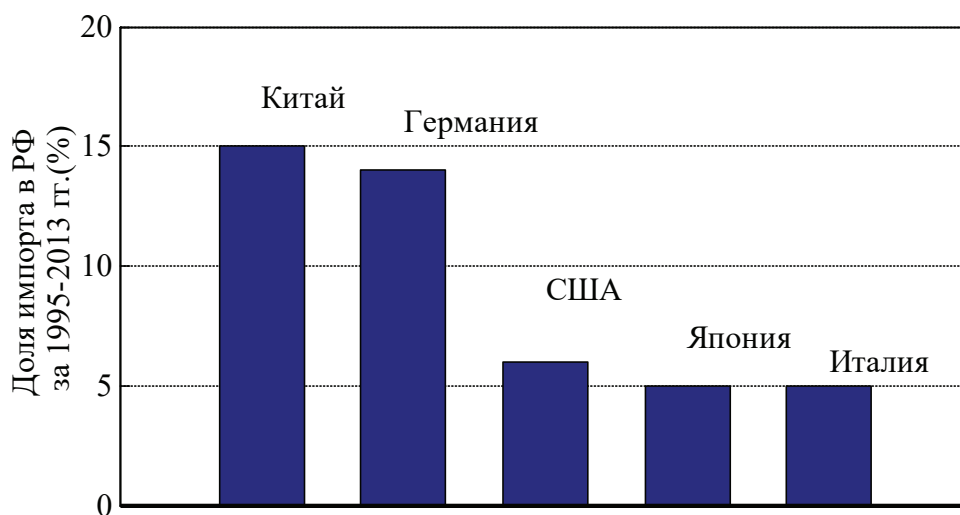


Рис. 4.

Динамика импорта в РФ из Китая, Японии и Германии с 1995 по 2013 гг. отражена на рис. 5. Символом * отмечены значения, полученные на основе статистических данных. Данные за 1995 год приняты равными единице. Рост общего товарооборота с 1999 по 2013 годы, за исключением кризисных 2008 и 2009 годов, постоянно рос (рис. 1) с удельной скоростью роста около 18 % в год практически со всеми странами. В 2003 году произошло значительное изменение скорости импорта в РФ из Китая и Японии.

На рис. 5 отражена динамика импорта РФ из Китая, Японии и Германии с 1995 по 2013 гг. Удельная скорость роста импорта Германии в РФ около 18 % в год, Японии — 22 %, Китая — 28 %. Если эти темпы роста импорта сохраняются [55], то через 12–13 лет импорт из Китая будет составлять около 38 % от общего импорта, а из Японии уменьшится до 13 %, из Германии — до 5 % от общего импорта. Китай в таком случае можно будет считать монополистом на российском рынке.

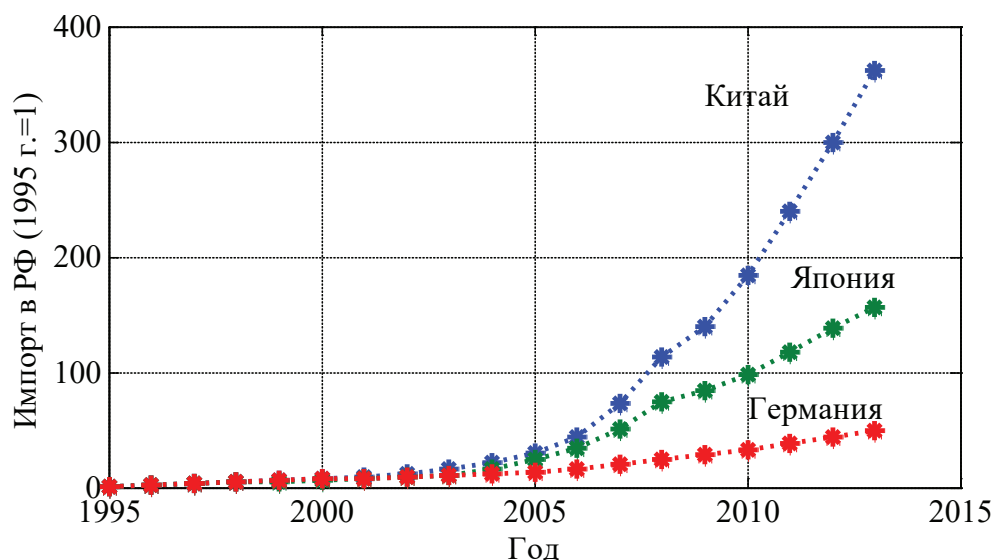


Рис. 5.

Области и республики. При анализе статистических данных учтены 82 области, входящие в семь округов РФ [33–36]. Основным показателем является объем импорта на одного жителя округа или области (республики). Динамика коэффициентов концентрации CR_1 , CR_3 и CR_5 и индекса Херфиндаля-Хиршмана H_3 с 2000 по 2014 гг.

отражена на рис. 6. Как следует из анализа динамики показателей концентрации (рис. 6) с 2000 года по 2005 год эти показатели росли, после временного падения после 2005 начиная с 2008 года они стали возрастать одновременно с резким увеличением импорта в РФ из Китая и Японии (рис. 5).

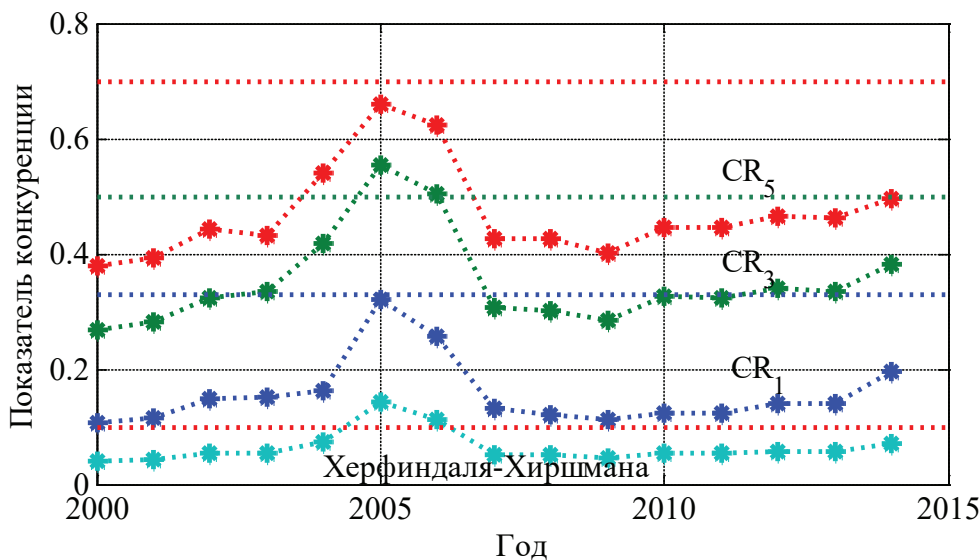


Рис. 6.

Доля (в %) от общего объема импорта в области и республики РФ за 2000–2014 годы отражена на рис. 7. Наибольшая доля принадлежит г. Москва (14 %), наименьшая — республике Ингушетия (около 0.03 %). В семнадцать областей импорт составил более 1 % от общего импорта. Доля импорта в этой группе от максимальной до минимальной изменяется по экспоненци-

альному закону с удельной скоростью убыли около 0.16. Этот же показатель в группе областей с импортом менее 1 % равен 0.04 (рис. 1).

Из 82 областей 9 превысили 3 % рубеж (табл. 1) и на них приходится 50 % от общего импорта. В таблице 1 приведены области, импорт в которые превысил 3 % от общего импорта в РФ.

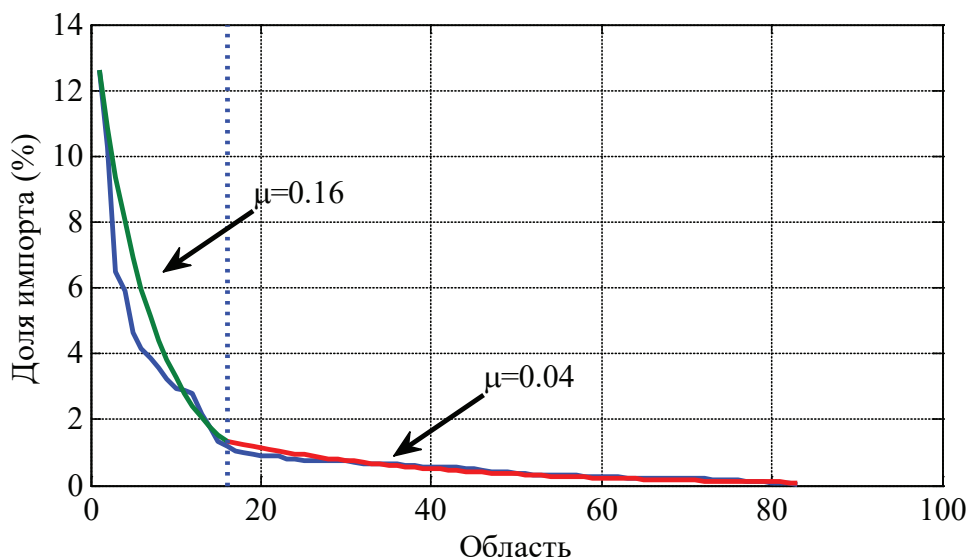


Рис. 7.

Таблица 1. Области с наибольшими долями импорта

Область	% от общего импорта в РФ
Калининградская	12
г. Москва	10
г. Санкт-Петербург	6
Калужская область	5
Еврейская автономная	4
Ленинградская область	4
Камчатский край	3
Московская область	3
Приморский край	3
Итого	50

Импорт товаров в округа. Доля импорта в семь округов РФ от общего объема импорта в страну с 2000 года по 2014 год включительно отражена в таблице 2. Основная масса продукции (69 %) была ввезена в два округа: Центральный и Северо-Западный.

Динамика импорта в округа отражена на рисунке 8 — скорости увеличения импорта практически одинаковы для Центрального и Северо-Западного округов, для Южного и Приволжского округов, для Сибирского и Уральского округов.

Таблица 2. Импорт товаров в округах

Округ	% от общего импорта округа
Центральный	36
Северо-западный	33
Дальневосточный	15
Уральский	5
Приволжский	4
Южный+Северо-Кавказский	4
Сибирский	3

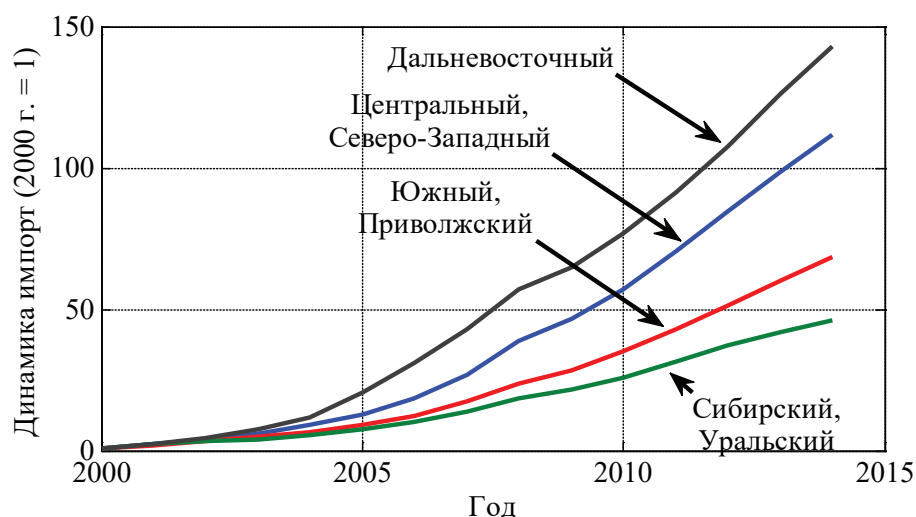


Рис. 8.

Центральный округ. Изменение индексов концентрации CR_1 , CR_3 и CR_5 и индекса Херфиндаля-Хиршмана H_3 с 2000 по 2014 гг. отражено на рис. 9. Доля суммарного импорта в области округа с 2000 по 2014 гг. в общем импорте в округ приведена на рис. 10. Коэффициент Херфиндаля-

Хиршмана и коэффициент концентрации CR_3 на рассматриваемом промежутке времени не принимали значений ниже пороговых (рис. 9). В общем импорте основная доля принадлежит трем из 18 областей округа (г. Москва, Московская и Калужская области).

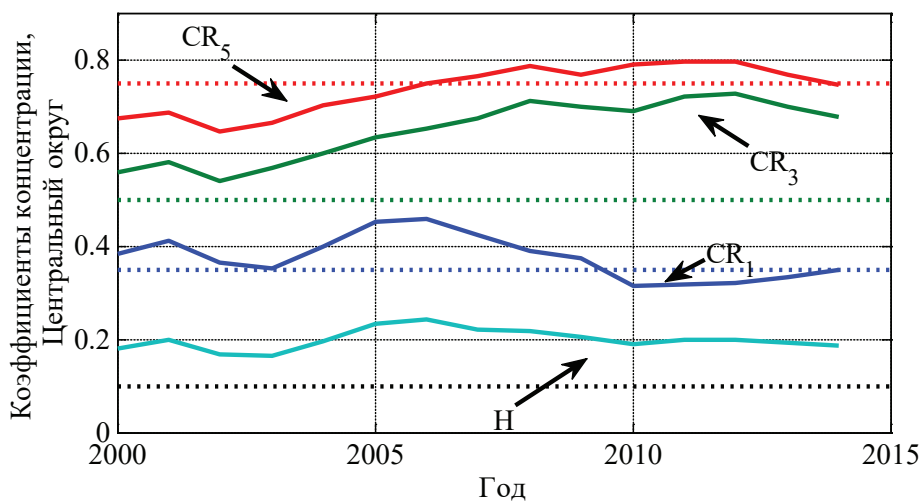


Рис. 9.

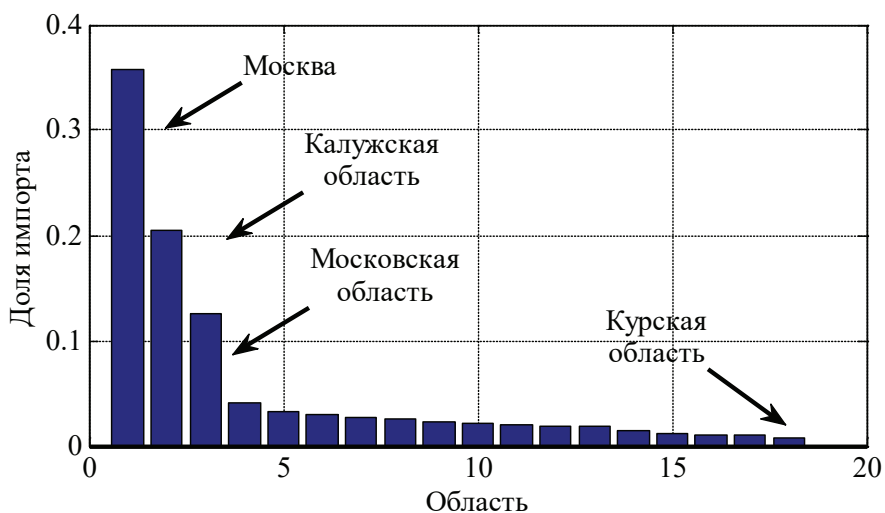


Рис. 10.

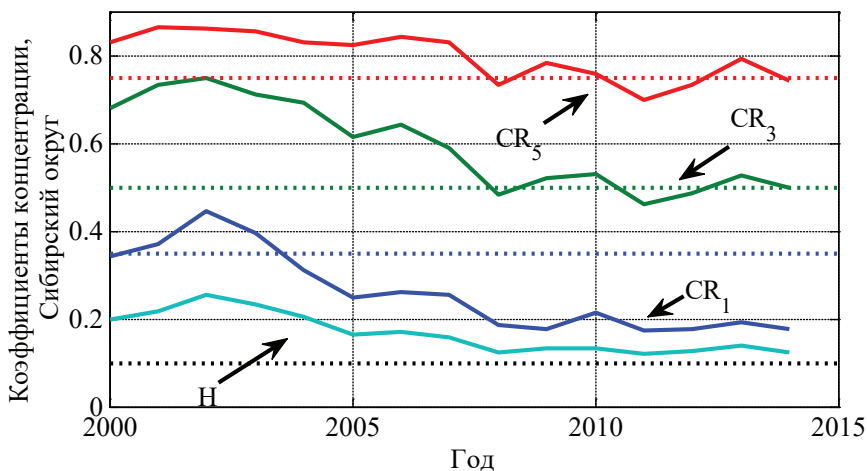


Рис. 11.

Сибирский округ. Изменение индексов концентрации CR_1 , CR_3 и CR_5 и индекса Хефиндала-Хиршмана H_3 с 2000 по 2014 гг. отражено на рис. 11. Доля суммарного импорта в области округа с 2000 по 2014 гг. в общем им-

порте в округ приведена в таблице 3. Показатели конкуренции в 2000 году превышали пороговые значения (рис. 11). Со временем коэффициент концентрации CR_1 опустился ниже порогового значения, а коэффициенты кон-

центрации CR_3 и CR_5 и индекс Херфиндаля-Хиршмана начиная с 2008 года колеблется около пороговых значений

(рис. 11). В общем импорте основная доля принадлежит шести из 12 областей округа (таблица 3).

Таблица 3. Доля импорта в области Сибирского округа

Область	% от общего импорта в округ
Забайкальский край	17
Республика Алтай	14
Республика Хакасия	14
Новосибирская область	12
Красноярский край	11
Иркутская область	10
Кемеровская область	6
Омская область	5
Томская область	5
Алтайский край	3
Республика Бурятия	2
Республика Тыва	1

Северо-Западный округ. Изменение индексов концентрации CR_1 , CR_3 и CR_5 и индекса Хефиндаля-Хиршмана H_3 с 2000 по 2014 гг. отражено на рисунке 12. Доля суммарного импорта в области округа с 2000 по 2014 гг. в общем импорте в округ отражена на рисунке 13. По-

казатели конкуренции, начиная с 2000 года, растут, превышая пороговые значения (рис. 12) на всем рассматриваемом временном интервале. В общем импорте основная доля принадлежит трем из 11 областей округа (рис. 13).

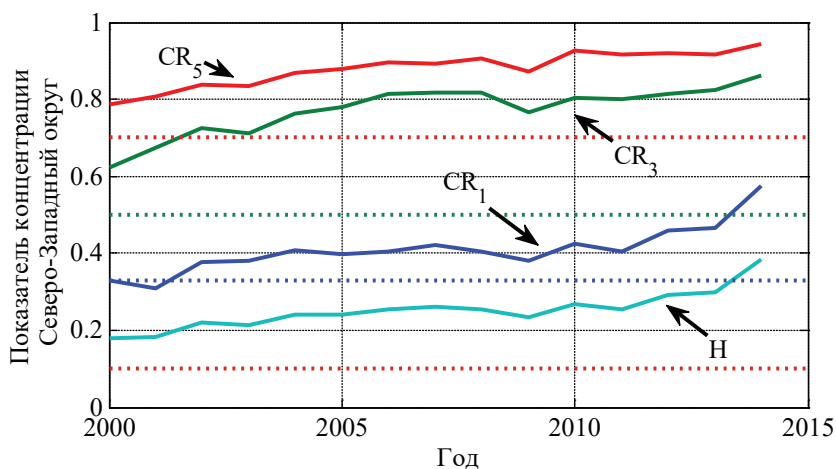


Рис. 12.

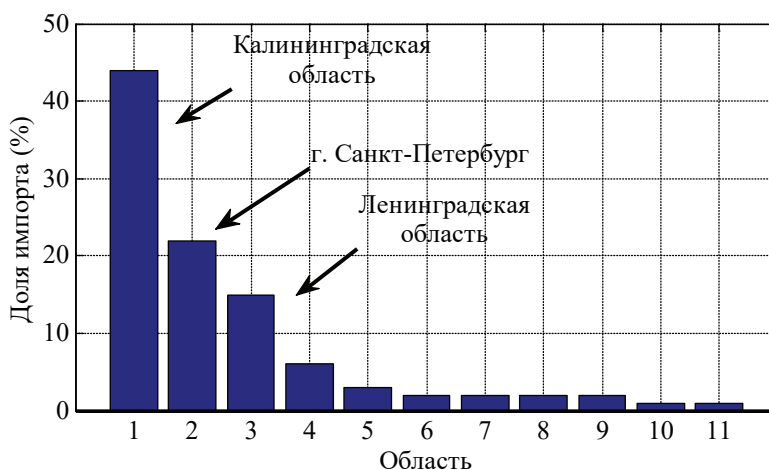


Рис. 13.

Приволжский округ. Изменение индексов концентрации CR_1 , CR_3 и CR_5 и индекса Херфиндаля-Хиршмана с 2000 по 2014 гг. отражено на рисунке 14. Доля суммарного импорта в области округа с 2000 по 2014 гг. в общем импорте в округ приведена в таблице 4. Коэффициент

Херфиндаля-Хиршмана и коэффициенты концентрации CR_3 и CR_5 после 2005 года колеблются около пороговых значений. В общем импорте основная доля принадлежит трем из 14 областей округа (Новгородская область, республика Татарстан и Самарская область, таблица 4).

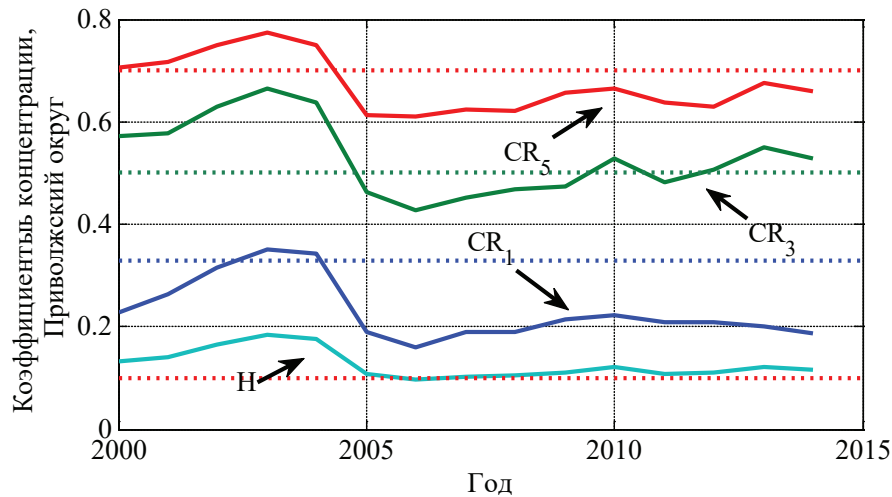


Рис. 14.

Таблица 4. Доля импорта в области Приволжского округа.

Область	% от общего импорта в округ
Нижегородская область	17
Республика Татарстан	15
Самарская область	15
Кировская область	7
Пермский край	6
Республика Мордовия	5
Удмуртская Республика	5
Чувашская Республика	5
Саратовская область	5
Ульяновская область	5
Республика Башкортостан	4
Оренбургская область	4
Пензенская область	4
Республика Марий Эл	3

Таким образом, в общем импорте товаров и услуг в РФ показатели концентрации CR_1 , CR_3 и CR_5 (для зарубежных участников рынка) не превышают пороговых значений (рис. 4). В допустимых пределах они находятся по импорту товаров и услуг на душу населения во все области РФ (рис. 6). Вместе с этим 50 % общего импорта приходится на 9 областей из 82, а один субъект из 82 субъектов потребляет 14 % импорта. Есть и резкое отличие в долях импорта по группам из 17 и 65 областей (рис. 7). При равномерном распределении импорта на одну область должно приходиться около 1.2 % от общего импорта.

Из семи округов на два приходится более 30 % импорта (табл. 2). На три округа из 7 приходится 84 % об-

щего импорта РФ. В Центральном округе коэффициенты концентрации CR_1 , CR_3 и CR_5 и индекса Херфиндаля-Хиршмана с 2000 по 2014 ниже пороговых значений не опускались (рис. 9). Основная доля импорта падает на 3 субъекта из 18: г. Москва, Калужскую и Московскую области. В Северо-Западном округе показатели концентрации, начиная с 2002 года превышают свои пороговые значения. Три области округа (г. Санкт-Петербург, Калининградская и Ленинградская области) из 11 потребляют 84 % импорта (рис. 13). В Приволжском округе показатели концентрации колеблются около своих пороговых значений. Распределение импорта по областям округа, за исключением трех, практически равномерное (табл. 4). В сибирском округе

показатели конкуренции колеблются около пороговых значений. По распределению импорта половина областей округа имеет близкие показатели (табл. 3).

Таким образом, как следует из проведенного анализ, несмотря на отсутствие ограничений во внешней торговле Российской Федерации, декларируемых законом о внешней торговле и законом о защите конкуренции, «добро-совестная» конкуренция импорта в РФ отсутствует.

О математических моделях конкуренции. В основе большинства моделей лежит модифицированная модель Вольтерра, учитывающая межвидовую и внутривидовую конкуренции [2]

$$\begin{aligned} \frac{du_1}{dt} &= u_1(1 - u_1 - \gamma_1 u_2), \\ \frac{du_2}{dt} &= \gamma_2 u_2(1 - u_2 - \gamma_2 u_1), \end{aligned}$$

в которой u_1 и u_2 — численности популяций, а γ_1 , γ_2 и γ_1 , γ_2 — параметры. Эта модель применяется для описания конкуренции и в биоценозах, и в экономических системах. Многочисленные «вольтерровские» модели конкуренции, разработанные на основе этой модели, представлены задачей Коши для системы обыкновенных дифференциальных уравнений [20, 44, 49–51, 53, 58, 59]. Однако, как показывает анализ статистических данных по импорту товаров и услуг в РФ, рынок пространственно неоднороден (рис. 7, 10, 13; табл. 1–4). Модели конкуренции на территории можно разрабатывать на основе аппарата механики сплошных сред [12, 13, 15, 54,]. В этом случае они будут

представлены начально-краевой задачей для системы дифференциальных уравнений в частных производных. Математические задачи в этом случае имеют, как правило, неединственное решение [11, 24, 39, 40, 46, 47]. Но это, в свою очередь, позволяет дать более реалистичный прогноз об эволюционных изменениях в исследуемой системе.

Показатели конкуренции не только зависят от географического расположения конкурирующих субъектов, но и не являются гладкими функциями времени (рис. 9, 11, 12, 14). То есть постоянно и повсеместно происходит изменение конкурентных взаимоотношений. Эти изменения можно объяснить движением субъектов, направленным на уменьшение отрицательного влияния друг на друга. По-видимому, наиболее реальными моделями, описывающих такие процессы, могут быть модели «поиска экономических ниш» [7, 11, 19, 21, 48].

Заключение. Структура импорта товаров и услуг в РФ достаточно сложная. По общим показателям (по значениям коэффициентов концентрации) из расчета доли импорта на душу населения рынок можно считать неконцентрированным. В то же время на отдельных территориях по тем же показателям рынок следует считать высококонцентрированным. Это несоответствие можно рассматривать как несовершенство критериев оценки конкуренции на рынке хозяйствующих субъектов. Вместе с этим для оценки конкуренции на рынках, имеющих пространственную структуру, необходимы, по-видимому, критерии отличные от предусмотренных в законе о защите конкуренции.

Литература:

1. Багунц, М. Г. Конкуренентоспособность региона: сущность и понятие // Молодой ученый. — 2015. — № 10. — С. 502–505.
2. Базыкин, А. Д. Нелинейная динамика взаимодействующих популяций. Москва-Ижевск: Институт компьютерных технологий. — 2003. 368 с.
3. Волостнов, Н. С. Сектор государственных предприятий в смешанной экономике России: институциональные «ловушки» формирования // Приволжский научный вестник. — 2014. — № 12–2 (40). — С. 5–8.
4. Гасратов, М. Г., Гасратова Н. А. Сетевая модель управления запасами для случая ценовой конкуренции // Математическая теория игр и ее приложения. — 2015. — Т. 7. — № 1. — С. 32–49.
5. Гасратова, Н. А., Гасратов М. Г. Сетевая модель управления запасами для случая количественной конкуренции // Сибирский журнал индустриальной математики. — 2015. — Т. 18. — № 1. — С. 14–27.
6. Гладков, И. С., Пилоян М. Г. История мировой экономики. Москва. ИЕ РАН; Про-спект, 2016. — 384 с.
7. Горыня, Е. В., Колпак Е. П. Математические модели поиска экологической ниши // В сборнике: Устойчивость и процессы управления Материалы III международной конференции. — 2015. — С. 469–470.
8. Гурова, И. Е., Севрюков А. В. Методический подход к оценке влияния концентрации ресурсов на эффективность производства // Молодой ученый. — 2015. — № 1. — С. 201–204.
9. Демидова Д. А., Алферов Г. В., Колпак Е. П., Смирнова Т. Е. Нелинейный процесс взаимодействия между коррумпированной фирмой и отделом по борьбе с коррупцией // Проблемы механики и управления: Нелинейные динамические системы. — 2015. — № 47. — С. 17–31.
10. Дышловой, И. Н. О некоторых закономерностях развития региональной экономики России и проявления их в экономике республики Крым // Приволжский научный вестник. — 2015. — № 4–1 (44). — С. 66–73.
11. Екимов, А. В. Анализ множества достижимости нелинейных управляемых систем // Естественные и математические науки в современном мире. — 2014. — № 15. — С. 8–13.

12. Екимов, А. В. К вопросу об ограниченности интегральной воронки в билинейных управляемых системах // Системы управления и информационные технологии. — 2014. — Т. 56. — № 2.1. — С. 138–142.
13. Екимов, А. В. К вопросу об эргодическом поведении полумарковского случайно-го процесса // Труды математического центра имени Н.И. Лобачевского. — 2013. — Т. 46. — № 11. — С. 185–186.
14. Ефремова, Е.А., Колпак Е.П. О стабильности валютной системы. Металлические деньги // Молодой ученый. — 2016. — № 7 (111). — С. 836–843.
15. Жабко, А. П., Екимов А. В., Смирнов Н. В. Анализ асимптотики решения системы интегральных уравнений типа свертки с нормированным ядром // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 1: Математика. Механика. Астрономия. — 2000. — № 1. — С. 27.
16. Звягин, Л. С. Системный анализ в управлении экономикой // Приволжский науч-ный вестник. — 2014. — № 5 (33). — С. 101–103.
17. Зорина, В.В. Банковская конкуренция в российской экономике // Молодой уче-ный. — 2015. — № 18. — С. 260–263.
18. Калиновский, Б. О. О развитии и распространении идеи свободной торговли и применении ее к положительным законодательствам в главных западноевропейских государствах. С. Петербург, тип. Рюмина и комп., 1859. — 221 с.
19. Колпак, Е.П., Габриелян Л. А., Бронникова А. И., Крылова В. А. О математических моделях симбиоза // Молодой ученый. — 2015. — № 4 (84). — С. 6–14.
20. Колпак, Е.П., Горыня Е. В., Полежаев В. Ю. Математическая модель конкуренции двух популяций (линейный ареал) / В сборнике: Современные методы прикладной математики, теории управления и компьютерных технологий (ПМТУКТ-2014) сборник трудов VII Международной конференции. 2014. С. 206–209.
21. Колпак, Е. П., Горыня Е. В. Математические модели «ухода» от конкуренции // Молодой ученый. — 2015. — № 11. — С. 59–70.
22. Колпак, Е. П., Горыня Е. В., Иванова А. А. Показатели конкуренции. Международная торговля России в XIX веке // Молодой ученый. — 2016. — № 3 (107). — С. 534–547.
23. Колпак, Е. П., Горыня Е. В., Иванова А. А. Показатели конкуренции. Международная торговля СССР // Молодой ученый. — 2016. — № 4. — С. 402–413.
24. Колпак, Е. П., Горыня Е. В., Крылова В. А., Полежаев Д. Ю. Математическая модель конкуренции двух популяций на линейном ареале // Молодой ученый. — 2014. — № 12 (71). — С. 12–22.
25. Коцофана, Т. В., Стажкова П. С. Сравнительный анализ применения показателей концентрации на примере банковского сектора РФ // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. — 2011. — № 4. — С. 30–40.
26. Кураева, Н. К., Аникин А. В. Индикаторный анализ конкуренции в российском банковском секторе // Молодой ученый. — 2015. — № 12. — С. 433–438.
27. Лазаренко, А.А. Методы оценки конкурентоспособности // Молодой ученый. — 2014. — № 1. — С. 374–377.
28. Миндлин, Ю.Б., Колпак Е. П., Балыкина Ю. Е. Проблемы использования кластеров в российской федерации // Вестник НГУЭУ. — 2014. — № 1. — С. 22–32.
29. Миндлин, Ю. Б., Колпак Е. П., Гасратова Н.А. Отличительные признаки кластеров и практика их применения в России // Политика и общество. — 2015. — № 5. — С. 666–675.
30. Моисеев, Е. А., Моисеева Е. Г. Роль высокотехнологичных корпораций в современной экономике // Приволжский научный вестник. — 2014. — № 12–3 (40). — С. 126–128.
31. Оболенский, В. П. Протекционизм и свобода торговли в современном мире // Мировая экономика и международные отношения. — 2013. — № 12. — С. 14–23
32. Романовская, Е. В. Крупные корпорации как конкурентный фактор развития отечественной экономики // Приволжский научный вестник. — 2015. — № 5–2 (45). — С. 35–36.
33. Российский статистический ежегодник. 2003: Стат.сб./Госкомстат России. — М., 2003. — 705 с.
34. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат.сб./Росстат. М., 2005. — 819 с.
35. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат.сб./Росстат. М., 2010. — 813 с.
36. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб./Росстат. М., 2014. — 693 с.
37. Саяпин, В. В., Ляпин Н. А., Ширяев С. А. Подходы к определению показателей конкурентоспособности грузового автотранспортного предприятия // Молодой ученый. — 2015. — № 6. — С. 210–214.
38. Светульников, М. Г., Волков А. В. Проблема измерения уровня конкуренции в целях разработки предпринимательских решений // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2010. — № 8 (114). — С. 107–113.
39. Степенко, Н. А. О диссипативности неавтономных систем по нелинейному приближению // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 10: Прикладная математика. Информатика. Процессы управления. — 2004. — № 3–4. — С. 160–169.

40. Степенко, Н. А. О некоторых критериях диссипативности колебательных систем с переменными параметрами // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 1. Математика. Механика. Астрономия. — 2004. — № 1. — С. 50–54.
41. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. N 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». <http://base.garant.ru/12133486/1/>. (10.06.2016).
42. Федеральный закон Российской Федерации от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции». <http://krimlin.ru/act/bank/24149>. (10.06.2016).
43. Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». <http://www.rg.ru/2009/12/30/torgovlya-dok.html/>. (10.06.2016).
44. Braselton, J., Waltman P. A competition model with dynamically allocated inhibitor production // *Mathematical Biosciences*. — 2001. V. 173. — N 2. — P. 55–84.
45. Doronina, I. I., Borobov V.N., Ivanova E. A., Gorynya E. V., Zhukov B. M Agro-industrial Clusters as a Factor of Increasing Competitiveness of the Region // *International journal of economics and financial issues*. — 2016. — T. 6 (1S). — 295–299.
46. Ekimov, A. V. Qualitative analyses of attainability set of nonlinear controllable systems // *Proc. 20th Int. Workshop Beam Dynamics and Optimization, St.Petersburg, Russia*. — 2014. — С. 51.
47. Kabrits, S. A., Kolpak E. P. Numerical study of convergence of nonlinear models of the theory of shells with thickness decrease // В сборнике: *AIP Conference Proceedings*. — 2015. — С. 300005.
48. Kolpak, E.P, Gorynya E. V. Mathematical models of ecological niches search // *Applied Mathematical Sciences*. — 2016). — T. 10, № 38. — С. 1907–1921. <http://dx.doi.org/10.12988/ams.2016.64139>.
49. Kolpak E. P., Frantsuzova I. S., K. S. Alexandrovich K. S. A mathematical model of thyroid tumor // *Global Journal of Pure and Applied Mathematics*. — 2016. — T. 12, № 1. — С. 55–66.
50. Kolpak, E. P., Kabrits S. A., Bubalo V. The follicle function and thyroid gland cancer // *Biology and Medicine*. — 2015. — T. 7 (1). — BM060.15.
51. Křivan, V. Competition in di- and tri-trophic food web modules // *Journal of Theoretical Biology*. — 2014. — V. 343. — P. 127–137.
52. Mindlin, Y.B., Kolpak E. P., Gasratova N. A. Clusters in system of instruments of territorial development of the Russian Federation // *International Review of Management and Marketing*. — 2016. — T. 6, № 1. — 245–249.
53. Mirrahimi, S., Perthame B., Yuichiro Wakano J. Direct competition results from strong competition for limited resource // *Journal of Mathematical Biology*. — 2014. — V. 68. — 931–949.
54. Murray, D. D. *Mathematical biology*. N. Y. Springer. 2002. — 551 p.
55. Grigorenko, O.V., Klyuchnikov D. A., Gridchina A. V., Litvinenko I. L., Kolpak E. P. The Development of Russian-Chinese Relations: Prospects for Cooperation in Crisis // *International Journal of Economics and Financial Issues*. — 2016. — T. 6, № 1S. — 256–260.
56. Polyakhova, E. N., Starkov V.N., Stepenko N. A. Solar sailing out of ecliptic plane // В сборнике: *2015 International Conference «Stability and Control Processes' in Memory of V.I. Zubov (SCP) 2015*. — С. 65–68.
57. Shiryaev, D.V., Litvinenko I. L., Rubtsova N. V., Kolpak E. P., Blaginin V. A., Zakharova E. N. Economic clusters as a form of self-organization of the economic system // *International Journal of Economics and Financial Issues*. — 2016. — T. 6. — № S1. — С. 284–288.
58. Starkov, V. N., Stepenko N. A. Computer modeling of trajectories in spatially non-uniform gravitational fields / *International conference on computer technologies in physical and engineering applications (IVESC–ICEE–ICCTPEA–BDO 2014)*. June 30–July 4. 2014, Russia, Saint-Petersburg, pp. 175–176.
59. Starkov, V. N., Stepenko N. A. Simulation of particle motion in the given speed fields / В сборнике: *2015 International Conference “Stability and Control Processes” in Memory of V.I. Zubov (SCP) 2015*. — С. 75–77.

Бухгалтерский учет материально-производственных запасов, анализ их наличия и эффективного использования на примере ОАО «Дальэнергоремонт»

Коршунов Даниил Вадимович, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

В статье дается понятие и классификация материально-производственных запасов, учет их движения в организациях на примере ОАО «Дальэнергоремонт». Проведен анализ наличия и эффективности использования материально-производственных запасов в исследуемой организации, в частности исследован состав, структура и динамика материально-производственных запасов, обеспеченность предприятия материальными ресурсами, дана оценка эффективности использования материально-производственных запасов. Даны рекомендации ОАО «Дальэнергоремонт» по повышению эффективности использования материально-производственных запасов.

Ключевые слова: материально-производственные запасы, материалы, обеспеченность, эффективность

Эффективная экономическая деятельность любого предприятия является следствием грамотной экономической стратегии, разработанной на основе оценки его потребностей и потенциала [5]. В условиях развития предприятия потребность в материально-производственных запасах усиливается, ни одна компания не может функционировать без них. Материально-производственные запасы участвуют в производстве продукции и продаж, выполнении работ и оказании услуг, они протекают на всех стадиях хозяйственного кругооборота — заготовления, производства и продаж. В связи с этим возникает потребность в анализе материально-производственных запасов и прежде всего

анализ структуры и обеспеченности предприятия материально-производственными запасами, анализ движения и эффективности их использования.

ООО «Дальэнергоремонт» предоставляет услуги по монтажу, ремонту, техническому обслуживанию и перемотке электродвигателей, генераторов и трансформаторов. Целью работы является исследование бухгалтерского учета материально-производственных запасов, анализ их наличия и эффективного использования в исследуемой организации.

Согласно ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» к материально-производственным запасам относятся активы, отраженные на рисунке 1.



Рис. 1. Классификация материально-производственных запасов по видам и порядку их использования [1]

В ООО «Дальэнергоремонт» имеются только материалы. Документальное оформление движения материалов осуществляется первичными документами, отраженными в таблице 1 [2].

Таблица 1. Первичные унифицированные документы по учету материальных ценностей на предприятии ОАО «Дальэнергоремонт»

Форма	Документы
М-2	Доверенность
М-4	Приходный ордер
М-7	Акт о приемке материалов
М-8	Лимитно-заборная карта
М-11	Требование-накладная
М-15	Накладная на отпуск материалов на сторону
М-17	Карточка учета материалов
М-35	Акт об оприходовании материальных ценностей, полученных при разборке и демонтаже зданий и сооружений

В бухгалтерском учете материалы оцениваются по методу ФИФО в ОАО «Дальэнергоремонт» отражен по фактической себестоимости. Выбытие материалов в таблице 2.

Таблица 2. Выбытие материалов по методу ФИФО в ОАО «Дальэнергоремонт» (в рублях)

Дата	Количество единиц	Цена за единицу	Сумма
Остаток материалов на 01.04.2016	400	150	60000
Поступление			
06.04.2016	100	160	16000
10.04.2016	1000	170	170000
14.04.2016	400	150	60000
Итого поступило	1500	-	246000
Списание материалов			
08.04.2016	100	150	15000
15.04.2016	300	150	45000
	100	160	16000
	600	170	102000
21.04.2016	400	170	68000
Итого списано	1500	-	246000
Остаток на 30.04.2016	400	150	60000

Аналитический учет материалов ведется в карточке учета материалов. Для учета материалов в ОАО «Дальэнергоремонт» предназначен синтетический счет 10 «Материалы». Транспортно-заготовительные расходы учитываются в фактической себестоимости производственных запасов, т. е. они учитываются на том же субсчете счета 10, что и сами производственные запасы [2]. Учет материалов в ОАО «Дальэнергоремонт» осуществляется на активном счете 10 «Материалы» к которому открыты следующие субсчета [1]:

— 10.01 Сырье и материалы;

- 10.03 Топливо
- 10.05 Запасные части;
- 10.06 Прочие материалы
- 10.09 Инвентарь и хозяйственные принадлежности;
- 10.10 Специальная оснастка и специальная одежда на складе;
- 10.11 Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации.

Журнал фактов хозяйственной жизни по учету материальных ценностей приводится в таблице 3.

Таблица 3. Журнал фактов хозяйственной жизни по учету материальных ценностей в ОАО «Дальэнергоремонт» (в рублях)

Содержание фактов хозяйственной жизни	Первичные документы	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Оприходованы основные материалы на склад	Товарная накладная, приходный ордер	10.01	60.01	152800
Отражен НДС по приобретенным основным материалам	Счет-фактура	19.03	60.01	27504
Отражены транспортные расходы по приобретению основных материалов	Товарно-транспортная накладная, акт об оказании услуг	10.015	60.01	28400
Выделен НДС по транспортным услугам	Счет-фактура	19.03	60.01	5112
НДС принят к возмещению из бюджета	Счет-фактура	68.02	19.03	32616
Произведена оплата поставщикам	Платежное поручение, выписка банка	60.01	51.01	213816
Отпущены материалы на предоставление услуг	Требование-накладная, лимитно-заборные карты	20.01.1	10.01	114730
Отпущены прочие материалы на управленческие нужды	Требование-накладная	26.01	10.06	3450

Анализ состава, структуры и динамики материально-производственных запасов ОАО «Дальэнергоремонт» отражен в таблице 4.

Таблица 4. Анализ состава, структуры и динамики материально-производственных запасов в ОАО «Дальэнергоремонт» (в тысячах рублей)

Показатель	Конец 2014 года	Уд. вес, %	Конец 2015 года	Уд. вес, %	Отклонение (+; -)	
					Абсолютное	Относит., %
Материалы	42400	55,8	19429	41,2	-22971	-54,2
Незавершенное производство	33596	44,2	27781	58,8	-5815	-17,3
Итого материально-производственных запасов	75996	100	47210	100	-28786	-37,9

По данным проведенного анализа видно, что стоимость материально-производственных запасов в 2015 году по сравнению с 2014 годом на конец года снизилась на 28786 тысяч рублей или 37,9 процентов. Снижение стоимости материально-производственных запасов связано с уменьшением стоимости остатков материалов на складах предприятия, а также стоимости незавершенного производства. В структуре материально-производственных запасов произошли кардинальные изменения, если в 2014 году наи-

больший удельный вес в стоимости материально-производственных запасов занимали материалы — 55,8 процентов, то в 2015 году наибольший удельный вес занимает стоимость незавершенного производства — 58,8 процентов.

Далее необходимо провести анализ состава, структуры и динамики материальных ресурсов. Анализ состава, структуры и динамики материальных ресурсов на конец 2014 и 2015 года в ОАО «Дальэнергоремонт» представлен в таблице 5.

Таблица 5. Анализ состава, структуры и динамики материальных ресурсов на конец 2014 и 2015 года в ОАО «Дальэнергоремонт» (в тысячах рублей)

Показатель	Конец 2014 года	Уд. вес, %	Конец 2015 года	Уд. вес, %	Отклонение (+; -)	
					Абсолютное	Относит., %
Сырье и материалы	21410	50,5	6718	34,6	-14692	-68,6
Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали	9278	21,9	3284	16,9	-5994	-64,6
Топливо	385	0,9	174,9	0,9	-210,1	-54,6
Тара и тарные материалы	50	0,1	38,8	0,2	-11,2	-22,4
Запасные части	600	1,4	194,3	1,0	-405,7	-67,6
Прочие материалы	240	0,6	260	1,3	20	8,3
Материалы, переданные в переработку на сторону	3160	7,5	2650	13,6	-510	-16,1
Строительные материалы	6275	14,8	5180	26,7	-1095	-17,5
Инвентарь и хозяйственные принадлежности	800	1,9	749	3,9	-51	-6,4
Специальная оснастка и специальная одежда	202	0,5	180	0,9	-22	-10,9
Итого материальных ресурсов	42400	100	19429	100	-22971	-54,2

По данным проведенного анализа видно, что стоимость материальных ресурсов в 2015 году по сравнению с 2014 годом снизилась на 22971 тысячу рублей или 54,2 процентов. Снижение стоимости материальных ресурсов в большей степени связано со снижением стоимости сырья и материалов, комплектующих изделий, конструкций и деталей. В структуре материальных ресурсов значительных изменений не произошло, наибольший удельный вес как в 2014, так и в 2015 году занимает сырье и материалы, а именно 50,5 и 34,6 процентов соответственно. После изучения состава, структуры и динамики материально-производственных запасов необходимо провести анализ обеспеченности ими предприятия ОАО «Дальэнергоремонт» [3].

Анализ обеспеченности предприятия материально-производственными запасами отражен в таблице 6.

По данным проведенного анализа можно сказать, что предприятие не в полной мере было обеспечено материальными ресурсами как в 2014, так и в 2015 году. Более того обеспеченность предприятия материальными ресурсами только ухудшилась, если в 2014 году предприятие было обеспечено материальными ресурсами на 92,2 процентов, то в 2015 году только на 91,7 процентов, это говорит о недобросовестном исполнении контрактов поставщиками.

В то же время необходимо отметить, что плановая потребность предприятия в материальных ресурсах заключенными договорами также недостаточно обеспечено всего

на 99,2 процентов в 2014 году и 99,4 процентов в 2015 году. Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами в ОАО «Дальэнергоремонт» на вторую половину июня 2016 года отражен в таблице 7.

Таблица 6. Анализ обеспеченности предприятия материально-производственными запасами за 2014–2015 год в ОАО «Дальэнергоремонт» (в тысячах рублей)

Показатель	2014 год	2015 год	Отклонение (+; -)	
			Абсолютное	Относит.,%
Плановая потребность	140600	120520	-20080	-14,3
Фактически поставлено материалов за год с учетом остатка	129633	110502	-23413	-16,9
Заключено договоров на поставку материалов	139500	119810	-19690	-14,1
Коэффициент обеспеченности плановой потребности в материальных ресурсах:				
— фактическим наличием материалов	92,2	91,7	-0,5	-0,5
— заключенными договорами	99,2	99,4	+0,2	+0,2

Таблица 7. Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами в ОАО «Дальэнергоремонт» на вторую половину июня 2016 года (в тысячах рублей)

Показатель	Расчет	План на вторую половину июня 2016 года
Плановая потребность	-	6267
Среднедневной расход материалов	6267 / 15	417,8
Остаток материально-производственных запасов на 15 июня 2016	-	5640
Обеспеченность предприятия запасами в днях	5640 / 417,8	13,5
Средний интервал поставки материалов, дней	-	15
Объем заключенных договоров на поставку материалов, тыс. руб.	-	5820
Коэффициент обеспеченности плановой потребности в материальных ресурсах:		
— фактическим наличием материалов	5640 / 6267	0,9
— заключенными договорами	5820 / 6267	0,929

По данным проведенного анализа можно сказать, что предприятие не обеспечено в полном объеме материальными ресурсами. Плановая потребность в материальных ресурсах покрывается фактическим наличием материалов только на 90 %, а заключенными договорами на 92,9 %.

Необеспеченность предприятия материальными ресурсами связана как с недостаточным объемом заключенных договоров на поставку материалов, так и с неисполнением

договорных обязательств поставщиками. Объем недопоставленных материалов от поставщика составляет 180 тысяч рублей (5820–5640), а объем не до заключенных договоров составляет еще дополнительно на 447 тысяч рублей (6267–5820).

Анализ эффективности использования материально-производственных запасов в ОАО «Дальэнергоремонт» отражен в таблице 8.

Таблица 8. Анализ эффективности использования материально-производственных запасов в ОАО «Дальэнергоремонт» (в тысячах рублей)

Показатель	2014 год	2015 год	Отклонение (+; -)	
			Абсолютное	Относит.,%
Выручка	268636	154276	-114360	-42,6
Прибыль (убыток) от продаж	23918	59767	+35849	в 2,5 раза
Средняя величина материально-производственных запасов	51790	61603	+9813	+18,9
Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов, обор.	5,2	2,5	-2,7	-51,9
Длительность одного оборота материально-производственных запасов, дней	69,2	144	+74,8	в 2,1 раза
Рентабельность материально-производственных запасов,%	-	-	-	-

По данным проведенного анализа видно, что материально-производственные запасы как в 2014, так и в 2015 году использовались не рентабельно, это связано с тем, что предприятие является убыточным. Оборачиваемость материально-производственных запасов замедляется, об этом характеризует снижение коэффициента оборачиваемости материально-производственных запасов и увеличение длительности одного оборота. Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов за год снизился с 5,2 до 2,5 оборота, это говорит о том, что с каждого рубля вложенного в материально-производственные запасы предприятие в 2015 году получило выручки только 2,5 рубля, в то время как в 2014 году это было 5,2 рубля. За счет снижения коэффициента оборачиваемости материально-производственных запасов произошло увеличение длительности одного оборота материально-производственных запасов более чем в два раза до 144 дней.

Увеличение длительности одного оборота материально-производственных запасов характеризует о том, что

начиная с момента вложения средств в материально-производственные запасы, и до их продажи предприятию потребовалось в 2015 году более чем в 2 раза больше времени в сравнении с 2014 годом.

За счет замедления оборачиваемости материально-производственных запасов, объем вовлеченных и неиспользованных средств в обороте составил 31860,3 тысячу рублей, что подтверждается расчетом.

$$\pm B = 61603 - 51790 \times \frac{154276}{268636} = 31860,3 \text{ тыс.руб.}$$

Замедление оборачиваемости материально-производственных запасов, прежде всего, связано с ростом средней величины материально-производственных запасов и снижением выручки ОАО «Дальэнергоремонт», что является плохим результатом работы компании. Анализ эффективности использования материальных ресурсов в ОАО «Дальэнергоремонт» отражен в таблице 9.

Таблица 9. Анализ эффективности использования материальных ресурсов в ОАО «Дальэнергоремонт» (в тысячах рублей)

Показатель	2014 год	2015 год	Отклонение (+; -)	
			Абсолютное	Относит.,%
Выручка	268636	154276	-114360	-42,6
Убыток от продаж	23918	59767	+35849	+149,9 (в 2,5 р.)
Материальные затраты	120630	100680	-19950	-16,5
Материалоотдача, руб./руб.	2,2	1,5	-0,7	-31,8
Материалоемкость, руб./руб.	0,4	0,7	+0,3	+75
Уровень убытка от выручки, %	8,9	38,7	+29,8	+334,8 (в 4,3 р.)
Убыток от продаж на один рубль материальных затрат, руб./руб.	0,2	0,6	+0,4	+200 (в 3р.)

По данным проведенного анализа можно сказать, что материальные ресурсы предприятия как 2014, так и в 2015 году использовались не эффективно, об этом характеризует увеличение полученного ОАО «Дальэнергоремонт» убытка от продаж на один рубль материальных затрат, а также снижение материалоотдачи и рост материалоемкости.

Материалоотдача в 2015 году по сравнению с 2014 годом снизилась на 0,7 рублей и составила 1,5 рублей, это говорит о том, что с каждого израсходованного рубля материальных ресурсов компания получила выручки в 1,5 рублей, что на 70 копеек меньше, чем в 2014 году.

Материалоемкость, напротив, за год выросла с 0,4 до 0,7 рублей, это говорит о том, что для получения одного рубля выручки предприятию потребовалось материальных ресурсов в 2015 году в 0,7 рублей, в то время как в 2014 году 0,4 рубля, перерасход материальных ресурсов составил 46282,8 тысяч рублей, что подтверждено расчетом.

$$\pm \Delta_{\text{мз}} = (0,7 - 0,3) \times 154276 = 46282,8 \text{ тыс. руб.}$$

Снижение материалоотдачи и увеличение материалоемкости произошло за счет более быстрого падения выручки по сравнению со снижением материальных расходов ОАО «Дальэнергоремонт», что является плохим результатом работы компании.

Убыток от продаж на один рубль израсходованных материалов за год увеличился в три раза с 0,2 до 0,6 рублей.

Факторами неэффективного использования материально-производственных запасов является перебойная поставка материалов от поставщиков, недостаточный объем заключаемых договоров на поставку материалов как следствие не соблюдаются сроки выполнения заказов [4]. Все это приводит к снижению спроса на работы и услуги.

Для улучшения использования материально-производственных запасов необходимо:

- наладить поставку материалов, путем своевременного заключения договоров, это позволит покрыть плановую потребность в материальных ресурсах заключенными договорами;
- диверсифицировать поставки материалов от разных поставщиков, одни и те же материалы приобретать

у разных поставщиков, чтобы была конкуренция, и вся поставка не зависела только от одного поставщика. Это позволит наладить нормальную поставку материалов и избежать срывов в поставках. С поставщиков, которые во время не поставили материалы истребовать неустойку в виде штрафов и пеней;

- ввести новый вид деятельности — строительство зданий и сооружений, путем долевого строительства, это позволит улучшить использование материально-производственных запасов с одной стороны и привлечь ресурсы с другой стороны;
- для целей экономии средств предприятия и улучшения использования материально-производственных запасов, рекомендуется в бухгалтерском и налоговом учете использовать метод средневзвешенной себестоимости выбытия материально-производственных запасов вместо метода ФИФО, это

позволит снизить налоговую базу по налогу на прибыль и как следствие снизить платежи по налогу на прибыль;

- заключать долгосрочные контракты на поставку материалов по заранее оговоренным ценам, это позволит избежать резких скачков цен и себестоимости материально-производственных запасов, а, следовательно, улучшить использование средств предприятия в материально-производственных запасах;
- ужесточить контроль за рациональным использованием материально-производственных запасов, так как на предприятии происходит кража материально-производственных запасов, при которых виновных лиц найти невозможно. Также необходим контроль со стороны собственников, так как руководство компании в целях собственного обогащения списывает материально-производственные запасы совершенно пригодные для использования.

Литература:

1. Ковалев В. В. Бухгалтерский учет / В. В. Ковалев, В. В. Патров, В. А. Быков. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 672 с.
2. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет: учебное пособие / Н. П. Кондраков. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Инфа-М, 2012. — 504 с.
3. Лысенко Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Д. В. Лысенко. — М.: Инфра — М, 2012. — 366 с.
4. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 30 / Е. Н. Волк, Б. Даулетбаков, Е. В. Джамай и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. — 220 с.
5. Царева Н. А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — С. 981–987.

Оценка конкурентоспособности товара индексным методом

Коцкая Ольга Олеговна, студент
Оренбургский государственный университет

Чаще всего, оценка показателя конкурентоспособности осуществляется по техническим и экономическим показателям товара с использованием индексного метода. Индекс — это обобщающий относительный показатель, характеризующий изменение уровня общественного явления во времени, по сравнению с программой развития, планом, прогнозом или его соотношение в пространстве.

Сущность метода.

1. Выбирается объект исследования, приводится описание его прямого назначения. Из числа выбранных продуктов-конкурентов выбирается базовый объект, с которым будут сравниваться все другие товары. Считается, что его коэффициент конкурентоспособности равен 1. Те про-

дукты, у которых коэффициент конкурентоспособности превысит 1, будут считаться более конкурентоспособными, чем базовый.

2. Приводится описание заказчика исследования и формулировка цели исследования.

3. Выбираются продукты — конкуренты.

4. Выбирается система признаков, характеристик, свойств или показателей, характеризующих объект исследования и сравниваемых между собой.

Характеристики делят на две группы признаков:

- экономические параметры: стоимость или цена приобретения, стоимость использования или эксплуатационные затраты. Если эксплуатационные

характеристики товара предполагают нагрев при работе с большой потребляемой мощностью, то эксплуатационные затраты составят 60–80 % от цены приобретения.

Если товар сам нагревается, но не предполагает в качестве функции нагрев — эксплуатационные затраты составят 30–50 % от цены приобретения. На прочие товары, потребляющие электроэнергию и предполагающие использование сопутствующих товаров, затраты на содержание и обслуживание должны быть в объеме до 25 %.

— технические параметры: технические, технологические, управленческие, которые задаются либо количественно (натуральные показатели), либо качественно (бальная оценка). Они могут быть неравнозначны между собой, в этом случае каждый из них характеризуется значимостью.

5. Коэффициенты значимости (весовые коэффициенты) могут быть определены либо экспертным путем, либо при помощи метода учета неравнозначности признаков.

6. Расчет коэффициента конкурентоспособности (К) можно провести следующим образом.

Приступая к анализу конкретных возможностей вывода проектируемого или имеющегося изделия на рынок, предприятие должно по возможности более точно дать количественную оценку конкурентоспособности своего товара и параметрических показателей.

Теперь рассмотрим применение метода на конкретном примере:

1. Объект исследования: Пароварка.

Описание назначения: Приготовлении пищи на пару.

2. Заказчик: магазин бытовой техники.

Цель у заказчика: выявить наиболее конкурентоспособный товар.

3. Производители:

А;

Б;

В;

Г;

Д.

4. Выбор характеристик.

а. технические (таблица 1):

— объем чаши, л.;

— резервуар для воды, л.;

— максимальная потребляемая мощность, Вт;

— чаша для риса, л.;

— количество ярусов, шт.;

— таймер выключения, мин.;

— длина шнура, м.;

— вес, кг.

б. экономические (таблица 2):

— цена, руб.;

— эксплуатационные затраты, (50 % от цены товара) руб.

Таблица 1. Технические характеристики

Производители	А		Б		В		Г		Д		qi
	ф	б	ф	б	ф	б	ф	б	ф	б	
Объем чаши	2,3	2	3	3	2,0	1	3,1	4	3,5	5	0.1
Резервуар для воды	1,0	4	1,1	5	1,0	4	1	4	1,1	5	0.13
Максимальная потребляемая мощность	650	5	900	2	800	4	850	3	900	2	0.11
Чаша для риса, л	0,5	4	0,8	5	0,5	4	0,8	5	0,8	5	0.13
Количество ярусов, шт.	3	5	3	5	2	4	2	4	3	5	0.15
Таймер выключения, мин.	60	5	60	5	60	5	60	5	60	5	0.17
Длина шнура, м.	0,9	2	1	3	1,2	5	1	3	1,05	4	0.11
Вес, кг.	1,5	5	1,8	3	1,6	4	2,3	1	2,2	2	0.1

Таблица 2. Экономические характеристики

Параметры	А	Б	В	Г	Д
Цена, руб.	1690	2020	1490	3290	3990
Эксплуатационные затраты, руб.	845	1010	745	1645	1995

Оценка конкурентоспособности товара:

$$K = \ln^* \frac{I_{m.n.}}{I_{э.н.}}$$

Для расчета технического параметра используем формулу:

$$I_{m.n.} = \sum Di * gi.$$

Для расчета экономического параметра используем формулу:

$$I_{э.н.} = \frac{(Sk + Skc)}{(Sб + Sc)}.$$

Базовый товар — пароварка фирмы А.

1. Б

$I_{т.п.} = 0,1 \cdot 3/2,3 + 0,13 \cdot 1,1/1,0 + 0,11 \cdot 650/900 + 0,13 \cdot 0,8/0,5 + 0,15 \cdot 3/3 + 0,17 \cdot 60/60 + 0,11 \cdot 1/0,9 + 0,1 \cdot 1,5/1,8 = 1,0864$

$I_{э.п.} = (2020 + 1010) / (1690 + 845) = 1,1953$

$K = 1,0864 / 1,1953 = 0,909$

2. В

$I_{т.п.} = 0,1 \cdot 2,0/2,3 + 0,13 \cdot 1,0/1,0 + 0,11 \cdot 650/800 + 0,13 \cdot 0,5/0,5 + 0,15 \cdot 2/3 + 0,17 \cdot 60/60 + 0,11 \cdot 1,2/0,9 + 0,1 \cdot 1,5/1,6 = 0,9467$

$I_{э.п.} = (1490 + 745) / (1690 + 845) = 0,8817$

$K = 0,9467 / 0,8817 = 1,074$

3. Г

$I_{т.п.} = 0,1 \cdot 3,1/2,3 + 0,13 \cdot 1,1/1,0 + 0,11 \cdot 650/850 + 0,13 \cdot 0,8/0,5 + 0,15 \cdot 2/3 + 0,17 \cdot 60/60 + 0,11 \cdot 1/0,9 + 0,1 \cdot 1,5/2,3 = 1,0143$

$I_{э.п.} = (3290 + 1645) / (1690 + 845) = 1,9467$

$K = 1,0143 / 1,9467 = 0,521$

4. Д

$I_{т.п.} = 0,1 \cdot 3,5/2,3 + 0,13 \cdot 1,1/1,0 + 0,11 \cdot 650/900 + 0,13 \cdot 0,8/0,5 + 0,15 \cdot 3/3 + 0,17 \cdot 60/60 + 0,11 \cdot 1,05/0,9 + 0,1 \cdot 1,5/2,2 = 1,0991$

$I_{э.п.} = (3990 + 1995) / (1690 + 845) = 2,3609$

$K = 1,0991 / 2,3609 = 0,466$

Таким образом, товар фирмы «В» в результате анализа признан самым конкурентоспособным, так как имеет коэффициент конкурентоспособности равный $1,074 > 1$. Товар обладает высокими показателями по следующим характеристикам: максимальная потребляемая мощность, таймер выключения, длина шнура.

Второе место занимает товар фирмы «Б». Товар имеет высокие показатели по следующим характеристикам: ре-

зервуар для воды, чаша для риса, количество ярусов, таймер выключения. Товары фирм «Г» и «Д» занимают 3 и 4 места и имеют приблизительно равные коэффициенты конкурентоспособности 0,521 и 0,466 соответственно. Товары имеют низкие показатели по следующим характеристикам: максимальная потребляемая мощность, вес. Несмотря на это товары имеют высокие оценки в следующих характеристиках: объем чаши, резервуар для воды, чаша для риса.

Управление организационными конфликтами на примере ООО «Либхерр-Русланд»

Краснослободцев Константин Викторович, руководитель склада запасных частей
ООО «Либхерр-Русланд»

Ключевые слова: организация, конфликт, организационные конфликты, управление конфликтами

На сегодняшний день тема управления организационными конфликтами является весьма актуальной. Все силы руководства компанией направлены на то чтобы в сложных социально-экономических условиях компания могла успешно функционировать и, используя свой потенциал, приносить прибыль [6]. Управление организационными конфликтами на предприятии играет чрезвычайно огромную роль в системе управления организацией. От эффективности управления конфликтами будет зависеть дальнейшее управление организацией, т. к. знание возможностей и способностей работников позволит реально достигать поставленные цели. В данный момент чрезвычайно трудно представить жизнь без конфликтов. Они постоянно были, есть и будут, поэтому мы должны уметь грамотно

с ними работать. Умение грамотно разрешить конфликтную ситуацию — это чрезвычайно важный навык, необходимый для руководителя любого уровня и подчиненных.

Большинство людей пытаются избежать конфликтных ситуаций, т. к. понимают, что конфликт сопровождается большими материальными, моральными, психологическим, физическими потерями [1]. Как правило, большинство людей ассоциируют конфликт с негативными воспоминаниями: угрозы, враждебность, непонимание, неудачными попытками доказать свою правоту, обиды. Вследствие этого существует такое мнение, что конфликты всегда нежелательны, что их следует избегать, если это возможно, и что он должен немедленно разрешиться, как только он возникает. Каждый конфликт сам по себе уникален и нельзя

рассматривать все как однообразный процесс. Протекание конфликтной ситуации зависит от конфликтующих сторон, от объекта конфликта, предмета конфликта, целей и задач, от социально-экономической обстановки в стране.

При разрешении конфликта необходимо выяснить, прежде всего, из-за чего возник конфликт, дальнейшие намерения участников конфликта. Организация объединяет в себе людей различного социального, психологического уровня. У сотрудников организации могут быть не совместимые типы темпераментов, разные жизненные ценности и взгляды на жизнь. Это и может послужить источниками конфликтов в организации. Конфликты внутри одной организации между ее сотрудниками влекут за собой снижение производительности труда всей компании. Поэтому большое внимание со стороны руководства и отдела кадров уделяется профилактике и предупреждению организационных конфликтов.

Существование одного или нескольких источников конфликта увеличивает вероятность конфликтов в процессе управления. Тем не менее, даже при большом потенциальном конфликте, стороны могут не захотеть реагировать так, чтобы еще более усугубить ситуацию. Тем не менее, во многих ситуациях, человек будет реагировать так, чтобы предотвратить другому достижение желаемой цели. Современный взгляд заключается в том, что мы приходим к выводу, что даже при эффективном управлении организациями, некоторые конфликты не только возможны, но и желательны. Конечно, конфликт не всегда имеет положительный эффект. В некоторых случаях это может мешать удовлетворению индивидуальных потребностей и достижения целей организации в целом.

Конфликт — это неизбежное явление в жизни человека. Человек вступает в конфликтные ситуации или же отклоняется от них в течение всей своей жизни. Разработка управления организационными конфликтами является чрезвычайно принципиальным аспектом в жизни любой организации, т. к. для того что бы организация плодотворно работала нужно, чтоб в организации был создан комфортный психологический климат для исполнения своих должностных обязанностей всеми членами коллектива [2]. Управлять конфликтами и стрессами нужно в любой организации. Нужна минимизация конфликтов и стрессов в процессе управления организацией, т. к. эти причины имеют плохое воздействие на достижение цели организации, обусловленное снижением трудоспособности персонала, завышенной утомляемостью, нравственной неудовлетворенностью.

Для выявления причин возникновения и методов управления организационными конфликтами в ООО «Либхерр-Русланд» были использованы методики, опросники, тесты, применяемые в психологии. Для выявления причин организационных конфликтов было проведено анкетирование сотрудников, в количестве 12 человек. Для определения типа поведения сотрудников в конфликтной ситуации, использована методика К. Томаса и Р. Киллмена [3]. В итоге было

установлено, что респонденты используют в собственной деятельности фактически все стратегии поведения. Однако большее количество баллов у респондентов приходится на стратегию избегания, ухода от конфликта, затем следует стратегия компромисса, стратегия сотрудничества и стратегия приспособления. Меньше всего баллов набрала стратегия соперничества. В ходе разрешения конфликта чаще всего применяется силовое решение проблемы. Достаточно распространенным выходом из конфликтной ситуации является увольнение одного из участников. Также достаточно часто руководство устраняется от решения конфликта. Данный метод решения конфликтов также недопустим, так как он ухудшает социально-психологический климат в коллективе в целом.

Полученные данные позволили допустить, что внедрение стратегии избегания может быть вызвано желанием подходить одобряемому эталону поведения. В связи с этим респондентам был предложен тест Д. Марлоу и Д. Крауна [4]. В выборочном опросе участвовали 12 человек. Итоги этого теста выявили, что у 6 человек характеристики (от 13 до 18 баллов), у 1-го (10 баллов), у 3-х человек (9 баллов), у 2-х (8 баллов). Это свидетельствует о потребности в согласии у большинства респондентов.

В исследовании были использованы также методика, определяющая склонность к внутриличностному конфликту с помощью «Теста на конфликтность» (Кноблоха-Фальконета). При определении методик реагирования в конфликте были выявлены разные методы реагирования. Но, подсчитав численность общих баллов, были определены часто встречающиеся методы реагирования в предоставленном коллективе — это уклонение от конфликта, компромисс, сотрудничество, адаптация, конкуренция.

Сообразно результатам изучения, определяющего расположение к внутриличностному конфликту, были сделаны следующие выводы: люди, работающие в предоставленном коллективе уверены в себе, их желания и усилия сбалансированы, наблюдается последовательность в поведении. Но потребность в неизменной опеке наблюдается практически у 60 % членов коллектива.

Общий уровень конфликтности в предоставленном коллективе был определен как ниже среднего. Необходимо отметить, что главные соучастники конфликтов — это женщины, что объясняется не только тем, что женщин на предприятии работает больше. В основном конфликты происходят среди торгового персонала, реже возникают конфликты подчиненных с руководством. На основе проведенного анализа межличностного конфликта, можно дать общую характеристику конфликтующим сторонам с целью коррекции их поведения в конфликте.

Таким образом, проведя исследование, можно сделать следующий вывод — 70 % опрошенных недовольны условиями труда: устаревшее оборудование; неудовлетворительное состояние рабочих мест; возможность травматизма в процессе работы. 8 % опрошенных работников недовольны руководителем. Причинами этого могут быть:

личные амбиции работника; недовольство заработной платой; недовольство стилем руководства. Следует отметить, что в 2015 году увеличилось количество компромиссных решений конфликтов и сократился удельный вес прочих методов решения конфликтов. Это говорит о том, что руководство предприятия начало предпринимать шаги к снижению конфликтности в коллективе.

Предотвращение возникновения конфликтов достигается за счет их профилактики. В ООО «Либхерр-Русланд» отсутствует система профилактики конфликтов. Профилактика конфликтов — это такая организация жизнедеятельности субъектов социального взаимодействия, которая сводит к минимуму вероятность возникновения конфликтов между ними. Профилактика конфликтов в организации достигается за счет четкой организации труда; здорового морально-психологического климата в коллективе; компетентного руководства; удовлетворенности персонала пребыванием в организации; уверенности людей в завтрашнем дне, стабильной занятости и т. д.

В связи с тем, что в ООО «Либхерр-Русланд» существуют объективные и субъективные причины возникновения конфликтов, то используется два подхода в профилактике конфликтов:

- устранение, по возможности, объективных причин;
- управление поведением сотрудников, научение поведению в соответствии с принятыми в организации нормами поведения.

Для предотвращения производственных конфликтов на предприятии разработана система адаптации персонала и система вознаграждений. Эффективная система вознаграждений (материальных и нематериальных) способствует снижению конфликтности в коллективе. Результатом внутренних мотивов (осознанных индивидом потребностей) и внешних стимулов становится эффективная трудовая деятельность [5, с.75]. На исследуемом предприятии система

вознаграждений включает в себя только систему премирования персонала. Премия начисляется с учетом индивидуального вклада каждого работника и начисляется на оклад из расчета фактически отработанного времени и объемов реализованной продукции. Работникам, проработавшим неполный месяц, но объективным причинам (болезнь, отпуск и т. д.) премия выплачивается на общих основаниях за фактически отработанное время. Так же нам удалось выявить, что сделанные ранее выводы о том, что мирные способы разрешения конфликта, такие как компромисс либо сотрудничество присущи сотрудникам с высшим образованием, тогда как стратегию соперничества и приспособления выбирают в основном люди со средним уровнем образования.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что одним из путей снижения уровня конфликтности может стать система повышения уровня образования на предприятии. В результате анализа управления организационными конфликтами в ООО «Либхерр-Русланд» были выявлены следующие недостатки:

- социально-психологический климат трудовом коллективе неблагоприятный;
- персонал среднего звена считает, что делает некоторые виды работ, которые не входят в их функциональные обязанности, но недовольство этим проявляют только в своем кругу;
- обращаться в вышестоящие инстанции считают неперспективным, бесполезным. Отсюда зреет недовольство, которое накапливается и периодически выплескивается друг на друга
- причинами возникновения конфликтов в организации являются столкновения характеров сотрудников, различия во взглядах на работу и возникающие в процессе деятельности предприятия производственные проблемы.

Литература:

1. Дмитриев А. В. Социальный конфликт: общее и особенное. — М.: Гардарики, 2011.
2. Зайцев А. К. Социальный конфликт. — М.: Academia, 2014.
3. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов: Сокр. Пер. с нем. / Науч. ред. и авт. предисл. А. Л. Журавлев. — М.: Экономика, 2014.
4. Малиновский П. Методы оценки персонала / П. Малиновский [Электронный ресурс] / Корпоративный менеджмент, 2008. — Режим доступа: <http://www.cfjn.ru/management/people/malinovsky.shtml>
5. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 30 / Е. Н. Волк, Б. Даулетбаков, Е. В. Джамай и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. — 220 с.
6. Царева Н. А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — С. 981—987.

Современные подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов

Кривцов Сергей Валерьевич, магистрант
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

Ключевые слова: инвестиционный проект, эффективность инвестиционного проекта, сценарный анализ, финансовое прогнозирование, форсайт

Риск и неопределенность, как известно, являются имманентными параметрами предпринимательской деятельности. Однако в современной глобальной экономике их параметры достигают такого уровня, который качественно отличается от предыдущих периодов экономической истории. При этом, вследствие того, что данные параметры переплетены, возникает качественно новая, более высокая, степень нестабильности внешней среды функционирования бизнеса. Это вносит изменения в структуру внешних ограничений деятельности предпринимательских структур. Если ранее внешние ограничения задавались рынком, то теперь их наличие определяет нестабильность самих параметров внешней среды, в рамках которых функционирует бизнес. При этом цикличность развития экономики в современных условиях сочетается с неустойчивостью общественно-политической и институциональной среды.

Таким образом, для современной экономики характерен переход от аккумуляции к мультипликации риска. Данная ситуация обуславливает положение вещей, при котором достоверное прогнозирование поведения рынка и изменения рыночных факторов представляется все более проблематичным. [1, с. 97] Особенно негативно это проявляется

в рамках инвестиционных проектов, объективная оценка эффективности которых является неременным условием осуществления капиталовложений.

По мнению специалистов, выбор метода оценки эффективности инвестиционного проекта должен характеризоваться соответствием этого метода принципам измеримости, сравнимости, выгоды, согласованности интересов, платности ресурсов, неотрицательности и максимизации эффекта, системности, комплексности, непроверяемости. [2, с. 446] При этом, например, А. М. Покровский основным методологическим принципом оценки эффективности инвестиционных проектов определяет принцип системности, объясняя это тем, что все инвестиционные проекты реализуются в рамках определенной внешней среды, характеризуемой комплексом экономических, социальных, политических, экологических факторов, поэтому именно взаимодействие субъекта инвестиционной деятельности с этими факторами и определяет степень эффективности конкретного проекта. [4, с. 34]

Группировка важнейших критериев оценки эффективности инвестиционного проекта в зависимости от используемого метода оценки приведена на рисунке 1.

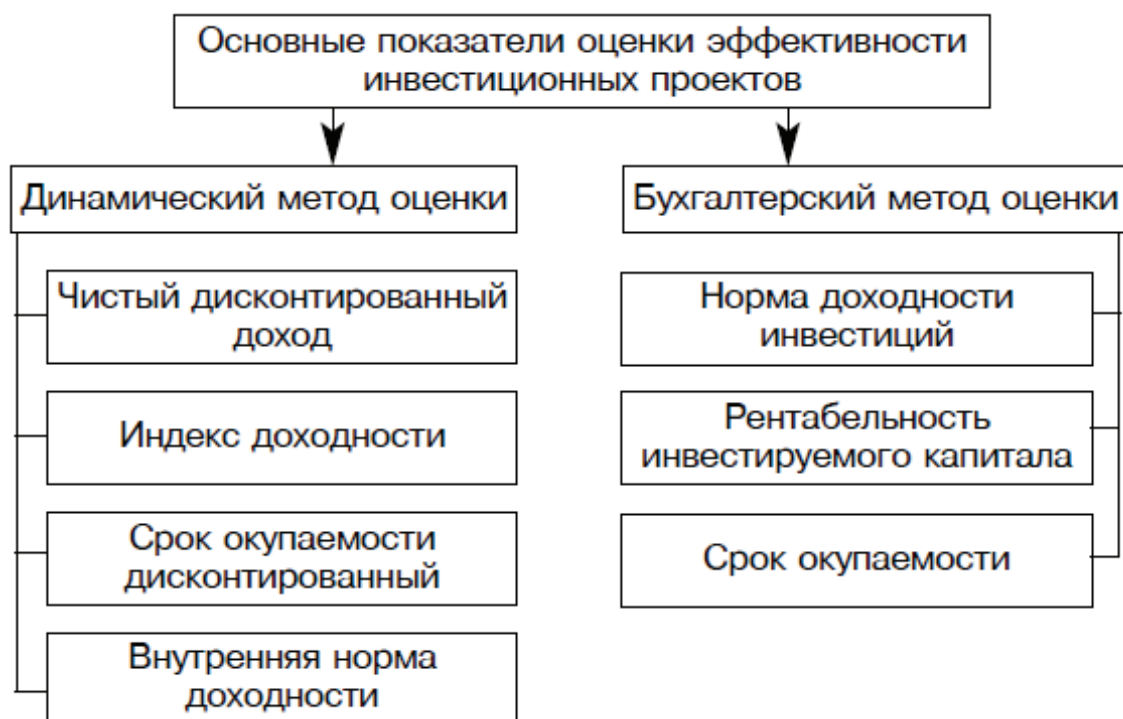


Рис. 1. Основные показатели эффективности инвестиционных проектов в рамках динамического и бухгалтерского методов оценки [8, с. 124]

Комментируя вышеприведенный рисунок, отметим, что в основе бухгалтерского метода оценки эффективности инвестиционных проектов лежит соотнесение планируемой величины доходов и затрат без учета момента их возникновения. В то же время, суть динамического метода заключается в сопоставлении денежных потоков инвестиционного проекта с учетом временного фактора. Однако ни один из используемых в рамках этих методов параметров не может в должной мере обеспечить соответствие принципу системности, который, как уже было отмечено, некоторыми специалистами определяется в качестве основы методологии оценки эффективности инвестиционных проектов.

В этой связи наиболее целесообразным в условиях возрастающей турбулентности внешней среды бизнеса представляется использование сценарного анализа, направленного на формирование комплексной оценки воздействия ключевых параметров внутренней и внешней среды инвестиционного проекта, позволяющая учитывать воздействие факторов неопределенности, возможной неполноты информации, касающейся условий реализации инвестиционного проекта, которые могут обусловить возникновение негативных последствий для участников проекта. На данной

основе формируется достаточно наглядное представление о различных сценариях процесса реализации инвестиционного проекта.

В ходе сценарного анализа происходит формирование некоего наиболее вероятного варианта развития ситуации — т. н. «базового сценария», в отношении которого осуществляются ключевые расчеты в отношении оценки будущей эффективности инвестиционного проекта. Помимо базового, в большинстве случаев формируются параметры еще для двух сценариев, которые называют «умеренно-оптимистическим» (в его рамках важнейшие параметры внешней среды инвестиционного проекта имеют несколько более высокие значения относительно базового варианта) и «умеренно-пессимистическим» (соответственно, анализируемые параметры внешней имеют значения ниже уровня базового сценария).

После этого в отношении всех рассматриваемых сценариев формируются параметры экономической эффективности инвестиционного проекта. Алгоритм реализации сценарного подхода к оценке эффективности инвестиционного проекта может быть представлен следующим образом (рисунок 2).



Рис. 2. Алгоритм реализации сценарного подхода к оценке эффективности инвестиционного проекта [6, с. 45]

При этом, чем более волатильной становится внешняя среда деятельности экономического субъекта, тем менее успешной становится процедура экспертной оценки вероятности реализации каждого из рассматриваемых в процессе анализа сценариев, так как уровень достоверности прогнозных оценок в долгосрочной перспективе значительно уменьшается. [3, с. 36]

В подобном случае возникает необходимость расчета большего числа сценариев, которые имеют равнозначный характер и, как следствие, возникает объективная потребность в проведении дополнительных аналитических процедур, связанных с трансформацией комплекса полученных сценариев в единое видение ситуации, являющееся базой для принятия конкретных решений. При этом приобре-

тающим все большую популярность инструментом формирования подобного видения является методология научного предвидения (форсайт).

Форсайт как инструмент обычно связывают с процессами научного предвидения на базе задействования стратегического мышления, предназначенного для раскрытия расширенного диапазона доступных стратегических вариантов развития. Связанный с формированием знаний об альтернативных сценариях будущего, форсайт предназначен для повышения способности лиц, принимающих решения, расширять границы восприятия будущих вариантов развития событий. [7]

Что касается механизма форсайта инвестиционного проекта, то отметим, что получивший в настоящее время наибольшее распространение алгоритм осуществления форсайта заключается в последовательном выполнении следующих этапов: [5, с. 77]

- первый этап — заинтересованные в форсайте лица формулируют цели и задачи форсайта инвестиционного проекта, его тип, форму и методики проведения, приоритетные направления и временной горизонт, подбирается исполнитель, ответственный за проведение форсайта;
- второй этап — осуществляется подбор экспертов по направлениям проведения форсайта (состав-

ление экспертных панелей), уровень профессиональной компетентности и осведомленности которых, в конечном итоге, определяют качество результатов форсайта;

- третий этап — проводится анализ наиболее вероятных сценариев применительно к установленному временному горизонту форсайта с использованием той или иной методологии;
- четвертый этап — происходит формирование проектов на основе выявленных в ходе форсайт-анализа «сигналов будущего»;
- пятый этап — реализуется структурирование полученных результатов, составление сценариев реализации инвестиционного проекта.

Отметим, что использование методологии форсайта позволяет осуществить комплексную оценку эффективности всего проекта в ракурсе изменения параметров внутренней и внешней среды, а не только финансовых аспектов инвестиционной деятельности. В частности, вероятность достижения целевых установок проекта и участвующих в его реализации сторон, внешние воздействия и сопутствующие эффекты анализируются вместе с соотношением затрат и финансовых результатов, что обеспечивает более широкий взгляд на оценку различных аспектов эффективности инвестиционного проекта.

Литература:

1. Архипов А. Ю., Семин А. А. Управление деятельностью предпринимательской структуры в условиях нестабильной внешней среды // *Terra Economicus*. — 2012. — № 2. — С. 95–100.
2. Горшков Р. К., Силантьева Е. Е. Факторы неопределенности и их влияние на эффективность инвестиционно-строительного проекта // *Экономика и предпринимательство*. — 2015. — № 6–3. — С. 445–448.
3. Корнилова А. Ю., Палей Т. Ф. Проблемы применения методов экспертных оценок в процессе экономического прогнозирования развития предприятия // *Проблемы современной экономики*. — 2010. — № 3. — С. 34–38.
4. Покровский А. М. Принципы оценки эффективности инвестиционных проектов экспертно-аналитическим методом // *Транспортное дело России*. — 2006. — № 11-II. — С. 34–35.
5. Сизов В. С. Форсайт-исследование: Киров — город будущего / В. С. Сизов. — М.: Магистр, 2013. — 173 с.
6. Смолякова М. К., Сухов В. Д. Особенности анализа сценариев инвестиционного проекта в условиях существенного колебания внешних параметров // *Теоретическая экономика*. — 2015. — № 4. — С. 41–48.
7. Форсайт как инструмент стратегического долгосрочного планирования для развивающихся стран. Режим доступа: www.undp.org/content/dam/undp/library/capacity-development/English/Singapore%20Centre/GPCSE_Foresight_RUS.pdf.
8. Яновский В., Горянский Д. Методы и критерии оценки инвестиционных проектов // *РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. — 2009. — № 1. — С. 122–125.

Актуальные проблемы использования основных средств организации в условиях рыночной экономики на примере ООО «Стройсервис»

Криган Кирилл Геннадьевич, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

В статье дается понятие основных средств, их классификация и структура в ООО «Стройсервис». Выявлены изменения показателей, произошедший за отчетный период и факторы, оказавшие влияние на выпуск продукции. Проведено исследование состояния бухгалтерского учета наличия и движения основных средств, оценка имущественного потенциала организации. Из проведенного анализа видно, что оборудование на предприятии используются не на полную мощность, из-за этого снижается эффективность использования основных средств.

Ключевые слова: основные средства, амортизация основных средств, оборудование

Актуальность темы данной статьи обусловлена тем, что состояние основных средств и эффективность их использования — одно из главных условий успешной деятельности предприятия. Основные средства — часть имущества, используемая многократно в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации в течение периода, превышающего 12 месяцев и стоимостью более 40000 рублей [1, с. 33]. Аналитический учет основных средств ведется в инвентарных карточках, которые открываются на каждый объект основных средств синтетический учет ведется на счете 01 в оборотно-сальдовой ведомости. Анализ имущественного положения организации и источников формирования проводится методом горизон-

тального и вертикального анализа [2, с. 52]. Следует отметить, что сущность вертикального анализа заключается в возможности проанализировать целое через частное. Горизонтальный анализ заключается в сопоставлении данных за два предшествующих года в абсолютном и относительном отклонении, чтобы сделать однословных вывод [2, с. 54].

К основным средствам в ООО «Стройсервис» относятся: здания, представленные цехами для производства продукции, сооружения, представленные постройками для хранения оборудования, машинами и оборудованием, представленными силовыми машинами и оборудованием, производственный и хозяйственный инвентарь, транспортным средством. Анализ состава, структуры и динамики основных средств отображен в таблице 1.

Таблица 1. Анализ состава, структуры и динамики основных средств за 2014–2015 год (в тысячах рублей)

Наименование группы основных средств	Конец 2014 год		Конец 2015 год		Отклонение (+; -)	
	Стоимость, тыс. руб.	Уд. вес, %	Стоимость, тыс. руб.	Уд. вес, %	Абсолютное	Относит. (%)
Здания (кроме жилых)	3051	27,7	3247	25,5	+196	+6,4
Сооружения	1734	15,8	1927,2	15,2	+193,2	+11,1
Машины и оборудования	3843,6	35	4421,4	34,8	+577,8	+15
Транспортные средства	1429	13	2015,6	15,8	+586,6	+41
Производственный и хозяйственный инвентарь	935	8,5	1104,8	8,7	+169,8	+18,2
Итого основных средств	10992,6	100	12716	100	+1723,4	+15,7

Данные таблицы показывают, что за 2015 год основные средства предприятия увеличились на 1723,4 тысяч рублей или на 15,7 процента. Эта тенденция произошла в основном за счет приобретения транспортных средств и машин и оборудования, стоимость которых увеличилась на 41 и 15 процентов соответственно. Анализ состояния и использования основных средств — важный аспект аналитической работы, так как именно он является главным фактором повышения эффективности производства [3, с.42]. Показатели движения основных средств, представлены такими коэффициентами как: коэффициент обновления, выбытия и прироста основных средств. В таблице 2 отражается результат от проведения анализа движения основных средств

методом относительных величин за 2014 и 2015 года в ООО «Стройсервис».

Из этой таблицы мы видим, что коэффициент обновления основных средств в 2015 по сравнению с 2014 годом увеличился с 0,26 до 0,3 единиц. Это говорит о том, что доля поступивших основных средств за год выросла с 26 до 30 процентов, а следовательно интенсивность обновления основных фондов повышается. Коэффициент выбытия основных средств также имеют тенденцию к увеличению. За год он вырос на 53,8 процентов с 0,13 до 0,2 единиц, это говорит о том, что доля выбывших основных средств в их стоимости на начало за год выросла с 13 до 20 процентов, а, следовательно, интенсивность

выбытия основных средств также повышается. Таким образом, предприятие наращивает объем основных средств в 2014, так и в 2015 году, но интенсивность увеличения

стоимости основных средств снизилась, об этом характеризует уменьшение коэффициента прироста основных средств 0,15 единиц в 2014 году до 0,14 единиц в 2015 году.

Таблица 2. Анализ движения основных средств методом относительных величин за 2014 и 2015 года в ООО «Стройсервис» в тысячах рублей

Показатели	2014 год	2015 год	Отклонение (+; -)	
			абсолютное	Относит.,%
Первоначальная стоимость основных средств на начало года	9296	10992,6	+1696,6	+18,3
Поступило основных средств	2892,6	4001,4	+1108,8	+38,3
Выбыло основных средств	1196	2278	+1022	+85,5
Первоначальная стоимость основных средств на конец года	10992,6	12716	+1723,4	+15,7
Коэффициент обновления основных средств, ед.	0,26	0,3	+0,04	+15,4
Коэффициент выбытия основных средств, ед.	0,13	0,2	+0,07	+53,8
Коэффициент прироста основных средств, ед.	0,15	0,14	-0,01	-6,7

Под производственной мощностью предприятия понимается возможный выпуск продукции при достигнутом или намеченном уровне техники, технологий производства [3, с.211]. В ходе анализа изучается динамика этих показателей,

выполнение плана по их уровню и причины изменений [4]. В таблице 3 отражаются результаты проведения анализа производственной мощности в ООО «Стройсервис».

Таблица 3. Анализ производственной мощности основных средств в ООО «Стройсервис»

Показатель	2014 год	2015 год	Отклонение (+; -)	
			абсолютное	Относит.,%
Среднегодовая производственная мощность, ед.	9 850	10 347	+497	+5
Среднесписочное количество ведущего оборудования, ед.	20	21	+1	+5
Нормативная трудоемкость единицы изделия, чел-час.	4	4	-	-
Максимально возможный фонд времени работы единицы оборудования, м-час	1970	1971	+1	+0,05

По данным проведенного анализа можно сказать, что производственная мощность предприятия выросла на 497 единиц или на 5 процента. Это произошло за счет увеличения количества ведущего оборудования на 1 единицу или 5 процентов. Увеличение произошло с 20 до 21 единицы. Также фактором, повлиявшим на среднегодовую производственную мощность, является мак-

симально возможный фонд времени работы единицы оборудования. За период с 2014 до 2015 год он увеличился на 1 единицу. Увеличение производственной мощности ведущего оборудования является положительным показателем для предприятия. Анализ использования производственной мощности предприятия отражен в таблице 4.

Таблица 4. Анализ использования производственной мощности предприятия

Показатель	2014 год	2015 год	Отклонение (+; -)	
			Абсолютное	Относит.,%
Производственная мощность, шт.	9 850	10 347	+497	+5
Объем производства, шт.	8 700	8 020	-680	-7,8
Коэффициент использования производственной мощности, ед.	0,9	0,8	-0,1	-11,1

Из таблицы видно, что коэффициент использования производственной мощности на предприятии уменьшился на 11,1 процент за исследуемый период. Это произошло за счет того, что производственная мощность выросла

на 5 процентов, а объем производства снизился на 7,8 процентов. Уменьшение объема производства на предприятии показывает неэффективное использование основных средств.

Показатели эффективности использования основных средств отражает соотношение полученных финансовых результатов организации и используемых для достижения этих результатов основных средств. На финансовые результаты влияют разные факторы [5]. Эффективность использования основных средств характеризуется соотношением

темпа роста выпуска продукции и темпов роста стоимости основных средств, а также показателей фондоотдачи, фондоемкости и фондорентабельности [6, с. 211]. Анализ эффективности использования основных средств в ООО «Стройсервис» за 2014–2015 год отражен в таблице 5.

Таблица 5. Анализ эффективности использования основных средств в ООО «Стройсервис» за 2014–2015 год (в тысячах рублей)

Показатель	2014 год	2015 год	Отклонение (+;-)	
			Абсолютное	Относительное, %
Выручка	38595	42942	+4347	+11,3
Полная себестоимость	35094	37868	+2774	+7,9
Прибыль от продаж	2128	3409	+1281	+60,2
Среднегодовая стоимость основных средств	10144,3	11854,3	+1710	+16,9
Фондоотдача, руб./руб.	3,8	3,6	-0,2	-5,3
Фондоемкость, руб./руб.	0,26	0,28	+0,02	+7,7
Фондорентабельность, %	16,3	22,8	+6,5	+39,9

Фондоотдача в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшилась на 5,3 процентов. Это означает, что с каждого рубля основных фондов организация получает меньше выручки, а, следовательно, основные фонды предприятия использовались в 2015 году менее эффективно, чем в 2014 году. Фондоемкость в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 7,7 процентов. Это связано с увеличением основных средств и выручки предприятия. Данный показатель характеризует эффективность управления основными производственными фондами и показывает величину основных средств на единицу произведенной продукции. Фондорентабельность также имеет положительную тенденцию. За исследуемый период она

выросла на 39,9 процентов. Это произошло за счет увеличения основных средств. Уменьшение фондоотдачи для предприятия является отрицательной показателем. Анализ использования машин и оборудования состоит в изучении обеспечения предприятия машинами и оборудованием и полноты их использования по времени и мощности. Для расчета экстенсивного и интенсивного использования машин и оборудования были рассчитаны следующие показатели: коэффициент интенсивного, экстенсивного и интегрального использования машин и оборудования. Анализ экстенсивного и интенсивного использования ведущих машин и оборудования в ООО «Стройсервис» отражен в таблице 6.

Таблица 6. Анализ экстенсивного и интенсивного использования ведущих машин и оборудования в ООО «Стройсервис»

Показатели	2014 год	2015 год	Отклонение (+; -)	
			Абсолютное	Относит., %
Выпуск продукции, ед.				
— план	9200	9500	+300	+3,3
— факт	8700	8020	-680	-7,8
Среднее количество ведущих машин и оборудования, ед.	20	21	+1	+5
Максимально возможный фонд времени работы машин и оборудования, машино-ч.	39400	41391	+1991	+5
Фактический фонд времени работы машин и оборудования, машино-ч.	37259	34943	-2316	-6,2
Выработка одной ведущей машиной и оборудованием в единицу времени, ед.				
— план	0,234	0,230	-8	-1,7
— факт	0,234	0,230	-53	+12,2
Коэффициент экстенсивного использования машин и оборудования, ед.	0,95	0,84	-0,11	-11,6
Коэффициент интенсивного использования машин и оборудования, ед.	1	1	-	-
Коэффициент интегрального использования машин и оборудования, ед.	0,95	0,84	-0,11	-11,6

По данным проведенного анализа можно сказать, что коэффициент экстенсивного использования машин и оборудования уменьшился на 11,6 процентов с 0,95 до 0,84 единицы. Это говорит о том, что максимально возможный фонд времени работы машин и оборудования использовался в 2015 году только на 84 процентов, в то время как в 2014 году это было на 95 процентов. Коэффициент интенсивного использования машин и оборудования не изменился и составил 1 единицу, это говорит о том, что уровень использования машин и оборудования по выработке в расчете на одно оборудование в час как в 2014, так и в 2015 году составляет 100 процентов. Коэффициент интегрального использования машин и оборудования сократился на 11,6 процентов с 0,95 до 0,84 единицы, Это произошло за счет снижения уровня использования машин и оборудования во времени, о чем характеризует снижение коэффициента экстенсивного использования машин и оборудования, что является отрицательной тенденцией для компании. Отрицательные изменение данных коэффициентов показывает, что в связи с неполным использованием оборудования, выпуск продукции снизился, что является

отрицательным показателем для предприятия. Стимулирование персонала предприятия может изменить данное положение [7, с. 77]. Если на предприятии будет введено больше ведущего оборудования, то среднегодовая производственная мощность возрастет. Установление нового оборудования увеличит объем выпускаемой продукции, а следовательно, вырастит выручка, фондоотдача.

Выручка за 2016 и 2017 года рассчитывается как произведение количества проданной продукции и стоимости одной единицы продукции:

1. Выручка за 2016 год: $9550 \cdot 354 = 51\,134\,200$ рублей.

2. Выручка за 2017 год: $12812 \cdot 150 = 65\,983\,000$ рублей.

Объем выпуска продукции рассчитывается как произведение среднегодового объема выпуска продукции и количества оборудования:

Объем выпуска продукции за 2016 год:

$382 \cdot = 9550$ единиц.

Объем выпуска продукции в 2017 году:

$493 \cdot = 12812$ единиц.

Производственная мощность основных средств рассчитывается как:

$$ПМ = \frac{\text{Количество оборудования} \cdot \text{Макс. возможный фонд времени работы единицы оборудования}}{\text{Нормативная трудоемкость единицы изделия}}$$

$$ПМ \text{ основных средств за 2016 год: } \frac{25 \cdot 1971}{4} = 2318,8 \text{ единиц.}$$

$$ПМ \text{ основных средств за 2017 год: } \frac{26 \cdot 1971}{4} = 2812 \text{ единиц.}$$

В таблице 7 отображен сравнительный анализ эффективности использования ведущего оборудования.

Таблица 7. Сравнительный анализ эффективности использования ведущего оборудования

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Абсолютное отклонение (+;-)	
				2016 к 2015	2017 к 2016
Выручка, тыс. руб.	42 942	51 134,2	65 983	+8 192,2	+14 848,8
Стоимость основных средств, тыс. руб.	11 854	11 854	12 983,3	-	+1 129,30
Количество используемого ведущего оборудования, ед.	21	25	26	+4	+1
Производственная мощность ведущего оборудования, ед.	10 347	12 318,8	12 812	+1 971,8	+493,2
Объем выпуска продукции, ед.	8 020	9 550	12 812	+1 530	+3 262
Фондоотдача, руб./руб.	3,6	4,3	5,1	+0,7	+0,8
Фондоемкость, руб./руб.	0,28	0,23	0,2	-0,05	-0,03
Фондорентабельность, %	22,8	27,1	32,1	+4,3	+5

Проведя анализ основных средств, можно сказать, что на предприятии имеются неиспользованные основные средства. Объем производства и среднегодовая выработка одной машиной и оборудованием за исследуемый период снизились.

Это говорит о неэффективном использовании основных средств. Для того чтобы увеличить эффективность неис-

пользования оборудование, были предложены следующие мероприятия: установить имеющееся оборудование; задействовать установленное, но не используемое оборудование; освоить рынки сбыта в Находке, Уссурийске, Хабаровске в течение 2016 и 2017 года; сократить простои машин и оборудования путем повышения контроля над персоналом предприятия.

Литература:

1. Палий В. Ф. Бухгалтерский учет основных средств: учебник для бухгалтеров / В. Ф. Палий — М.: ЮНИТИ, 2013. — 234с.
2. Перевозчикова Е. К. Учет основных средств: учебник для вузов / Е. К. Перевозчикова — М.: Инфра — М, 2014. — 287с.
3. Пастушкова В. В. Учет основных средств на современных предприятиях / В. В. Пастушкова — М.: ИТК «Дашков и К*», 2014. — 343 с.
4. Шестак О. И. Стратегический подход к развитию малого и среднего предпринимательства на региональном уровне (на примере Приморского края) // Экономика и менеджмент систем управления. — 2015. — № 3.1. — С. 183–196.
5. Царева Н. А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — С. 981–987.
6. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет: учебное пособие для вузов / Н. П. Кондраков. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 717 с.
7. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 30 / Е. Н. Волк, Б. Даулетбаков, Е. В. Джамай и др. / под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. — 220 с.

Актуальность и проблематика систем городского управления (на примере деятельности административно-территориального управления Фрунзенского района г. Владивостока)

Крупницкий Владислав Юрьевич, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Актуальность работы обусловлена тем, что в современном мире все больше людей интересуются системой административно-территориального управления: системой управления того города, села или района, в котором они проживают.

Сначала необходимо на основании определения и понятия самоуправления дать определение тому, что представляет собой в основном деятельность и понятие органа местного самоуправления. Также необходимо рассмотреть законодательство, непосредственно регламентирующее деятельность рассматриваемого органа самоуправления на примере Административного территориального управления Фрунзенского района города Владивостока. Все выше перечисленное обусловило актуальность работы.

Объект исследования — Фрунзенский район г. Владивостока.

Предметом исследования послужило изучение административно-территориального управления в жизнедеятельности населения Фрунзенского района г. Владивостока.

Цель работы — изучение жизнедеятельности административно-территориального управления в жизнедеятельности Фрунзенского района г. Владивостока.

Были поставлены следующие задачи: изучение теоретических аспекты административно-территориального управления; определение системы административно-тер-

риториального управления Фрунзенского района г. Владивостока; оценки влияния административно-территориального управления на жизнедеятельность населения г. Владивостока Фрунзенского района; предложение мероприятий по совершенствованию административно-территориального управления в жизнедеятельности Фрунзенского района г. Владивостока.

Теоретической базой исследования послужили Положения об административно-территориальном управлении Фрунзенского района г. Владивостока, сайт администрации города Владивостока, научные статьи отечественных авторов, методические пособия.

Административно-территориальное управление (далее Управление) является структурным подразделением администрации г. Владивостока (далее администрация) и выполняет функции территориального органа администрации.

Необходимо рассмотреть законодательство, непосредственно регламентирующее последующую деятельность рассматриваемого органа самоуправления на примере Административного-территориального управления Фрунзенского района города Владивостока.

Был утвержден план мероприятий «Повышение эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания населения (2013–2018 гг.)».

Цель — повысить доступность и эффективность предоставления населению услуг в сфере социального обслуживания, улучшить их качество. Кроме того, необходимо модернизировать и развивать систему социального обслуживания населения, адаптировать ее к изменяющимся правовым, социально-экономическим и демографическим условиям. Определены основные проблемы, сложившиеся в сфере социального обслуживания населения. Приведены обстоятельства, которыми они обусловлены. В частности, планируется создать многопрофильные современные организации социального обслуживания населения. Укрепить материально-техническую базу учреждений. Расширить круг предприятий различных организационно-правовых форм и форм собственности, предоставляющих социальные услуги.

Установлены контрольные показатели успешной реализации «дорожной карты». Среди них — доля граждан, получивших соц. услуги, в общем числе лиц, обратившихся за ними.

«Повышение эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания населения (2013–2018 годы)» призвано обеспечить доступность, повысить эффективность и качество предоставления населению услуг в сфере социального обслуживания, увязанных с переходом на «эффективный контракт».

Проблемы, сложившиеся в сфере социального обслуживания населения, обусловлены следующими обстоятельствами: действующие федеральные законы, регулирующие

правоотношения в сфере социального обслуживания, не позволяют в полной мере удовлетворить потребности населения в социальных услугах высокого качества. Об этом свидетельствуют региональные различия в объемах прав граждан на социальное обслуживание, уровнях их реализации, в доступности, качестве и безопасности предоставления социальных услуг, сохраняющиеся в субъектах РФ на протяжении длительного времени, очереди на получение социальных услуг на дому и в стационарных условиях.

Ожидаемые результаты реализации «дорожной карты».

Подготовка комплексных предложений по повышению качества социального обслуживания.

Новая законодательная и нормативная правовая основа регулирования правоотношений в сфере социального обслуживания населения.

Подготовка нормативной правовой базы кадрового обеспечения системы социального обслуживания населения.

Оптимизация структуры сети и штатной численности учреждений социального обслуживания населения.

Доведение уровня оплаты труда социальных работников в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» к 2018 году до 100 процентов средней заработной платы по субъекту Российской Федерации.

Повышение уровня и качества предоставления социальных услуг.

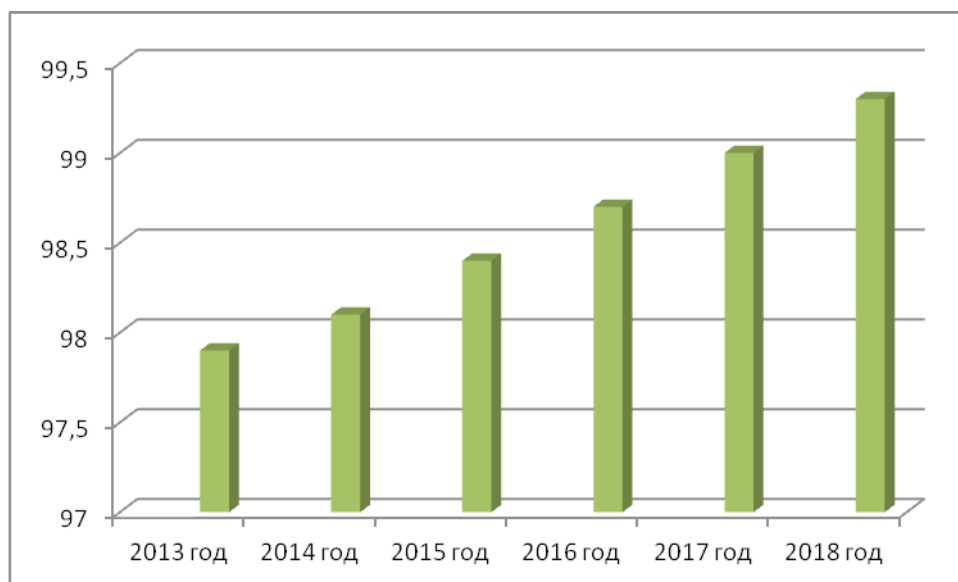


Рис. 1. Доля граждан, получивших социальные услуги в учреждениях социального обслуживания населения, в общем числе граждан, обратившихся за получением социальных услуг в учреждения социального обслуживания населения

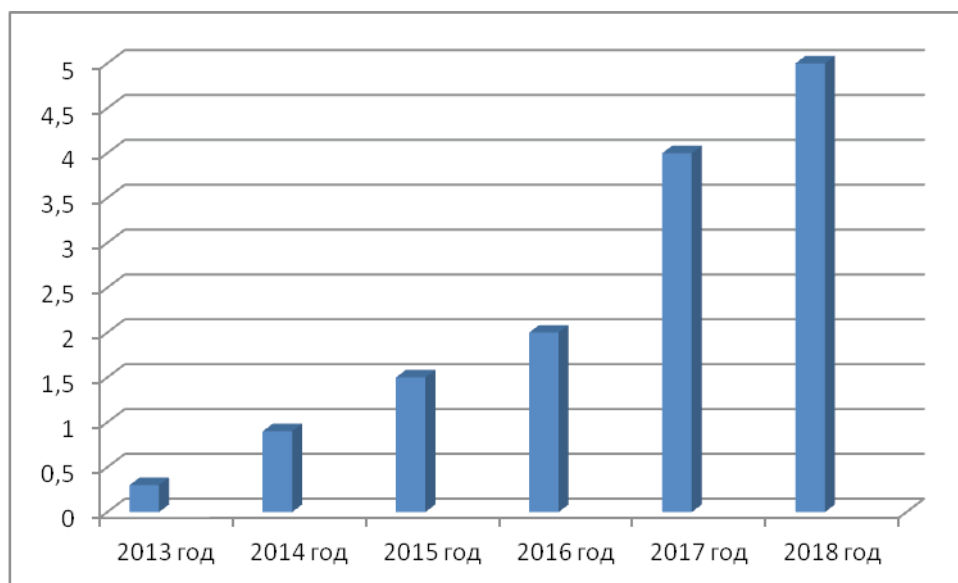


Рис. 2. Удельный вес граждан пожилого возраста и инвалидов (взрослых и детей), получивших услуги в негосударственных учреждениях социального обслуживания, в общей численности граждан пожилого возраста и инвалидов (взрослых и детей), получивших услуги в учреждениях социального обслуживания всех форм собственности

Предложены следующие мероприятия по совершенствованию муниципальной службы в административно-территориальном управлении г. Владивостока.

Кадровый аспект является одним из ключевых в муниципальной службе как сферы управления, от его уровня едва ли не в определяющей степени зависят рациональность и эффективность функционирования органов местного самоуправления. Это значительно актуализирует роль муниципальной службы и ее кадрового обеспечения.

Анализ кадрового обеспечения системы муниципальной службы в Управлении показал, что оно находится в постоянной динамике.

Следующим шагом является определение эффективности муниципальной службы в АТУ, для этого мы провели социологическое исследование сотрудников данного органа власти.

Анализ качественных характеристик кадрового потенциала показал, что работники муниципального органа по большей степени в трудовой деятельности ориентируются на ее содержательные компоненты (45 % респондентов), 30 % считают ее смыслом жизнедеятельности человека, а 20 % — долгом любого человека перед обществом. И лишь немногие относятся к ней как к вынужденной необходимости (5 %).

Так же при анализе мы выявили, что по отношению к своей служебной деятельности большинство муниципальных служащих (85 %) выражают полное удовлетворение; 10 % рабочих пришли к выводу о том, что данная профессиональная деятельность им не нравится, а 5 % — затруднились с ответом.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что необходимо принять ряд мер для создания специальной системы кадрового обеспечения, которая будет основана на комплексной реализации правовых, управленческих, организационных, финансово-экономических, образовательных и других мероприятий

Исходя из вышеизложенного рекомендовано совершенствование модели прохождения службы по следующим условиям:

Предоставлять муниципальным служащим возможность обучаться в заочных, очно-заочных и дистанционных школах.

Внедрить систему материальных и моральных стимулов поддержки.

В Управлении необходимо создать единую систему нематериального стимулирования.

Необходимо применить форму личного признания заслуг работников.

Оценка социально-экономического положения населения посредством технологии мониторинга

Куркина Марина Петровна, кандидат экономических наук, доцент;

Галкина Наталья Геннадьевна, аспирант

Курский государственный медицинский университет

В статье исследуется проблема анализа показателей управления благосостоянием населения в регионе с применением инструментов социально-экономического мониторинга.

Ключевые слова: социальное управление, оценка социально-экономического положения населения, социальные услуги, качество и уровень жизни населения, технология мониторинга

Индикаторы состояния социальной сферы региона основываются на значениях и темпах изменения уровня развития территории, которые, безусловно, зависят от общих трендов социально-экономического положения в стране. Однако региональная социально-экономическая политика и система социального управления в регионе должны опираться на механизмы снижения рисков и прогнозировать изменение положения населения территории, не допуская критического.

Решения в области социального управления могут и должны создавать необходимые условия, обеспечивающие в совместной деятельности людей организованность для достижения результатов, повышающих уровень удовлетворенности населения региона уровнем и качеством жизни [1].

Внимание к этим вопросам обусловлено важностью социального управления как показателя развития региона на национальном уровне. Критерием эффективности управления при этом является состояние человеческого потенциала. «Человеческий потенциал — обобщенная собирательная характеристика ресурсов, привязанных к конкретному месту и времени, структура которых характеризуется различными компонентами: демографическая компонента; компонента здоровья; образовательная; трудовая; культурная; духовно-нравственная. Однако вслед за экономическим аспектом в социальном управлении актуализируется социально-технологический аспект, определяющий способы и методы формирования или (и) совершенствования специальных социальных практик и социальных технологий воспроизводства. Определяющими точками для анализа и влияния органов исполнительной власти региона на формирование демографического, трудового, производственного, духовного потенциала общества являются показатели качества жизни, уровня жизни, образа жизни людей как результативные в оценке воспроизводства человеческого потенциала» [2].

Человеческий потенциал в трудах ученых и специалистов различных отраслей знания выступает как многокомпонентная величина, присущих человеку свойств и качеств, позволяющих ему развиваться, удовлетворять потребности, реализовывать имеющиеся способности. Именно уникальное многообразие компонентов, на которые складывается человеческий потенциал, определяет способности и возможности человеческого развития [3].

Наблюдение и анализ индивидуального социально-экономического положения граждан является предметом эмпирического изучения их благосостояния и частью системы мер, направленных на повышение уровня и качества жизни в регионе посредством мониторинговых технологий.

Мониторинг представляет собой систематически повторяющееся исследование социально-экономического положения граждан пожилого возраста, качеством и доступностью социальных услуг, эффективности работы системы их предоставления на основе единой системы показателей и индикаторов при комплексном использовании информации. Результаты мониторинга необходимо учитывать при принятии управленческих решений. Результативность деятельности органов государственного управления оценку можно определить как набор мероприятий, направленных на определение значения количественного и качественного результата, характеризующего условия жизни пожилых людей. Оценка предполагает установление взаимосвязи между конечными или промежуточными результатами и произведенными действиями. Мероприятия, показавшие свою результативность, могут воспроизводиться в рамках комплексных и целевых программ, а действия, которые не привели к положительным результатам, могут быть в будущем пересмотрены [4].

Сравнительный анализ результатов исследований объективных статистических показателей, оценок качества жизни населения, состоящих из показателей системы здравоохранения, сферы культуры и спорта, образовательной сферы и социально обслуживания в регионах ЦФО имеет практическое значение и дает возможность региональным органам государственной власти и муниципального самоуправления увидеть себя в динамике и в сравнении с другими регионами.

В ходе анализа полученных обобщенных данных исследования была произведена группировка данных результатов мониторингового исследования, проведенного в 2013 году. По данным федерального статистического наблюдения к началу 2013 года медицинская помощь населению ЦФО оказывалась в 1415 больничных учреждениях, 1100 самостоятельных амбулаторно-поликлинических учреждениях, 1930 амбулаторно-поликлинических учреждениях, входящих в состав других учреждений, 303 диспансерах, 214 стоматологических поликлиниках, 8532

фельдшерско-акушерских пунктах. Коечный фонд стационаров ЦФО за 2000–2013 годы сократился с 420607 до 336711 коек (на 19,9 %). Обеспеченность населения койками за 10 лет снизилась с 114,5 до 90,7 на 10 тысяч населения (в Российской Федерации — с 109,1 до 90,1). Коечный фонд стационаров ЦФО за 2000–2013 годы сократился с 420607 до 336711 коек (на 19,9 %). Обеспеченность населения койками за 10 лет снизилась с 114,5 до 90,7 на 10 тысяч населения (в Российской Федерации — с 109,1 до 90,1).

Показатель обеспеченности врачами в ЦФО выше, чем в среднем по России. За 2000–2013 годы показатель увеличился с 45,7 до 47,9 на 10 тысяч населения (в Российской Федерации — с 42,2 до 44,1). Однако в ряде субъектов Российской Федерации, расположенных на территории Центрального федерального округа, обеспеченность медицинскими кадрами недостаточна: Тульская, Тамбовская, Владимирская, Костромская, Калужская области отстают от средних показателей обеспеченности врачами по Российской Федерации. Исходя из уровня данных показателей в 2013 году, можно отметить высокое количество амбулаторно-поликлинических учреждений во Владимирской и Липецкой областях, а также в округе города Москвы (рисунок 4). Наибольшее количество больничных коек (более 100) расположено в Смоленской, Тверской и Ярославской областях.

По результатам сравнительного анализа следует, что явным «лидером» является Смоленская область, так как занимает высокие позиции по всем пяти сегментам социальной сферы. Стабильно низкую позицию «аутсайдеров» занимает Тульская область. Курская область в 2013 году занимает позицию «средняков» почти по всем показателям, и только в образовательной сфере проявляет «лидерские» позиции.

Мониторинг социально-экономического положения различных категорий населения является актуальной практикой и инструментом измерения и анализа социального и материального благополучия граждан.

Эффективность мониторинга социально-экономического положения населения также достигается за счет:

- обеспечения методического единообразия и тождественности инструментария на протяжении всего периода проведения мониторингового исследования;
- включения в инструментарий, наряду с основным, неизменным комплексом вопросов, «изменяемого» блока вопросов, ориентированного на ситуативность и изменчивость социальной ситуации [5].

Предварительный анализ проблемы позволил предположить, что в условиях современных демографических сдвигов и модернизации социально-экономического пространства социально-экономическое положение граждан претерпевает изменение и требует пристального внимания со стороны системы регионального управления с целью обеспечения доступности и качества социальных услуг. В настоящее время система оценки уровня и качества жизни населения является базисной опорой для всех политических, социально-экономических, научно-технических реформ в международном и национальном масштабе. Повышение качества жизни названо приоритетной целью развития современного информационного общества.

Результаты оценки эффективности регионального управления на основе показателей качества жизни и характеризуют восприятие ситуации и действий органов власти населением [6,7].

Возникает необходимость в эффективном социально-ориентированном управлении, сочетающем интересы территориальных образований и субъектов экономической деятельности, основой которого должен стать многомерный системный подход к оценке и управлению уровнем и качеством жизни населения.

Регион в настоящее время приобретает большую социальную ответственность перед своим населением и обеспечивает реализацию всего жизненного цикла человека, семьи, практически все основные потребности домашних хозяйств. Однако российские регионы значительно отличаются по уровню социально-экономического развития. Сокращение существующих различий в уровне социально-экономического развития субъектов Российской Федерации является одним из системных приоритетов государственной региональной политики [5].

Литература:

1. Куркина М. П. Социальное управление в регионе. Монография / М. П. Куркина [и др.]; Гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «Курский гос. мед. ун-т» М-ва здравоохранения и социального развития Российской Федерации. Курск, 2012.
2. Куркина М. П. Человеческий потенциал как научная категория / В. П. Бабинцев, М. П. Куркина // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Философия. Социология. Право. 2012. № 20. С. 223–229.
3. Куркина М. П. Оценка показателей развития базового человеческого потенциала в регионах ЦФО / М. П. Куркина // Казанская наука. 2014. № 9. С. 222–224.
4. Куркина М. П. Организация и проведение мониторинга социально-экономического положения населения граждан пожилого возраста в регионе / М. П. Куркина // Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Курский гос. мед. ун-т» М-ва здравоохранения и социального развития Российской Федерации. Курск, 2011.

5. Куркина М. П. Оценка социального потенциала региона / М. П. Куркина // Казанская наука. 2014. № 7. С. 194–196.
6. Бабинцев, В. П. Оценка эффективности регионального управления на основе показателей качества жизни населения / В. П. Бабинцев, Б. В. Заливанский, Е. В. Самохвалова, Ж. А. Шаповал. — 28/03/2011 // Регионология. — 2010. — № 04. — С. 63–72.
7. Колмыкова, Т. С. Организационно-экономический механизм структурных преобразований экономики: монография / Т. С. Колмыкова. — Курск, 2010. — 256 с.

Методические основы проведения аудита основных средств

Левина Виктория Владимировна, студент;

Сметанко Александр Васильевич, доктор экономических наук, преподаватель

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского

Раскрыты вопросы проведения аудита основных средств. Выделены основные направления и этапы проведения аудита основных средств.

Постановка проблемы. Развитие рынка и рыночной инфраструктуры в России, а именно качество управления финансовой отчетностью становятся основными критериями, на которые ориентируются инвесторы и кредиторы, выбирая объекты для вложения средств. Одним из звеньев системы управления организации становится аудит. Наличие службы аудита является позитивным сигналом для потенциальных инвесторов и кредиторов и повышает инвестиционную привлекательность организации.

Внедрение в организацию службы аудита в современных условиях управления позволяет минимизировать риск банкротства и повысить эффективность учета, контроля, анализа и политики управления основными средствами в целях стабилизации, сохранения и повышения эффективности работы организации. Именно поэтому деятельность аудиторов должна быть направлена на поиск новых методов повышения эффективности управления основными средствами в организациях.

Состояние изучения проблемы. В экономической литературе по вопросам организации и методики проведения аудита основных средств раскрываются в части проведения проверок касательно правильности ведения бухгалтерского учета, но не раскрываются особенности проведения комплексных проверок, которые должны начинаться с изучения системы бухгалтерского учета, а заканчиваться проведением анализа и разработкой рекомендаций по повышению эффективности управления основными средствами организации.

Целью исследования является разработка и обоснование общей методики проведения аудита основных средств.

Анализ последних исследований и публикаций. Общие вопросы аудита операций с основными средствами достаточно основательно освещены в трудах отечественных и зарубежных ученых — экономистов. Однако среди ученых существуют различные подходы к организации и методики проведения аудита основных средств:

1. Т. А. Фролова исследует вопросы, связанные с аудитом операций по учету основных средств, их наличия и правильности оценки, но не уделяет значительное внимание особенностям использования аудиторских процедур и рабочих документов, которые целесообразно применять в ходе проведения проверки [4, с. 122–130];

2. Ю. И. Сигидова раскрывает типичную методику проверки операций с основными средствами с точки зрения деятельности аудита. Но, данная методика не учитывает то, что аудит направлен на разработку рекомендаций по повышению эффективности использования и управления основными средствами [1, с. 82];

Проведенный анализ литературных источников показал, что все исследования указанных авторов являются чрезвычайно актуальными и дополняют друг друга, но отсутствие комплексного подхода по организации и методики проведения аудита операций с основными средствами и эффективности их использования требует дальнейшего изучения и обоснования выделенных вопросов.

Изложение основного материала исследования. Аудит основных средств направлен на решение задач, связанных с: правильностью отражения в учете поступления, наличия и выбытия основных средств; формированием их первоначальной стоимости; соблюдением требований документального оформления операций в бухгалтерском учете; целесообразности применения методов амортизации; контроль за соблюдением установленных организацией норм начисления амортизации; проверкой правильности раскрытия информации в учетных регистрах и формах финансовой отчетности; проведением анализа обеспеченности и эффективности использования основных средств; разработкой рекомендаций по повышению эффективности управления основными средствами и др.

Информационной базой аудита основных средств выступают первичные документы, которые имеют непосредственное влияние на формирование бухгалтерских за-

писей, составление учетных регистров и форм отчетности, а именно:

1. Приказ об учетной политике организации регламентирует: методы начисления амортизации, признания первоначальной стоимости основных средств, сроки полезного использования основных средств; методы оценки основных средств; особенности документального оформления операций по учету основных средств и др;

2. Документы бухгалтерского учета:

2.1. Первичные документы по учету основных средств (ОС) в процессе их изучения позволяют аудитору получить информацию о наличии и движения основных средств организации, к таким документам относятся: инвентарные карточки; накладная; карточка складского учета; ОС-1 «Акт о приеме-передаче объекта основных средств (кроме зданий, сооружений)»; ОС-2 «Накладная на внутреннее перемещение объектов основных средств»; ОС-3 «Акт о приеме-сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств»; ОС-4 «Акт о списании объекта основных средств (кроме автотранспортных средств)»; ОС-6 «Инвентарная карточка учета объекта основных средств»; ОС-14 «Акт о приеме (поступлении) оборудования»; ОС-15 «Акт о приеме-передаче оборудования в монтаж»; ОС-16 «Акт о выявленных дефектах оборудования» и др.

2.2. Учетные регистры позволяют аудитору получить обобщенную информацию по учету основных средств, в части движения и характера операций по счетам синтетического учета и отдельно по счету 01 «Основные средства».

2.3. Формы финансовой и статистической отчетности: баланс; отчет о финансовых результатах; пояснение к бухгалтерскому балансу. Данные формы отчетности необходимы аудитору для получения аудиторских доказательств и проведения аналитических процедур в части определения наличия, составления, движения и структуры основных средств.

Таким образом, для того, чтобы эффективно провести проверку и сформировать рекомендации, аудитору необходимо иметь весь возможный перечень информации об основных средствах. При этом, чем больше будет объем этой информации и особенно выводов или справок различных отделов, тем более обоснованным, взвешенным и целесообразным будет аудиторское заключение.

Проведение аудита основных средств следует осуществлять по следующим этапам:

1. На первом этапе аудитору необходимо определить наличие всех заявленных в документах объектов основных средств и достоверность оценки данных объектов учета.

На данном этапе аудитор должен убедиться, что все объекты отнесены к основным средствам в соответствии с законодательством и учетной политикой организации. Для этого аудитор сравнивает требования отнесения объектов к основным средствам в Приказе об учетной политике организации и ПБУ 6/1 «Учет основных средств» [13].

Следует отметить, что аудитору необходимо проверить результаты проведенных инвентаризаций за отчетный (предварительный) период. В бухгалтерском учете результаты инвентаризации должны отображаться следующим образом:

1. Отражен объект основных средств, выявленный при инвентаризации:

Дт 01 «Основные средства» Кт 91–1 «Прочие доходы и расходы»;

2. Списана остаточная стоимость объекта основных средств при установлении МОЛ:

Дт 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» Кт 01 «Основные средства»;

3. Списаны недостачи на виновных лиц по остаточной стоимости:

Дт 73–2 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» Кт 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»;

4. Внесена оплата в счет недостачи виновных лицом
Дт 50 «Касса» Кт 73–2 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»;

2. На втором этапе проведения аудиторской проверки основных средств аудитору необходимо проверить правильность документального оформления, точность оценки и своевременность оприходования основных средств, поступивших в организацию. Своевременность оприходования основных средств устанавливаются путем изучения первичных документов и записей по счетам 01 «Основные средства»; 08 «Вложения во внеоборотные активы»; 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Источниками данных являются акт приемки-передачи (накладная) ОС (форма ОС-1); ОС-3 «Акт приемки-сдачи модернизированных, отремонтированных, реконструируемых объектов ОС»; ОС-6 «Инвентарная карточка учета объектов ОС» и др.

3. На третьем этапе аудитору необходимо проверить правильность и сроки начисления амортизации. Для этого аудитор проверяет Приказ об учетной политике организации на соблюдения требований законодательства РФ, а также сравнивает принятые методы амортизации с теми, которые использует организация. С целью проверки правильности начисления сумм амортизации аудитор проводит арифметическую проверку, используя следующие документы: расчет амортизации, инвентарную опись, инвентарные карточки, ведомости расчета амортизации, сведения по Кт счета 02 «Амортизация основных средств» (карточка счета).

4. На четвертом этапе аудитор проверяет правильность учета переоценки основных средств, используя для этого документы, подтверждающие расчеты, связанные с переоценкой и индексацией [11 с.91–94].

Аудитору необходимо провести арифметическую проверку и подтвердить правильность производимых операций с типовой корреспонденцией счетов:

1. Увеличена стоимость объекта основных средств в результате дооценки:

Дт 01 «Основные средства» Кт 83 «Добавочный капитал»;

2. Увеличена стоимость амортизации в результате дооценки объекта основного средства:

Дт 83 «Добавочный капитал» Кт 02 «Амортизация основных средств»;

3. Уменьшена стоимость объекта основных средств на величину уценки:

Дт 83 «Добавочный капитал» Кт 01 «Основные средства»;

4. Уменьшена стоимость начисленной амортизации на величину уценки:

Дт 02 «Амортизация основных средств» Кт 83 «Добавочный капитал»;

5. Отражено превышение суммы уценки объекта основного средства:

Дт 91.2 «Прочие доходы и расходы» Кт 01 «Основные средства»;

6. Отражено превышение суммы уценки объекта основного средства:

Дт 02 «Амортизация основных средств» Кт 91.1 «Прочие доходы и расходы».

5. На пятом этапе аудитором проверяются операции по ремонту основных средств. Особое внимание необходимо уделить тому, какие виды ремонтов были проведены (текущий или капитальный), а также проверить правильность отнесения затрат на ремонт. Следует отметить, что расходы на текущий ремонт относятся в состав расходов отчетного периода [6 с.321].

6. На шестом этапе аудитор осуществляет проверку операций по выбытию основных средств. Проверку целесообразно начинать с проверки наличия договоров (в условиях продажи ОС) и актов списания основных средств (при условии ликвидации ОС), а также формальной проверки всех обязательных реквизитов документов. После проведения проверки документов необходимо провести проверку бухгалтерских записей по продаже основных средств [9 с.115]:

1. Списана первоначальная стоимость объекта основного средства:

Дт 01/2 «Основные средства» Кт 01/1 «Основные средства»;

2. Списана начисленная амортизация объекта основного средства:

Дт 02 «Амортизация основных средств» Кт 01/2 «Основные средства»;

3. Списана остаточная стоимость основных средств:

Дт 91.2 «Прочие доходы и расходы» Кт 01 «Основные средства».

При проведении аудита необходимо обратить внимание на балансовую стоимость основных средств в ж / о № 7, в оборотно-сальдовой ведомости по счету 01 «Основные средства», в Главной книге и формах отчетности. На все

объекты, которые ликвидируются должны быть составлены акты Ф ОС — 4 «Акт списания основных средств» или Ф ОС — 4а «Акт списания автотранспортных средств» [8 с.51];

7. На седьмом этапе осуществляется проверка объектов основных средств, переданных или взятые в аренду. В процессе внутреннего аудита проверяется правильность оформления договоров и инвентарных карточек на наличие в них подписей и заполненных реквизитов.

8. Восьмой этап направлен на проведение анализа эффективности использования основных средств в организации. На данном этапе на основании первичных документов и аудиторских процедур аудитор должен дать оценку: общему уровню обеспеченности организации основными средствами; техническому состоянию основных средств; эффективности использования фонда рабочего времени и производственной мощности.

В ходе проведения аудита основных средств проводится анализ по следующим направлениям: анализ состава, структуры и динамики основных средств; анализ и движения основных средств; анализ обеспеченности организации основными средствами; анализ эффективности использования основных средств.

Данные анализа позволяют аудитору получить следующие показатели эффективности использования основных средств: фондовооруженность; рентабельность основных средств; фондоотдача; фондоемкость; коэффициент износа; коэффициент годности; коэффициент обновления; коэффициент выбытия; коэффициент прироста и др. [3 с.124–129];

9. Девятый этап аудита основных средств является заключительным и направлен на составление и представление аудитором аудиторского заключения. В заключении раскрываются результаты проверки и в случае выявления нарушений или недостатков, аудитор определяет меры по nivelированию выявленных недостатков.

На данном этапе аудитор определяет основные направления по повышению эффективности использования основных средств:

1) выбор оптимальной амортизационной политики.

На данном этапе аудитор оценивает эффективность существующей амортизационной политики и методов амортизации [7 с.251–256];

2) оценка проектов инвестирования в основные средства направлена на выбор наиболее эффективных проектов с помощью следующих методов оценки: статистический метод оценки эффективности проектов реального инвестирования; динамический метод оценки эффективности проектов реального инвестирования [12 с.423].

С помощью выделенных показателей аудитор может определить основные направления инвестирования (операционная аренда, финансовый лизинг, покупка на условиях банковского кредитования и др.) в основные средства и провести расчет эффективности такого инвестирования.

Выводы и перспективы дальнейших исследований.

Предложенные в статье рекомендации позволяют за счет выделенных этапов и направлений аудита своевременно выявить и предупредить нарушения, а также внести необходимые изменения в учетную политику организации. Рассмотренные этапы проведения аудита основных средств, а также аудиторские процедуры должны утверждаться

на стадии планирования и регламентироваться внутренними стандартами (положениями) аудита в организации. Аудит основных средств должен быть направлен на сбор аудиторских доказательств, а также на разработку рекомендаций по оптимизации работы учетного аппарата, направленных на повышения эффективности управления основными средствами.

Литература:

1. Алексеева, Г. И. Бухгалтерский учет: Учебник / С. Р. Богомолец, Г. И. Алексеева, Т. П. Алавердова; Под ред. С. Р. Богомолец. — М.: МФПУ Синергия, 2013. — 720 с.
2. Богаченко, В. М. Бухгалтерский учет: Учебник / В. М. Богаченко, Н. А. Кириллова. — Рн/Д: Феникс, 2013. — 510 с.
3. Бреславцева, Н. А. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н. А. Бреславцева, Н. В. Михайлова, О. Н. Гончаренко. — Рн/Д: Феникс, 2012. — 318 с.
4. Васильчук, О. И. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / О. И. Васильчук, Д. Л. Савенков; Под ред. Л. И. Ерохина. — М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 496 с.
5. Воронина, Л. И. Бухгалтерский учет: Учебник / Л. И. Воронина. — М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 480 с.
6. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие / И. М. Дмитриева. — М.: Юрайт, 2011. — 287 с.
7. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие для бакалавров / И. М. Дмитриева. — М.: Юрайт, 2013. — 306 с.
8. Зонова, А. В. Бухгалтерский учет и аудит: Учебник / А. В. Зонова, С. В. Банк, И. Н. Бачуринская. — М.: Рид Групп, 2011. — 480 с.
9. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: Учебник / Н. П. Кондраков. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 681 с.
10. Лытнева, Н. А. Бухгалтерский учет: Учебник / Н. А. Лытнева, Л. И. Малявкина, Т. В. Федорова. — М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 512 с.
11. Медведев, А. В. Бухгалтерский учет, анализ, аудит: Учебное пособие / П. Г. Пономаренко, А. В. Медведев, А. Н. Трофимова; Под общ. ред. П. Г. Пономаренко. — Мн.: Вышэйшая шк., 2010. — 558 с.
12. Миславская, Н. А. Бухгалтерский учет: Учебник / Н. А. Миславская, С. Н. Поленова. — М.: Дашков и К, 2013. — 592 с.
13. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств». Утверждено Постановлением Министерства финансов РБ 17.04.2002 г. № 62 // Вестник МНС РБ. 2002 № 18.

Анализ условий развития малого и среднего бизнеса в Приморском крае

Лемза Роман Владимирович, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

Во всем мире малый и средний бизнес играют важную и значимую роль в экономике стран. Он вносит в современные рыночные отношения элемент здоровой конкуренции, что приводит к улучшению качественных свойств товаров и услуг, нормализации их стоимости и постоянному развитию.

Помимо этого, малый и средний бизнес способствует увеличению занятости населения, путем создания дополнительных рабочих мест, что способствует росту благосостояния, как самих граждан, так и государства в целом. Так же, благодаря малому и среднему бизнесу появляются новые, инновационные, высокотехнологичные и совре-

менные товары и услуги, а так же удовлетворяются нужды крупных предприятий.

Именно малый и средний бизнес является наиболее устойчивым и «живучим» в тяжелых условиях ведения предпринимательской деятельности.

Являясь наиболее гибкими и приспособляющимися, малые и средние предприятия быстро и своевременно реагируют на изменения спроса и предложения на рынке. Им проще всего перепрофилировать и диверсифицировать свою предпринимательскую деятельность, в соответствии с изменяющимися условиями в регионе, стране и мире.

Для России, согласно оценке Минэкономразвития, доля малого и среднего предпринимательства составляет 95 % от общего числа коммерческих организаций. Именно поэтому государство активно, целенаправленно и с большим вниманием занимается регулированием и развитием данного субъекта рыночных отношений.

В совокупности, в нашей стране, малый и средний бизнес дают около 20 % внутреннего валового продукта страны. Это очень скромный показатель, так как в более развитых странах, данный показатель находится на отметке выше 40 % и, в некоторых странах достигает зна-

чения свыше 70 %. Данные сведения говорят о том, что хотя малый и средний бизнес в Российской Федерации занимает значительную долю по количеству, в ВВП страны вклад гораздо меньший, чем в более развитых странах. [1]

Деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому предпринимательству.

Таблица 1. Федеральные программы развития малого и среднего бизнеса

Организации (государственные структуры), реализующие программы	Содержание программ
Минэкономразвития России	В процессе осуществления программы, финансовые ресурсы, на конкурсном основании и целевым методом распределяются между субъектами на реализацию мер, предусмотренных региональными программами развития малого и среднего предпринимательства, на условиях софинансирования расходов со стороны региона.
АО «Корпорация «МСП»	Осуществляется оказание финансовой, инфраструктурной, имущественной, юридической, консультационной методологической и иной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства
АО «МСП Банк»	Финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства.
Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере	Проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-технической сфере
Минсельхоз России	Предоставление субсидий федерального бюджета субъектам Российской Федерации на мероприятия поддержки малых форм хозяйствования на селе.

Минэкономразвития РФ с 2005 года реализует специализированную программу, в ходе которой из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ предоставляются субсидии, целью которых является оказание государственной помощи и поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на уровне регионов РФ.

Данная программа, в настоящее время реализуется в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 января 2014 года № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» и ежегодными приказами Минэкономразвития России.

В ходе реализации программы, на конкурсном основании и целевым образом, распределяются бюджетные средства между регионами на реализацию мероприятий, предусмотренных территориальными программами развития малого и среднего бизнеса, на условиях софинансирования расходов со стороны региона. Такое условие, помимо средств федерального бюджета, помогает привлечь финансовые ресурсы регионов РФ, тем образом стимулировать регионы на реализацию наиболее высокоактивной стратегии в области поддержки и помощи

развитию предпринимательской деятельности. В исполнение данной программы привлечены все субъекты Российской Федерации.

В рамках реализации программы предусмотрены прямые и косвенные меры поддержки малого и среднего бизнеса, к которым относятся:

- поддержка и развитие начинающих субъектов малого бизнеса и молодежного предпринимательства, а также социального предпринимательства;
- создание и развитие инфраструктуры информационно-консультационной, имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере производства товаров (работ, услуг), осуществляющих свою предпринимательскую деятельность в области промышленного производства, сельского и экологического туризма, а также экспортно ориентированных субъектов предпринимательства;
- создание гарантийных фондов с целью предоставления поручительств по долговым обязательствам;
- содействие развитию микрофинансовых организаций, позволяющих субъектам малого и среднего предпринимательства получить доступ к заемным финансовым ресурсам.

Проведение мероприятий, изложенных в программе, осуществляется специализированной уполномоченной структурой в каждом регионе РФ.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 5.06.2015 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» и Федеральным законом «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» создано Акционерное Общество «Корпорация «МСП», которое ведет свою деятельность в качестве государственной структуры и цель деятельности которого развитие малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (далее — Фонд) — государственная некоммерческая организация, осуществляющая свою деятельность в форме федерального государственного бюджетного учреждения, образованная в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 3 февраля 1994 г. № 65.

Основными задачами Фонда являются:

- проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;
- оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства;
- содействие созданию новых рабочих мест для эффективного использования имеющегося в Российской Федерации научно-технического потенциала;
- привлечение внебюджетных инвестиций в сферу малого инновационного предпринимательства;
- подготовка кадров (в том числе вовлечение молодежи в инновационную деятельность).



Рис. 1. Деятельность Фонда за 21 год существования

За 21 год деятельности Фонда:

- поступило свыше 55 тыс. заявок;
- заключено более 13 тыс. контрактов на выполнение Научно-исследовательских и опытно — конструкторских работ;
- поддержано более 12 тыс. молодых инноваторов;
- создано более 4,5 тыс. стартапов;
- создано 68 региональных представительств Фонда на территории Российской Федерации.

В настоящее время Фонд реализует программы инновационного развития, которые направлены на создание новых и развитие действующих высокотехнологических компаний, коммерциализацию результатов научно-технической деятельности, привлечение инвестиций в сферу малого инновационного предпринимательства, создание новых рабочих мест. [2]

Все вышеуказанные программы действуют в отношении всех субъектов Российской Федерации, однако есть программы, действующие непосредственно в Приморском крае и на Дальнем Востоке. К ним относятся:

1. Государственная программа Приморского края «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края на 2013–2017 годы»
2. Закон «Об особенностях предоставления земельных участков на территории Дальневосточного федерального округа»

Государственная программа Приморского края «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края на 2013–2017 годы» предполагает целенаправленную и всестороннюю поддержку малого и среднего бизнеса как предоставлением финансовой помощи на безвозмездной основе, так и путем создания специализиро-

ванных организаций, таких как «Гарантийный Фонд Приморского края» и «Региональный центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Приморского края». Они занимаются предоставлением поддержки малому и среднему бизнесу Приморского края путем поручительства в договорах кредитования, консультационной и информационной поддержки. [3]

Одна из значимых государственных программ, направленных, в том числе, и на развитие бизнеса, является программа «На Дальний Восток». В ходе данной программы, каждому гражданину Российской Федерации выделяется земельный участок площадью до 1 гектара под любые цели,

не противоречащие законодательству. Земельный участок может служить площадкой для строительства дома или дачи, объектом сельскохозяйственной или предпринимательской деятельности. В первую очередь программа будет доступна жителям Дальнего востока, а затем и всей Российской Федерации. [4]

По результатам опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения, 20 % жителей Российской Федерации согласны мигрировать на Дальний Восток, при условии предоставления там бесплатного земельного участка. Они заинтересованы в занятии там сельским хозяйством, становлении фермерами и бизнесменами. [5]

Таблица 2. Результаты опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения относительно цели получения земельного участка [5]

А с какой целью Вы бы хотели получить на Дальнем Востоке 1 гектар земли? (% от тех, кто согласился бы переехать и получить землю)	
Вести самостоятельное крестьянское хозяйство	28
Иметь доход от развития своего бизнеса на этой земле (гостиница и т. д.)	26
Стать фермером	19
Хочу сменить нынешнее место проживания	16
Другое	6
Не имею определенной цели	2
Затрудняюсь ответить	1

Можно сделать вывод, что в совокупности с субсидированием, информационной и консультационной поддержкой, данная программа даёт предпринимателям уникальную возможность при минимальных финансовых вложениях

осуществить свою мечту — открыть собственный бизнес. Государство же получает выгоду с позиции улучшения экономической ситуации в стране, которая ведет к общему благополучию страны и укреплению позиции на мировом уровне.

Литература:

1. Малому бизнесу приготовили льготы // Ведомости. URL: <http://www.vedomosti.ru/management/articles/2015/10/02/611218-malomu-biznesu-prigotovili-lgoti> (дата обращения: 1.05.2016).
2. Федеральные программы поддержки малого и среднего предпринимательства // Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. URL: <http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/celved/> (дата обращения: 1.05.2016).
3. Программы поддержки субъектов РФ // Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. URL: <http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/srf/?tab=first@ionId=05&year=2016&orderName=> (дата обращения: 1.05.2016).
4. МинВостокРазвития // надальнийвосток.рф. URL: <https://надальнийвосток.рф/> (дата обращения: 1.05.2016).
5. Пресс выпуск № 2892 // ВЦИОМ. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115336> (дата обращения: 1.05.2016).

Определение соответствия культуры организации принятой стратегии

Леушина Валерия Евгеньевна, студент
Дальневосточный федеральный университет

Семенова Нина Константиновна, кандидат технических наук, доцент
Владивостокский филиал Российской таможенной академии

Определение понятия организационной культуры и стратегии организации.

Менеджер сегодня и менеджер завтра — это два совершенно разных специалиста. На менеджера сегодня оказывается огромное давление с различных сторон. Например, проблема мотивации и стимулирования сотрудников. За прошедшие годы, менеджер доказал, что процесс управления — работа непростая. Происходящие в этой сфере события изменили и утяжелили данную работу еще больше. Ответом на это стали новые теории и концепции менеджмента, в которых описывается необходимый и полезный опыт предыдущих поколений. В будущем же, ключом к успеху будет служить не закрепления менеджмента, как статуса-кво, а как поддержание наивысшего уровня проведения изменений в организации, которые только может выдержать организация. Завтрашний менеджер столкнется с рядом парадоксов. Например, для организации изменений требуется высокий уровень стабильности. Ведь радикальные изменения, проведенные без основных принципов стабильности, приведут к полнейшему хаосу. При внедрении изменений грамотные управленцы должны учитывать такие критические источники стабильности, как, например, культура организации, как раз с ней связан следующий парадокс. Фокусироваться нужно не на самой организационной культуре, а на том, что ее формирует. На данный момент, практикующие менеджеры осознали важность соответствия между организационной культурой и стратегией фирмы, а так же важность самой культуры организации.

В этой части статьи хотелось бы обозначить некоторые понятия, необходимые для дальнейшего понимания темы статьи. Это понятие культуры организации и стратегии организации. Выясним что же такое организационная культура. Организационная культура — это упорядоченный набор наиболее значимых аспектов, которые принимаются, в основном, руководством компании, и находят отражения в ценностях и нормах организации, которые в свою очередь определяют поведение сотрудников и ценностные ориентиры всей компании. Ценности предприятия передаются работнику через духовные и материальные средства, такие как стиль руководства, политика компании, ценности и эстетика, методы принятия управленческих решений и т. д.

Далее раскроем сущность понятия стратегии. Стратегия — это упорядоченный план необходимых действий, которые помогут в достижении поставленной цели. Стратегию определяют именно цели. Правильное определение цели, позволит грамотно выбрать ориентиры, а значит составить наиболее выгодную стратегию.

Связь культуры организации и ее стратегии.

Одним из вопросов, который важен для любой организации, является вопрос о том, соответствует ли культура организации и стратегии организации. Для ответа на данный вопрос необходимо разобрать стратегию на меньшие составляющие, на отдельные задачи и более мелкие цели, которые образуют масштабную программу стратегических действий. За основу анализа будут взяты именно эти задачи, которые мы можем изучить их с двух сторон:

- определить важность и срочность цели (задачи) для успешного функционирования стратегии;
- рассмотреть реальную совместимость между задачей и отдельным аспектом организационной культуры, которая отвечает за достижение этой цели.

Г. Шварц и С. Дэвис построили матрицу, основой матрицы являются две переменных, описанных выше, они показывают уровень успешности и степень риска выбранной стратегии при условии действующей организационной культуры. Для этого используется позиционирование каждой задачи на поле матрицы с использованием опыта и интуиции управленца. Проведение данных действий помогут найти ответ на вопрос о том, что предпринимать в случае несовместимости стратегии и культуры. Матрица представляет собой таблицу из девяти ячеек, по вертикали указываются важность задачи для успеха стратегии (большая, средняя, небольшая), а по вертикали совместимость между стратегией и культурой (высокая, средняя, низкая). Ячейки разделены по диагонали на три зоны: зона недопустимого риска, зона управляемого риска и зона незначительного риска (рис. 1).

Определив по матрице «культурный» риск для своего предприятия, менеджер наверняка захочет решить проблему несовместимости, если таковая имеется. Для решения проблемы несовместимости выделяют четыре пути решения проблемы:

- игнорирование культуры организации, которая мешает в полной мере реализовать задуманную стратегию;
- управляющая группа компании подстраивается под существующую в организации культуру, сутью этого подхода является поиск альтернативных вариантов стратегии, которые позволяют обойти все барьеры организационной культуры;
- попытки изменить культуру организации так, чтобы она подходила под выбранную стратегию, этот подход является они из наиболее сложных и продолжительных, а также требует значительных ре-

сурсов, иногда этот подход является единственно возможным;

— изменение стратегии с целью подстраивания под культуру.

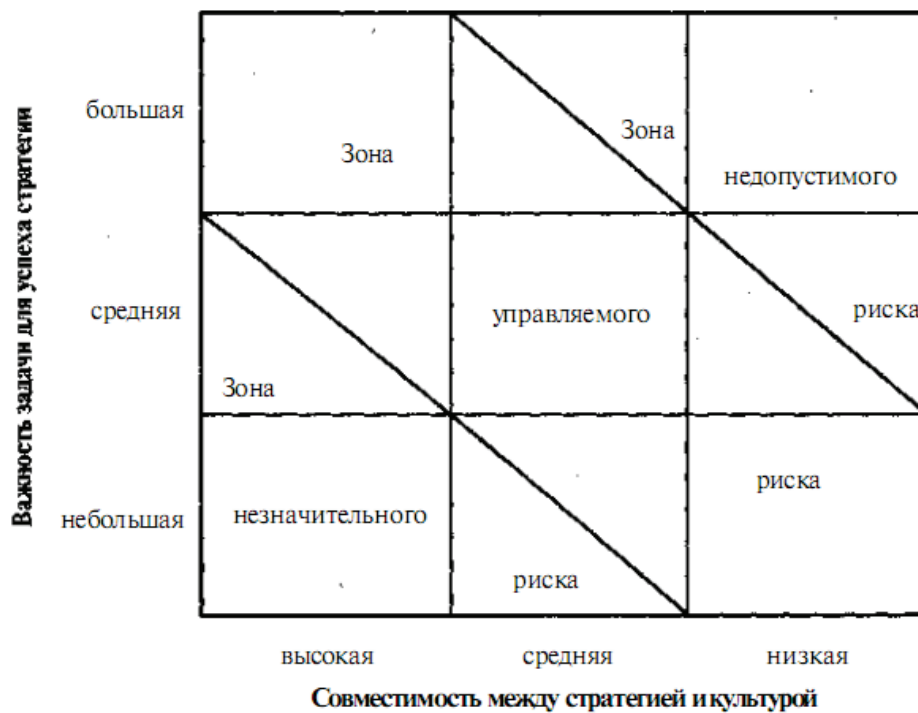


Рис. 1. Матрица оценки «культурного» риска (по Г. Шварцу и С. Дэвису)

Таблица 1. Подстраивание системы управления под существующую организационную культуру

Стратегия	Что желательно было бы иметь	Барьеры организационной культуры	Возможные альтернативные решения
— Диверсификация по продукту и рынку.	— Дивизиональная структура.	— Приверженность централизации. — Единоначалие. — Иерархичность.	— Создание центров прибыли. — Четкое стратегическое планирование. — Измерение эффективности.
— Концентрация в маркетинге на наиболее прибыльные сегменты рынка.	— Отлаженная система стимулирования. — Приспособление информационной системы.	— Распределенная власть — Индивидуалистическая ориентация. Отношения важнее работы.	— Закрепление за работниками определенных сегментов рынка.
— Развитие новых рынков.	— Матричная структура.	— Множество центров власти. — Функциональная ориентация.	— Назначение координаторов. — Комитеты по планированию. — Вовлеченность высшего руководства.

Заключение.

В заключении статьи хотелось бы еще раз отметить важность совместимости культуры и стратегии, это указывает на то, что все усилия фирмы должны быть направлены на уменьшение возможного риска. Если же этого

сделать невозможно, из-за трудностей в работе фирмы или из-за структурных изменений в отрасли, то целесообразно будет совместное использование трех последних подходов для того, чтобы вывести «культурный» риск на приемлемый уровень.

Литература:

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. М.: Экономика, 1998.
2. Веснин В.Р. Основы менеджмента. М.: Гном-Пресс: Элит, 2000
3. Виханский О. С. Стратегическое управление — М.: 2000

4. Гордиенко Ю. Ф., Обухов Д. В., Самыгин С. И. Управление персоналом. — Ростов н/Д: Феникс, 2004
5. Гребцов В. Е. Менеджмент. Ростов н/Д: Феникс, 2001
6. Занковский А. Организационная психология. М., 2000
7. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика. М.: Аспект Пресс, 2002
8. Кибанов А. Я., Ивановская Л. В. Стратегическое управление персоналом. М., 2000
9. Самыгин С. И., Столяренко Л. Д. и др. Управление персоналом. Ростов н/Д., 2001
10. Столяренко Л. Д. Основы психологии: Изд. 2-е, доп. и переработ. — Ростов н/Д: «Феникс», 2001
11. Сухов А. Н. Социальная психология — М.: Академия, 2002

Требования банка к оценке имущества для целей залога

Ли Антон Гаврилович, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Банки и оценщики

Многие банки имеют собственные залоговые подразделения, которые осуществляют оценку имущества «внутреннюю оценку», предлагаемого в залог. Остальная часть не имеет собственных залоговых служб и всю информацию о стоимости имущества получает из отчетов Оценщиков, то есть используют «внешнюю оценку».

Большинство банков использует в своей работе и «внутреннюю» и «внешнюю» оценку, то есть рассматривают отчеты оценщиков и осуществляют оценку имущества силами собственных залоговых подразделений.

Требования банков к предлагаемому имуществу в разрезе современных условий

Самым популярным способом обеспечения кредита является залог недвижимого имущества. Если речь идет о жилой недвижимости, то наиболее нежелательными объектами, близость которых значительно снижает рыночную стоимость и ликвидность являются:

- Автозаправки
- Нефтебазы, НПЗ
- Кладбища
- Котельные
- Высоковольтные ЛЭП
- Химические производства
- Стройки
- Железнодорожные пути
- Трамвайные пути
- Трансформаторные подстанции
- Инфекционные больницы
- Подземные сооружения и др.

Банки уделяют особое внимание к возможным нежелательным последствиям перепланировок и переустройств. Проведение работ по перепланировке, осуществленное без оформления необходимой проектной документации, без получения разрешения, без оформления акта приемки выполненных работ влечет за собой определенные риски.

При необходимости реализации данного объекта недвижимости в будущем может потребоваться значительное время для оформления соответствующих разрешительных документов. Потребуется приведение документов в соответствии с действительностью. Факт несанкционированной перепланировки влечет за собой дополнительные риски значительного увеличения периода, требуемого для продажи объекта. Кроме того, не исключен вариант отказа в выдаче разрешения на перепланировку и предъявления требования о приведении помещения в исходное состояние, что требует дополнительного времени и значительных материальных затрат. При отказе владельца в добровольном порядке оформить разрешение на перепланировку или привести помещение в исходное состояние информация о факте перепланировки может быть доведена до сведения государственного органа, уполномоченного осуществлять контроль в данной области и принимать соответствующие меры. Государственный орган вправе наложить штраф и принять меры воздействия вплоть до выселения собственника и продажи помещения в судебном порядке с возвратом собственнику разницы между суммой сделки по продаже и суммой затрат на приведение объекта в исходное состояние.

Расчет стоимости имущества.

В рамках оценки стоимости недвижимого имущества, как правило, используются три подхода: сравнительный, затратный и доходный. Основным в значительной мере является сравнительный.

Основными требованиями при подборе аналогов для оценки недвижимого имущества в рамках сравнительного подхода являются:

- Сопоставимость с объектом оценки.
- Стоимость 1 кв.м. площади аналогов может отличаться значительно, но откорректированные величины стоимости 1 кв.м. аналогов не должны отличаться друг от друга более чем на 10 %.

Объекты незавершенного строительства в качестве залога

Объекты незавершенного строительства — это объекты, по которым в установленном порядке не были оформлены документы о приемке объекта в эксплуатацию (не получено разрешение на ввод). Их нельзя еще признать полноценными зданиями и сооружениями, имеющими конкретное целевое назначение. Однако они уже обладают таким важным свойством недвижимого имущества, как прочность связи с землей, на которой они находятся. То есть их нельзя переместить без нанесения несоизмеримого ущерба их назначению.

Закон от 30.12.2004 г. № 213-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса РФ» дополнил статью 130 Гражданского кодекса РФ, и за объектами незавершенного строительства был закреплен статус недвижимого имущества.

Объекты незавершенного строительства не включены в состав объектов, изъятых из гражданского оборота, следовательно, согласно статье 129 ГК РФ они могут свободно становиться предметом сделок.

Регистрация прав не достроенный объект, произведенная с нарушением требований, установленных статьей 25 закона № 122-ФЗ, может быть оспорена в суде.

До государственной регистрации объект незавершенного строительства фактически представляет собой лишь совокупность строительных материалов и конструкций, в которую вложен труд строителей.

Важно отметить, что очень часто сведения об объекте, содержащиеся в свидетельстве о государственной регистрации, не соответствуют его реальному состоянию, часто объекты находятся в состоянии строительства и изменяют свои качества, характеристики.

Движимое имущество в качестве залога.

В соответствии с п. 1 статьи 339 ГК РФ в договоре о залоге должны быть указаны предмет залога, его оценка, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом. При отсутствии в соглашении сторон хотя бы одного из названных условий договор о залоге не может считаться заключенным. Таким образом, исходя из существа залогового обязательства при определении в договоре предмета залога, должна быть названа не только видовая принадлежность имущества, но и должны быть указаны индивидуальные характеристики предмета залога, позволяющие вычлени его из однородных вещей. При определении предмета залога должны быть применены формулировки, позволяющие достоверно определить, какое конкретно имущество является предметом залога, в противном случае договор о залоге считается незаключенным. В информации об оборудовании, предлагаемом в залог, должны быть указаны: наименование, марка, модель, заводской номер, а так же какие-либо другие количественные или качественные показатели. При осмотре оборудования необходимо установить наличие или отсут-

ствие заводского номера, записать и по возможности сфотографировать его. Правильная идентификация оборудования, принимаемого банками в залог — важное условие для обеспечения сохранности залога и возможности его изъятия для последующей продажи.

Основными ошибками при оценке оборудования и принятии его в залог являются:

- Идентификация оборудования по инвентарным номерам
- Несоответствие описания технического состояния оборудования в отчете реальному состоянию оборудования
- Отсутствие проверки работоспособности оборудования на осмотре
- Невнимание к произведенной реконструкции и модернизации оборудования, отсутствие соответствующего описания в отчете
- Игнорирование учета машиночасов работы оборудования
- Невнимание к попыткам собственника выдать одно оборудование за другое путем предоставления несоответствующих технических и финансовых документов.

Ужесточение требований Центробанка к оценке стоимости залогового имущества

Центральный Банк РФ и ранее уделял значительное внимание оценке качества непрофильных активов, однако в настоящее время развитие ситуации потребовало принятие новых мер. Проблема недостоверной оценки банковских непрофильных активов потребовало от Банка России нестандартных кадровых решений. ЦБ взял в штат 2 профессиональных оценщиков, чтобы они проверили достоверность отражения банками стоимости залогов по кредитам. Риски неверной оценки этого имущества огромны. Для оценки устойчивости кредитных организаций важна именно количественная составляющая: насколько кредитная организация является устойчивой или насколько она является не устойчивой. Ранее отмечалось, что в ряде случаев расхождений в оценках непрофильных активов, сделанных оценщиками, привлеченными банками, и ЦБ РФ были в 2 и более раза. Первый этап этой деятельности — разработка методик оценки непрофильных активов, которые будут оформлены в нормативные акты ЦБ РФ. Цель таких действий — борьба с завышением банками стоимости непрофильных активов. Надзор и сейчас может заметить, что оценка заложенной по кредиту недвижимости в заключении оценщика, которое имеется у банка, завышена в несколько раз. Вопрос в том, как эту фиктивную оценку грамотно развенчать, чтобы заставить банк признать реальные риски и сформировать дополнительные резервы. Этого не сделать без четкой, аргументированной позиции в пользу несостоятельности такой оценки, выраженной с использованием профессиональной терминологии. Для этого и нужны профессиональные оцен-

щики. Недвижимость, выглядящая вполне презентабельно на стадии оценки, при ближайшем рассмотрении может обернуться дырой в банковском балансе.

Как признают сами участники рынка, недостоверных отчетов об оценке очень много. Некоторые недобросовестные оценщики даже не выезжают по месту нахождения недвижимости, составляя отчет по фотографиям, которые к объекту оценки не относятся.

Похожая ситуация, в частности, существовала до санкции в Банке Москвы. Согласно исследованию качества ряда его инвестиционных активов, проведенному компанией Deloitte, в кредитных досье зачастую отсутствовали документы, подтверждающие мониторинг предмета за-

лога. У крупных банков, как правило, по корпоративной недвижимости есть несколько заключений международных оценщиков.

Как показала проверка ЦБ, завышение стоимости залогов может быть многократным. В таких условиях ЦБ готов самостоятельно вычислять недобросовестных оценщиков, а банкам, пользующимся их услугами — уделять повышенное внимание. Однако, по мнению экспертов, быстро исправить ситуацию такой мерой вряд ли удастся. Эксперты считают, что в целом предложенные ЦБ меры помогут очистить рынок от недобросовестных игроков. Однако, по их мнению, оперативно устранить проблему завышения стоимости непрофильных активов вряд ли получится.

Молодой ученый

Международный научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 12 (116) / 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.

Ячиннова 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)
Игиснинов 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.
Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.
Художник: Шишков Е. А.
Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. В.

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 10.07.2016. Тираж 500 экз.

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