

$$\Psi = \Psi(x, y, z)$$

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

$$\nabla^2 \Psi + \frac{2m}{\hbar^2} (E - U) \Psi = 0$$

$$\Psi(x, t) = A \exp \left[\frac{i}{\hbar} (Px - Et) \right]$$

$$\frac{d^2 \psi}{dx^2} + \frac{2m}{\hbar^2} (E - U) \psi = 0$$



10
2017
Часть III

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 10 (144) / 2017

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

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

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

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

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

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

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

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

Международный редакционный совет:

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

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

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

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

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

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

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

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)*

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: 29.03.2017. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

На обложке изображен один из основателей квантовой физики, создатель волновой механики, автор мысленного эксперимента под названием «Кот Шрёдингера», нобелевский лауреат *Эрвин Рудольф Йозеф Александр Шрёдингер* (1887–1961)..

Эрвин Шрёдингер родился в Вене в весьма обеспеченной семье. Его отец был не только деловым человеком, но и ученым: он долгое время представлял Венское ботанико-зоологическое общество в должности вице-президента.

Шрёдингер получил блестящее образование и уже в 23 года имел степень доктора философии. В дальнейшем он работал в Венском физическом университете, Йенском физическом институте, в университетах Бреслау, Штутгарта, а в 1821 году был приглашен в Политехникум Цюриха, где возглавил кафедру теоретической физики. Эту должность до него занимали Альберт Эйнштейн и Максфон Лауэ.

Круг интересов ученого был очень велик: атмосферное электричество и радиоактивность, акустика и оптика, электротехника и механика. Помимо этого, Эрвин Шрёдингер свободно владел шестью языками, писал стихи, очень интересовался театральным искусством, был автором книг «Дух и материя», «Теория науки и человека», «Природа и греки».

Широкую популярность имени Шрёдингера принесли волновое уравнение материи и описанный им мысленный эксперимент, суть которого в том, что в микроскопических масштабах предметы привычного нам мира находятся одновременно в двух взаимоисключающих состояниях. Примером для объяснения феномена стал кот: представим, что в ящик поместили кота, колбу с ядовитым газом, радиоактивный атом и счетчик Гейгера. Радиоактивный атом нестабилен, то есть может распасться в любой момент времени. Следствием распада станет отклик счетчика Гейгера, который запускает механизм, разбивающий колбу с газом. После этого кот погибнет. Так как ящик со всеми этими объектами закрыт, то никто не знает, случилось это или нет. С точки зрения квантовой механики этот самый момент и есть состояние неопределенности, то есть объект находится в равной степени в двух взаимоисключающих состояниях: кот жив, но кот мертв.

За «открытие новых форм атомной теории» в 1933 году Эрвин Шрёдингер был удостоен Нобелевской премии.

Умер Эрвин Шрёдингер в возрасте 74 лет в Вене.

Людмила Вейса, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Веретено А. А., Тимашкова Т. А.

Брендинг как один из факторов повышения конкурентоспособности продукции 211

Гибескул М. С., Чолак Ю. В.

Организация выездных налоговых проверок в Приднестровской Молдавской Республике в контексте опыта зарубежных стран 215

Gudkova S. A., Bikina E. A., Gusarova A. D.

Theoretical aspects of the use of quality principles in production 218

Дьякова С. С., Поповская А. С., Шарапова И. С.

Особенности бухгалтерского и налогового учета основных средств..... 221

Егорова Д. С.

Теоретические основы управления затратами на техническое обслуживание (ТО) и текущий ремонт (ТР) на автотранспортном предприятии 224

Жоламанова М. Т., Изимова С. А.

Современные методы оценки конкурентоспособности коммерческого банка 226

Завадская В. В., Сарсенова Д. Р.

Влияние санкций на экономику России 232

Ишдавлетова Э. Т., Ролдугина К. А.

Функции информационных систем и новых технологий в оптимизации управления сетями 235

Кадеров Н. И., Медведева Е. Н., Смирнова Ю. О.

Анализ современных аспектов реформы жилищно-коммунального хозяйства 237

Казьмин К. Н.

Основные тенденции и перспективы формирования и развития аптечных сетей на фармацевтическом рынке Российской Федерации 241

Кергилов Е. А.

Управление государственными финансами: проблемы и направления совершенствования на примере Республики Алтай..... 244

Шайдуллин И. У.

Сравнительный анализ использования моделей экономического анализа при стратегическом планировании в России и за рубежом 247

Кочеткова А. А.

Современный инструментарий управленческого анализа деятельности строительных организаций 250

Степанова Ю. Н., Кукуева А. С.

Управление оптимизацией дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом рисков аспектов 253

Максименко А. Н., Машков А. С.

Сравнение логистических путей между Европой и Китайской Народной Республикой 255

Моисеева А. В.

Программное обеспечение системы менеджмента качества 259

Моисеева А. В.

Обзор международных и национальных стандартов в области управления рисками 261

Муминова С. А.

Развитие малого бизнеса и предпринимательства 264

Сивцева В. И.

Проблема массового уклонения от уплаты налогов 266

Степанова Ю. Н., Краснобородько Я. В. Комплексная методика анализа доходов и расходов на основе трехуровневого контроля.....	268
Степанова Ю. Н., Усова Е. В. Алгоритмизация процесса оптимизации расчета численности и укомплектованности персонала	271
Степанова Ю. Н., Шипилова Е. Г. Основные принципы и этапы моделирования информационных систем управленческого учета	273
Тенеков А. Ю., Тенеков С. И., Соколкова О. И., Кочетов В. Л., Пискунов А. С., Дроботов Ю. Е. Применение практики добровольного пожертвования рыболовами-любителями круп для воспроизводства молоди товарно- промысловых видов рыб в Красносулинском сельском районе Ростовской области	276
Хабекиров М. А. Методики оценки эффективности рынков услуг в интеграционных объединениях	278
Хэнсен П. В. Институт сити-менеджмента на примере Екатеринбурга	285
Чернышева М. М. Сущность, содержание и значение чистых активов для организации	287
Шапарь Д. С., Секретенко О. В. Синтез «фильтра идей» и девятифакторной бизнес-модели	290
Шарапова И. С., Юга И. П., Кваско М. А. Концепция риск-ориентированного аудита....	292
Шнидман Н. А. Анализ влияния факторов макросреды на деятельность предприятий золотодобывающей отрасли.....	296
Шнидман Н. А. Актуальность и важность повышения конкурентоспособности туристической сферы.....	299
Щербатых И. В. Налоговые вычеты: что это такое и как их получить	301

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Брендинг как один из факторов повышения конкурентоспособности продукции

Веретено Александра Александровна, старший преподаватель;

Тимашкова Татьяна Алексеевна, студент

Омский государственный университет имени Ф. М. Достоевского

Статья раскрывает теоретические аспекты и различные подходы понятий конкурентоспособности продукции и брендинга, показывает взаимосвязь между понятиями, дает полное объяснение того, что брендинг является важнейшим элементом повышения конкурентоспособности продукции.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность продукции, бренд, брендинг

Конкурентоспособность выступает основным фактором коммерческого успеха предприятия. Производственная деятельность любого предприятия в современных условиях зависит от того, насколько успешно решаются проблемы, связанные с конкурентоспособностью выпускаемой продукции. Только решив эту проблему, предприятие может эффективно функционировать и развиваться в рыночной среде.

Предприятие не сможет добиться коммерческого успеха на рынке, удержать свои позиции и преимущества в конкурентной среде, если не определит для себя, что составляет его конкурентоспособность и не определит круг задач по ее повышению.

Конкурентоспособность продукции показывает степень его притягательности для реального потребителя, т. е. уровень предпочтения данного товара или услуги на конкретном рынке в определенный период времени.

Успех конкретного товара на рынке означает предпочтение покупателя, отданное предприятию производителю этой продукции в условиях широкого предложения товаров-аналогов конкурентами (другими производителями). Совокупность покупателей, отдавших предпочтение товару конкретного производителя, является объективной оценкой (характеристикой) удовлетворения общественной потребности этим товаром по сравнению с другими производителями. Таким образом, конкурентоспособность товара (услуги) характеризует и конкурентоспособность предприятия-производителя. [1]

Обратимся к понятию конкурентоспособности. Если говорить в целом, то оно применимо не только для рынков товаров и услуг. Конкурентоспособность может быть у региона или целой страны, у определенной личности и персонала компании, но в данной статье мы рассматриваем

именно понятие конкурентоспособности продукции на рынке.

В зависимости от того, с какой позиции тот или иной автор рассматривает конкурентоспособность, можно обозначить различные подходы к пониманию данного термина (табл. 1).

Многообразие существующих подходов к понятию конкурентоспособности в настоящее время в экономической литературе чаще всего определяется особенностями:

- постановки задачи и цели исследования, что приводит автора к необходимости акцентирования своего внимания на том или ином аспекте конкурентоспособности, но не принимается в расчет последующими исследователями;

- выбора предмета исследования (товар, услуга); субъекта конкуренции, объекта конкуренции; масштаба деятельности [11]

Наиболее интересными подходами для нас выступают способность отвечать требованиям рынка и степень удовлетворенности потребителей. Именно они в своих определениях имеют такую черту, как отличительность от товаров конкурентов и преимущество над ними.

Конкурентоспособность представляется как степень привлекательности продукции, складывающаяся из нескольких факторов, которые определяются только самим потребителем и имеют для него наибольшую ценность. Только подтолкнуть потребителя сделать выбор в пользу определенного продукта помогут уже не только имеющиеся у него знания о торговой марке, но и определенный набор ассоциаций с ней. Здесь же уместно будет разобрататься в понятии бренда.

Известный российский профессор в области маркетинга и рекламы Д. А. Шевченко определяет бренд как

Таблица 1. Основные подходы к определению «конкурентоспособность продукции»

Подход	Авторы	Определение
Отличная от аналогов характеристика	Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина [2]	«это относительная и обобщенная характеристика товара, выражающая его выгодные отличия от товара конкурента по степени удовлетворения потребности и затратам на ее удовлетворение»
	А. В. Осташков [3]	«относительная и обобщенная характеристика товара, выражающая его отличия от товара-конкурента».
Способность отвечать требованиям рынка	И. М. Лифиц [4]	«Конкурентоспособность продукции — это способность отвечать требованиям данного рынка в рассматриваемый период по сравнению с аналогами-конкурентами»
	А. В. Плясунков [5]	«Конкурентоспособность продукции — комплексная, многоаспектная характеристика, отражающая способность продукции в течение периода ее производства соответствовать по качеству требованиям конкретного рынка (рынков), адаптироваться по соотношению качества и цены к предпочтениям потребителей, обеспечивать выгоду производителю при ее реализации»
	Л. П. Кураков [6]	«Конкурентоспособность продукции — уровень преимущества или отставания фирмы, предприятия, организации по отношению к другим участникам-конкурентам на рынке внутри страны и за ее пределами, определяемый по таким параметрам, как технология, квалификация персонала, качество, политика сбыта и т. п. Конкурентоспособность — относительная характеристика товара, отражающая в объективной форме его отличия от товара конкурента как по степени удовлетворения одной и той же существенной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение»
	Н. В. Еремеева, С. Л. Калачев [7]	«это уровень его экономических показателей и потребительских свойств, позволяющий выдержать соперничество с другими аналогичными товарами на рынке»
Степень удовлетворения потребности	Ф. Котлер [8]	«степень привлекательности товара для потребителей, которая определяет возможность удовлетворения целого комплекса их требований»
	Г. Р. Сабецкая [9]	«Конкурентоспособность — рыночное свойство товара, означающее его востребованность на рынке, способность приносить прибыль производителям и торговым предприятиям»
	К. А. Парахин, В. Н. Парахина [10]	«это комплексная характеристика товара, определяющая его предпочтение на рынке по сравнению с конкурентами как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на её удовлетворение».

знак, символ, слова или их сочетание, помогающие потребителям отличить товары или услуги одной компании от другой. Бренд воспринимается как широко известная торговая марка или компания, занимающая в сознании и психологии потребительских сегментов особое место из массы себе подобных. С целью же повышения конкурентоспособности продукции через «бренд» необходимо использовать определенные процессы для построения устойчивого бренда. Таким процессом выступает брендинг. Существующие определения понятия «брендинг» в научно-исследовательской литературе можно разделить на три подхода (см. табл. 2):

1) брендинг как набор инструментов;

2) брендинг как часть философии бизнеса;

3) брендинг как искусство создания образа в «умах» потребителей. [12]

Несомненно, качество продукции всегда было и остается главным фактором, обеспечивающим преимущество производителей на рынках товаров и услуг. Однако не следует забывать и о роли имиджа предприятия, рекламной активности. Конкуренция приводит к возникновению все новых свойств и атрибутов продукта. В условиях одинаково высокого функционального качества конкурирующих товаров качество продукта становится для потребителя обязательной, но недостаточной для принятия решения о приобретении данного товара характеристикой, уступая

Таблица 2. Подходы к определению понятия «брендинг»

Подход	Определение	Сущность	Недостаток	Авторы
Брендинг (набор инструментов для создания и управления брендом)	Брендинг — это товарно-знаковая политика и управление имиджем посредством комплексного использования стратегий и технологий маркетинга, менеджмента	Деятельность по созданию и управлению брендом при помощи маркетингового инструментария	Не рассматривается совокупность идентификаторов бренда; процесс брендинга рассматривается на тактическом уровне управления; брендинг рассматривается как процесс создания бренда (не — которыми авторами)	Т. Аверюшина, А. Годин, Е. Голубков, Н. Добробабенко, Ф. Котлер, И. Крылов, Е. Ромат, Ф. Шариков
Брендинг (часть философии бизнеса)	Брендинг представляет собой деятельность по осуществлению процесса создания и развития бренда в качестве обеспечения конкурентоспособности и успешности бизнеса	Значимый инструмент ведения бизнеса, часть философии бизнеса и психологии потребителя	Рассмотрение процесса брендинга с точки зрения стратегии управления бизнесом, его философии, не затрагивая технологий маркетинга; не рассматривается совокупность идентификаторов бренда (некоторые авторы рассматривают осязаемые характеристики бренда)	Д. Аакера, Е. Авдокушин, Д. Алессандро, Т. Гэда, О. Гусева, С. Дэвиса, А. Евстигнеев, Ж. Капферера, С. Карпова, Н. Король, Е. Макашев, Дж. Мерфи, И. Рожков, П. Темпорала, В. Федько,
Брендинг (искусство создания образа в «умах» потребителей)	Брендинг — процесс внедрения в сознание потребителя персон — лизированного бренд-имиджа	В сознании потребителя формируются определенные ассоциации (согласно не — осязаемым составляющим бренда) при упоминании конкретного бренда	Рассмотрение процесса с позиции формирования бренд имиджа в сознании потребителя; не учитываются стратегический и тактический уровни управления; не рассматривается совокупность идентификаторов бренда	Б. Шенк, А. Эллууд, С. Ястров,

место бренду, образуемым нефункциональными свойствами.

Для того, чтобы еще более точно понять важность значения бренда на влияние конкурентоспособности продукции, приведем данные рейтинга международного бренд-консалтингового агентства Interbrand «Best global brands». [13] Рейтинг отражает реальную стоимость брендов, их прирост или упадок в миллионах долларов за 2016 год. Исходя из данных рейтинга, заметно, что большинство компаний имеют прирост своей стоимости и во многом это связано с многолетним выстраиванием взаимоотношений с потребителями через систему ценностей бренда.

С данными рейтинга можно ознакомиться ниже (см. рис. 1).

Устойчивые конкурентные преимущества продукции, заключающиеся в понимании потребителем их отличительных свойств, являются основой успеха любого бизнеса. В этих условиях бренд товара (предприятия, услуги) и брендинг как носители основных ценностей и преимуществ выступают ключевыми факторами продвижения на конкурирующем рынке. Очевидно, что марки и бренды приносят огромную пользу производителям и потребителям. Их наличие гарантирует производителям продукции дополнительную прибыль, обеспечивая ло-

Interbrand



01 +5% 178,119 \$m	02 +11% 133,252 \$m	03 -7% 73,102 \$m	04 +8% 72,795 \$m	05 +9% 53,580 \$m	06 -19% 52,500 \$m	07 +14% 51,808 \$m	08 +33% 50,338 \$m
09 +18% 43,490 \$m	10 +2% 43,130 \$m	11 +12% 41,535 \$m	12 -1% 39,381 \$m	13 +6% 38,790 \$m	14 +4% 36,952 \$m	15 +48% 32,593 \$m	16 +4% 30,948 \$m
17 -3% 26,552 \$m	18 +9% 25,034 \$m	19 +8% 23,998 \$m	20 +2% 22,681 \$m	21 -4% 22,106 \$m	22 +13% 21,293 \$m	23 +3% 20,265 \$m	24 -10% 19,950 \$m
25 -3% 18,358 \$m	26 +8% 17,834 \$m	27 +19% 16,766 \$m	28 +6% 16,134 \$m	29 +4% 15,333 \$m	30 +8% 15,099 \$m	31 +3% 14,227 \$m	32 -6% 13,136 \$m

Рис. 1. Рейтинг самых дорогих мировых брендов

яльность потребителей и тем самым повышая конкурентоспособность продукции и объемы продаж.

Таким образом, можно утверждать, что наличие узнаваемого бренда помогает выделять производителя и его

товар среди конкурентов. Повышение конкурентоспособности продукции через брендинг способствует повышению уровня лояльности потребителя к продукции, а соответственно и прибыли фирмы.

Литература:

1. Иванова, Е. А. Оценка конкурентоспособности предприятия. Ростов-н/Д.: Феникс, 2008. 298 с.
2. Мазилкина, Е. И., Паничкина Г. Г. Управление конкурентоспособностью. М.: Омега-Л, 2008. 325 с.
3. Осташков, А. В. Маркетинг: учеб. пособие / А. В. Осташков. — Пенза, 2005. — 296 с.
4. Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учебник для бакалавров / И. М. Лифиц. — 3-е изд., М.: Издательство Юрайт, 2013. — 437 с.
5. Плясунков, А. В. Экономические методы управления конкурентоспособностью продукции: Автореферат диссертации / А. В. Плясунков. Мн. БГПА, 2009. — 21 с.
6. Кураков, Л. П. Большой толковый словарь экономических и юридических терминов / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков. — М.: Вуз 2001.
7. Еремеева, Н. В. Конкурентоспособность товаров и услуг / Н. В. Еремеева, С. Л. Калачев. — М.: КолосС, 2006.
8. Котлер, Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. — 12-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 816 с.
9. Сабецкая, Г. Рыночная модель конкурентоспособности продукции / Г. Сабецкая // Маркетинг. — 2006. — № 1.
10. Парахин, К. А., Парахина В. Н. Анализ понятия «конкурентоспособность» // Сборник научных трудов Сев-КавГТУ. — Серия «Экономика». — 2007. — № 5.
11. Мансурова, Н. А., Ключева Е. В. Алгоритм оценки конкурентоспособности продукции // Экономические исследования. 2010. № 1
12. Веретено, А. А. Управление брендом на потребительском рынке FMCG: учебно-методическое пособие / А. А. Веретено. — Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2016. — 24 с.
13. Best Global Brands 2016 Rankings // Interbrand. URL: <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2016/ranking/#?listFormat=ls> (дата обращения: 10.03.2017).

Организация выездных налоговых проверок в Приднестровской Молдавской Республике в контексте опыта зарубежных стран

Гибескул Михаил Сергеевич, старший преподаватель;

Чолак Юлия Витальевна, магистрант

Приднестровский государственный университет имени Т. Г. Шевченко (г.)

Приднестровская Молдавская Республика находится в непростой социально-экономической ситуации. Об этом, помимо основных макроэкономических показателей, свидетельствуют данные о налоговых поступлениях за период 2015–2016 гг. Так, за первое полугодие 2015 года зафиксировано значительное недопоступление налоговых платежей в бюджеты различных уровней и Единый Государственный Фонд Социального Страхования (ЕГФСС) от крупнейших налогоплательщиков республики. По данным Министерства финансов, снижение налоговых отчислений по сравнению с аналогичным периодом 2014 года составило 235 млн. рублей ПМР, или 21 млн. долларов. [5] Вместе с тем зафиксированная задолженность по пенсиям и заработным платам работников бюджетной сферы составляет 397 млн. рублей ПМР, или более 30 млн. долларов. Крупнейшие налогоплательщики республики по итогам первого полугодия 2016 года снизили отчисления в бюджет на более чем 66 млн рублей ПМР. По информации Минфина ПМР, спад отмечен у 27 организаций республики. Без учета платежей в социальный стабилизационный фонд, поступления в доход консолидированного бюджета и ЕГФСС составили 1 млрд 639,8 млн руб. ПМР, что на 60,9 млн руб. ПМР или на 3,6% меньше доходов, полученных в аналогичном периоде 2015 года. [5] В таких условиях особенно важно активизировать работу по противодействию сокрытия денежных средств от налогообложения, то есть усовершенствовать налоговый контроль.

Согласно научным исследованиям, наиболее эффективной, ведущей формой налогового контроля являются *налоговые проверки*.

В последнее время вопрос о формах налогового контроля, с теоретической точки зрения, приобретает все большее значение и актуальность. Поскольку формы проведения налогового контроля — это внешнее выражение практической реализации контрольной деятельности налоговых органов.

По мнению Г. Г. Нестерова, Н. А. Попонова, А. В. Терзиди, *форма налогового контроля* — это установленный нормами налогового законодательства способ организации, осуществления и формального закрепления результатов мероприятий налогового контроля. [1, с. 145]

Налоговые проверки представляют собой основной инструмент налогового контроля, позволяющий выявить факты неуплаты, неполной уплаты налогов и сборов налогоплательщиками. Основная задача налоговых проверок — предупреждение правонарушений. Выявление же злоупотреблений законом приводит к возникновению административной ответственности.

Так, основным элементом налогового контроля являются налоговые проверки. Различают камеральные и выездные налоговые проверки. Целью налоговых проверок является контроль за соблюдением сборов налогоплательщиком, законодательства о налогах и сборах налоговым агентом.

Камеральная проверка представляет собой проверку налоговых деклараций в момент принятия отчетности уполномоченным должностным лицом налогового органа. Это сплошной, массовый, автоматизированный контроль налоговых деклараций, поступающих в налоговый орган. Данная проверка осуществляется по месту расположения налогового органа на основании деклараций и документов, предъявленных налогоплательщиком в соответствии с законодательством, которые служат основанием для исчисления и уплаты налогов и сборов. Если в ходе проверки будут обнаружены ошибки в заполнении документов или несоответствие представленных сведений, то об этом сообщают плательщику с требованием дать объяснения и осуществить необходимые исправления.

Выездная проверка является более глубокой по сравнению с камеральной проверкой. Она представляет собой проверку правильности и полноты исчисления налогов, в процессе которой подвергается проверке достоверность налоговых деклараций, расчетов на основании сопоставления их данных с данными первичных документов и бухгалтерских записей. Данная проверка осуществляется с выездом на место, то есть у налогоплательщика. Такие проверки проводятся специалистами налоговых инспекций, при необходимости совместно с другими контролирующими органами, по мере необходимости, но не реже одного раза в 3 года [2]. Предметом выездной проверки являются первичные документы, которые показывают соответствие представленных сведений фактическим. В ходе проведения выездной налоговой проверки должностным лицом налогового органа может быть проведена инвентаризация имущества налогоплательщика, если есть необходимость.

В Приднестровской Молдавской Республике (ПМР) налоговый контроль осуществляется в рамках Закона «О порядке проведения проверок при осуществлении государственного контроля (надзора)». [3] В ПМР, в соответствии с инструкцией «О порядке проведения налоговыми органами проверок юридических лиц, физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей» [4], предусмотрены следующие налоговые проверки: камеральная, документальная, рейдовое контрольное мероприятие, встречающая проверка, повторная проверка. Выездные на-

логовые проверки проводятся раз в три года обязательно для всех.

Выездные налоговые проверки — это важнейшая форма налогового контроля, так как в результате их проведения формируется наиболее верное представление о деятельности налогоплательщика.

В процессе проведения таких проверок у налогоплательщиков возникает множество вопросов относительно правомерности действий должностных лиц налоговых органов, правовых сторон совершения проверок, других трудностей, которые связаны с осуществлением мер налогового контроля.

Выездная налоговая проверка осуществляется не на территории налогового органа, а на территории налогоплательщика, что производит дополнительные возможности для проверки налоговыми органами различных сторон деятельности налогоплательщика, оказывающих влияние на точность исчисления и уплаты налогов и сборов.

Практика показывает, что вероятность проведения выездной проверки заметно раздражает налогоплательщиков. Ведь помимо того, что контролирующим органом могут быть выявлены нарушения, выездная проверка является серьезным дестабилизирующим фактором, влияющим на повседневную работу налогоплательщика, потому как подразумевает отвлечение сотрудников от выполнения ими должностных обязанностей, отвлечение из документооборота и массовое копирование документов, используемых в производственной деятельности.

Так же, проведение налоговой проверки на территории налогоплательщика создает прекрасную возможность для различного рода злоупотреблений и нарушений со стороны налогоплательщика и сотрудников налоговых органов. Часто, при прямом контакте налогоплательщик пытается прийти к соглашению с проверяющим лицом в обмен на игнорирование нарушений. В свою очередь, требование достижения плановых показателей по собираемости налогов ведет к тому, что должностные лица налоговых органов выходят за рамки служебных полномочий и проводят отдельные контрольные мероприятия с нарушениями, таким образом, причиняя ущерб деятельности налогоплательщика.

Вследствие проведения выездных налоговых проверок налоговыми органами должны одновременно решаться несколько задач. Основными задачами выездной налоговой проверки являются:

— всестороннее изучение обстоятельств финансово — хозяйственной деятельности проверяемого лица, которые имеют значение для формирования выводов о правильности и полноте исчисления, своевременности перечисления в бюджеты и внебюджетные фонды установленных налогов и сборов;

— выявление искажений и несоответствий в содержании исследуемых документов, фактов нарушения порядка ведения бухгалтерского учёта, составления отчетности и налоговых деклараций;

— анализ влияния обнаруженных нарушений на формирование налоговой базы по различным видам налогов и сборов;

— формирование достаточной базы по фактам выявленных налоговых правонарушений и обеспечение документального отражения этих нарушений;

— доначисление сумм налогов и сборов, не уплаченных или не полностью уплаченных по причине занижения налогоплательщиком налоговой базы либо неправильного исчисления налогов;

— разработка предложений по устранению выявленных нарушений и привлечению налогоплательщика к ответственности за раскрытые налоговые правонарушения.

Выездные налоговые проверки должны отвечать требованиям абсолютного обеспечения интересов государства и прав налогоплательщиков, повышения их защиты от незаконных требований налоговых органов и обеспечение налогоплательщика максимально комфортными условиями для исчисления и уплаты налогов.

Однако выездные проверки не везде рассматриваются как стандартная и необходимая процедура налогового контроля. Современные мировые тенденции состоят в том, что если выездная проверка состоится, то это уже будет крайняя мера. Например, в Великобритании выезд на территорию и посещение мест ведения деятельности налогоплательщика рассматривается как исключение, а не правило. Большая часть контрольной работы осуществляется камерально, то есть налогоплательщик должен сам предоставить в налоговые органы необходимую документацию. Решение о проведении выездной проверки принимается в случаях, когда необходимо обеспечить доступ к электронной информации налогоплательщика, находящейся на стационарных компьютерах. Это происходит в случае, если нет возможности ее скопировать и предоставить налоговому инспектору по месту работы, либо возникли подозрения в недобросовестности налогоплательщика и требуется сопоставить официальные сведения с фактами, характеризующими его деятельность. [6, с. 253—254]

Во Франции контроль с выездом на место осуществляется при наличии серьезных оснований для подозрений в сокрытии крупных сумм дохода. Проверки обычно осуществляются за три предшествующих года. [7, с. 33]. Определенных положений о частоте проверок в законе нет. Подлежащие проверке предприятия отбираются по многим критериям, в основе которых лежит анализ риска. Выбираются предприятия, являющиеся потенциальными нарушителями, а так же используется информация от осведомителей. Налоговые проверки с выездом на место подчиняются определенным строгим правилам. Например, налогоплательщик должен быть предупрежден о ней как минимум за 8 дней. Лишь при наличии достоверной информации об уклонении от уплаты налогов может быть проведена проверка без предупреждения.

Для большинства зарубежных государств извещение налогоплательщика о начале осуществления проверки яв-

ляется традиционным, что обычно реализуется путем направления ему письменного уведомления. В ПМР также при подготовке проведения плановых контрольных мероприятий орган государственного контроля в обязательном порядке письменно извещает об этом координирующий орган. Однако, обязанность налоговых органов предупредить налогоплательщика о начале проведения в отношении него налоговой проверки установлена в законодательстве около половины государств — членов ЕС, в то время как налоговые органы еще четверти членов ЕС уведомляют налогоплательщика о начале контрольных мероприятий в соответствии со сложившейся традицией. Таким образом, примерно в четверти государств, входящих в Европейский Союз, налоговые органы не обязаны уведомлять налогоплательщика о начале налоговой проверки. Например, в Германии, Италии и Испании налогоплательщиков заранее не уведомляют о начале контрольных мероприятий. [8]

Тем не менее, данная форма налогового контроля является очень трудоёмкой и отнимает много рабочего времени у сотрудников налоговых органов. Так же она требует достаточно высокой квалификации самих сотрудников. Поэтому осуществление данной формы контроля целесообразно только тогда, когда дополнительно начисленные в результате проверок суммы значительно перекрывают затраты на его проведение.

Когда у налоговых органов имеется возможность осуществления как камеральных, так и выездных проверок, определенный вид проверки может стать преобладающим в деятельности налогового органа. В Великобритании исторически различные формы контроля преобладали

при проверке правильности уплаты разных налогов. Так, до объединения налоговых органов в 2005 г. налоговые органы, администрирующие уплату прямых налогов, отдавали предпочтение камеральным способам налоговой проверки с активным использованием информации, полученной от третьих лиц, а при администрировании косвенных налогов более востребованными оказались выездные способы проверки налогоплательщика.

В ПМР, как и в других странах, налоговые проверки осуществляются путем проверки документации налогоплательщика и/или выезда на место к налогоплательщику. Как показывает международная практика, эти два вида проверок, и камеральные и выездные, являются необходимым основанием организации качественного налогового контроля, т. е. налоговые инспекции не могут обеспечить выполнение своих функций надзора без осуществления этих двух видов проверок. Однако в ПМР выездные налоговые проверки проводятся обязательно один раз в три года, это является весьма затратным и трудоёмким способом осуществления контроля в условиях кризисного состояния экономики. Поэтому необходимо разработать программу выявления уклонения от уплаты налогов на стадии камеральной проверки, исследования отчетной документации налогоплательщика в соответствии с передовым опытом зарубежных государств в области налогового контроля. Это позволит снизить затраты на проведение налоговых проверок, избежать конфликтных ситуаций как со стороны налогоплательщика, так и со стороны налогового инспектора во время проведения выездной проверки, что в конечном счете скажется в улучшении условий для развития бизнеса в республике.

Литература:

1. Айтхожина, Г. С. Налоговые проверки как форма налогового контроля. // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». — 2010. — № 3. — с. 145–149.
2. Закон ПМР «О порядке проведения проверок при осуществлении государственного контроля (надзора)», № 18-ЗИД-IV, от 03.04.06 г.
3. Закон ПМР «Об основах налоговой системы в Приднестровской Молдавской Республике», N 160-ЗИД-V (САЗ 11–39), от 29.09.2011 г.
4. Инструкция ПМР «О порядке проведения налоговыми органами проверок юридических лиц, физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей» № 555 от 5.12.2002 г.
5. Информационное агентство «Новости Приднестровья», статья «Крупнейшие налогоплательщики ПМР снизили отчисления в бюджет на 66 млн. рублей», электронный ресурс // novostipmr.com/, дата посещения 20.02.2017 г.
6. Лыкова, Л. Н., Букина И. С. Налоговые системы зарубежных стран: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: ЮРАЙТ. — 2016. — 309 с.
7. Попонова, Н. А. Налоговый контроль во Франции. // Финансы. — 2000. — № 10. — с. 32–34.
8. Электронный ресурс Studme, налоговые проверки в зарубежных странах: общие процедурные правила, режим доступа http://studme.org/31241/pravo/nalogovye_proverki_zarubezhnyh_stranah_obschie_protседurnye_pravila (дата обращения 20.02.2017 г.).

Theoretical aspects of the use of quality principles in production

Gudkova Svetlana Anatol'evna, the candidate of pedagogical sciences, Associate Professor;
 Bikina Ekaterina Aleksandrovna, student;
 Gusarova Anna Dmitrievna, student;
 Togliatti State University

One of the factors of competitiveness of enterprises and organizations — is the availability of cost management system products and services and the costs of their production. An important part in solving this problem takes the decision quality control problems of products and services. Quality management is a relatively young branch of management science. Today, quality control methods and means of classification have not yet been developed.

The choice of methods and means to control the quality of products and services must meet the particularly critical problems of the enterprise or organization, so you need a detailed description of all possible methods and tools for each link quality management continuous cycle, for all stages of the product lifecycle or service, all kinds of quality control facilities of any quality management level, etc.

Offers Advanced classification techniques and quality management tools can be used to identify them in solving quality problems at the plant and the required modeling sets, depending on the capabilities of the enterprise or organization.

The manual describes in detail the methods and means of actively developing directions of management theory — Management of logistics, from which to a large extent dependent and quality products and services and the reduction of costs and losses.

Developing adequate to the challenges and opportunities of the enterprise, system models of methods and tools is a new approach to ensure and improve the quality of products and services.

Quality — a set of characteristics of the object (product, service, process, system, organization or individual) related to its ability to meet due or alleged properties.

Quality Management — an integrated continuous production management cycle of planning, implementation, checking and correcting processes to correct discovered at any stage of the quality indicators of the deviation (PC) production of the product according to the planned values. [1]

The core concept of quality assurance is that the consumer should receive a valid, only products that meet the standards. The beginning of Quality Management is considered to be 1950, when Japan developed a program of quality management at all levels, thus there was a transition from the concept of control to the concept of quality management. For the first time total quality management system was introduced in Japan, W. Edwards Deming, who, recognizing the existence of abnormalities, called for the tracing of «unnatural deviations» and determine their causes. Today all know the famous «Deming Cycle» or PDCA cycle (Figure 1).

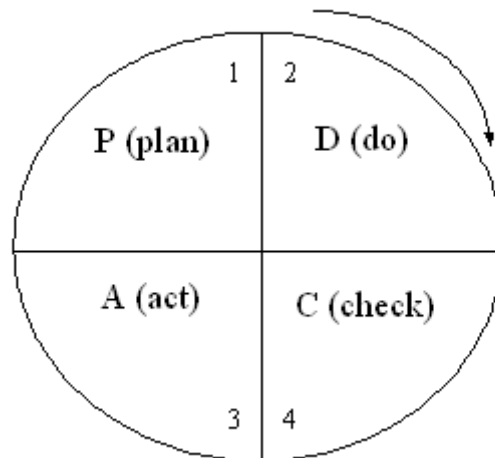


Fig. 1. Deming Cycle

For the manufacturer has the value of all the non-defective product and for the consumer have the same value, only those properties that meet his expectations.

There are three basic relationships between value and cost:

- Between the value and the cost of the product to the consumer (Q);
- Between the value and cost of production for the manufacturer (Qp);

— Between the value for the consumer and the manufacturer, defining the competitiveness of production (K).

Mandatory requirements for the quality of the products included in the government of the Russian Federation standards — standards for the products:

a) standards of general technical conditions, which should contain general requirements for the same product group;

b) standard specifications, which should contain requirements for specific products.

The most important tasks of quality management is to ensure the stable quality of products, identify possible areas of improvement, data analysis of the results of operation, assessment of the level of product quality in comparison with their baseline. The assessment can be carried differentiated (for a single quality indicators), integrated (according to the total useful effect) and mixed (in a single and comprehensive quality indicators) techniques. [2]

The concept of total quality management is the «performance quality at the lowest cost to the consumer» as opposed to the previously existing «Quality of performance at the lowest cost for the company». It is implemented by means of total quality management (TQM — Total quality management), the principles of which are:

- Customer focus;
- Management leadership;
- Involvement of all employees in the work to improve the quality;
- A process approach;
- systems approach;
- Continuous improvement;
- The application of decisions based on facts; mutually beneficial supplier relationships.

TQM defines the requirements of relationships between suppliers and production as the domestic consumer in the parameters values and the value of the delivered product. Domestic consumers through regular survey should be satisfied with the quality of incoming materials and the quality of the technology and equipment to provide a process outputs — value and the value of the finished product satisfy the external customers. [3]

As the manufacture of the product at various stages of the production process, increasing its manufacturing costs, and accordingly it increases the cost and value added. The main objective of the process — adding value at the lowest cost to each transaction. When the defective products of consumer value is added and decreases due to laying in the price of the finished product of the future costs of recycling of defective products. Thus, the quality of the process is equal to the quality of its results, and therefore the costs of the process should be less than or equal to the added value of the product for the consumer.

Manage process quality — the means to manage its effectiveness, efficiency and flexibility.

Efficiency — the degree of conformity of the finished product design.

Efficiency characterizes the quality of resources and is defined as the ratio of output to input resources. [4]

Flexibility (flexibility, adaptability) — adaptability to changing conditions due to external and internal causes, which is achieved by optimizing the response to market changes.

Joint participation and interest in the continuous improvement of the quality of all the employees, responsibility and confidence in the quality of incoming materials allows to exclude the input control, thereby reducing the cost of the product and ultimately providing its high value and minimal cost.

Practice shows that the uses of qualified TQM methods provide a huge competitive advantage to organizations.

Product quality problem is not a new problem. At present, sufficient experience on this issue, held numerous basic research. So what is the problem of the quality of products?

Firstly, it is a problem ensures product quality. The second is the problem of improving the quality of products. Thirdly, it is a problem of the system approach that allows secure and improve the quality of products according to the specific objective conditions prevailing, in which the company operates. Solution product quality problems should be based on knowledge of the concepts and definitions. Product quality is a set of application properties, which reflect the degree of novelty that determine its ability to meet specific or perceived needs in the system of industrial relations. [5]

Any products manufactured by enterprises have many properties. These properties are known thanks to the development of science and make it possible to distinguish one product from another. The aim is to give the products the properties, which are determined by the specific, needs, allow the use of products with minimal costs. Numerous properties of the product are often not equal and are not always necessary in terms of consumption of these products. Necessary properties that characterize the quality of the product are recorded in standard documents: standards and technical conditions. In this sense, the quality of the product has a unique definition. It characterizes the product compliance with quality requirements of normative documents.

Any deviation from the requirements of regulatory documents is called a defect. Products having a defect, called a defect. Defects are detected at the stage of manufacturing products based on functional control. Defect is detected after the completion of a work cycle at the stage of acceptance inspection.

Depending on the value, determined by the degree of influence on the quality of products, all defects are divided into minor, significant and critical. Minor defects insignificantly affect the use of the product for its intended purpose. Significant defects significantly affect the use of the product for its intended purpose, but are not critical. Critical defect preclude the use of the products for their intended purpose, leading to a crash in the use of the product.

All defects are divided into explicit and implicit, correctable and uncorrectable. Explicit defects detected current

methods and means of control. Those defects that are not detected current methods and means of verification, called hidden. [3]

Defects that are technically and economically feasible to fix, called correctable, while those that can't be correct technically and economically unfeasible, called incorrigible. Products with significant and critical incorrigible defects deemed to be finally discarded and recyclable. The theoretical position does not imply low and high quality products.

Here we are talking about the level of product quality, determined by the relative values of the output characteristic achieved with a base value of properties taken as a reference. In practice, as a basis accepted requirements of regulatory documents. Thus, products used with insignificant defects, the quality level are below unity. If a company has created the objective conditions for the production of output above the requirements of regulatory documents and it encourages a real need for such products have quality level higher than unity.

The above facts indicate bifurcation product quality problems to ensure the problem and improve (or increase) the level of its quality.

From the point of view of product quality problem is solved through the implementation of complex organizational, technical and economic measures aimed at achieving a set of regulatory documentation requirements.

From the standpoint of improvement (increase) quality level of product quality problem involves the implementation of the above measures aimed at achieving the properties of the product above the requirements of regulatory documents.

Quality assurance is very expensive. The main share of quality costs until recently determined physical labor. Today, however, a high proportion of intellectual work. The quality problem can't be solved without the participation of scientists, engineers and managers. [5]

The head of each department shall determine a list of the required procedures/work instructions with the recommendations concerning the responsibility for the activities described in the procedure/work instruction. The list is submitted to the quality manager for consideration. The quality manager monitors the list of the required and existing procedures/work instructions.

A proposal to amend the procedure/work instruction might be put forward for consideration by any user (in consultation with the head of department). The reason for the revision of a procedure can also be a result of the internal/external audit. [2]

All procedures/ work instructions should always be reviewed for relevance by heads of departments once a year. If the process described by the procedure/ work instruction has not changed, and is up-to-date as of the date of review, and the procedure/ work instruction is executed in accordance with the ISO standards and the procedure for execution of documents, then it should not be reissued; on the front page of the currently approved version in the column «History of changes», after consultation with the person responsible for the document (owner of the procedure/ work instruction), the head of department shall specify the date of the last check of the current procedure/ work instruction for relevance and puts his/her signature.

References:

1. He ways to improve the competitiveness of enterprises, Akhmadzhanow S. I., Sherstobitova A. A., Gudkova S. A. Theory and practice of modern science. 2016. № 4 (10). c. 76–78.
2. Assessment of quality of training specialists of economic profile of foreign language information technology, Glukhova L. V., Gudkova S. A. Proceedings of the IRE RAO. 2008. No. 28. S. 103–105.
3. The quality management system in HR department, Gudkova S. A., Shazamova N. A. THE Methodology of evaluation and quality management information systems Glukhova L. V. Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta. 2008. No. 4. Pp. 174 to 181.
4. Methodological bases of quality management of training information specialists, Glukhova L. V. Proceedings of the Samara scientific center, Russian Academy of Sciences. 2006. P. 115.
5. Training of engineers — managers for quality management of information systems assembly plants, Glukhova L. V. Assembly in machine building, instrument making. 2007. No. 1. S. 21–24.

Особенности бухгалтерского и налогового учета основных средств

Дьякова Светлана Сергеевна, студент;
Поповская Анна Сергеевна, старший преподаватель;
Шарапова Ирина Сергеевна, старший преподаватель
Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского (г. Симферополь)

В статье раскрываются особенности учета основных средств, с которыми в своей практике сталкивается каждый бухгалтер.

Рассмотрены основные направления, связанные с организацией учета основных средств с позиции бухгалтерского и налогового учета.

Ключевые слова: *учет основных средств, амортизация, ПБУ 6/01, Налоговый кодекс, лимит учета основных средств, инвентарный объект, актив*

Основные средства (ОС) являются одним из трудоемких объектов бухгалтерского учета, что обусловлено, прежде всего, сложностью их структуры и многообразием учетных задач.

Следует отметить, что на сегодняшний день не существует четких правил относительно того, когда именно объект нужно переводить в состав основных средств. Поэтому организации вправе самостоятельно установить этот момент и зафиксировать его в учетной политике. Чаще всего основное средство ставят на баланс на дату ввода в эксплуатацию, либо на дату, когда объект готов к эксплуатации (например, после успешного тестирования) [1].

Однако, для того чтобы поставить на учет ОС, бухгалтеру необходимо определиться, из каких частей оно состоит. Если объект представляет собой единое целое, например, ноутбук, то проблем нет, однако если объект имеет сложную составную конструкцию, то есть имущество представляет собой обособленный комплекс нескольких предметов одного назначения, которые требуют технического монтажа в качестве единого комплекса, наладки, настройки, то данная ситуация порождает проблему учета ОС.

Так как в Налоговом кодексе про конструктивно-сочлененные объекты ничего не сказано, в то же время в бухгалтерском законодательстве в соответствии с п. 6 ПБУ 6/01 «...единицей бухгалтерского учета ОС является инвентарный объект, которым признается объект основных средств со всеми приспособлениями и принадлежностями или отдельно конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения отдельных самостоятельных функций, или обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющих собой единое целое и предназначенных для выполнения определенной работы. В случае наличия у одного объекта нескольких частей, сроки полезного использования которых существенно отличаются, каждая такая часть учитывается как самостоятельный инвентарный объект» [1]. Иными словами, если сам по себе без иных узлов, агрегатов, предметов объект функционировать не может, более того, необходимо провести комплекс работ по их монтажу, наладке, установке, то принять к учету надо такое имущество как единый комплекс.

Как показывает судебная практика, именно эти правила бухгалтерского учета берут за основу контролирующие органы. Минфин России в своих письмах делает аналогичные выводы. Так, в письме Минфина РФ от 10.03.2011 № 03–03–10/18 рассматривали ситуацию по учету грузовых вагонов и их крупногабаритных комплектующих — железнодорожных колесных пар. Специалисты Минфина России комментируют данную ситуацию следующим образом: выделение отдельного объекта амортизируемого имущества в качестве единицы учета в целях налогообложения прибыли возможно на основе анализа функционального содержания его использования (способности выполнения своих функций каждого из составляющих его компонентов по отдельности, их функциональной или конструктивной взаимосвязи) [2].

Однако, проблемы учета основных средств на этом не заканчиваются. Так, учет основных средств начинается с идентификации объекта, а критерии признания имущества основным средством и критерии признания имущества амортизируемым в целях налогового учета установлены в ст. 256–257 НК РФ соответственно. В редакции Налогового кодекса 2017 года под основными средствами понимается часть имущества, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией первоначальной стоимостью более 100000 рублей [3]. Аналогично и в определении амортизируемого имущества (п. 1 ст. 256 НК РФ) изменился стоимостной критерий: теперь он равен 100000 рублей.

В то же время согласно ПБУ 06/01 «активы являются амортизируемыми, если их лимит свыше 40 тыс. рублей, и им одновременно присущи следующие признаки:

- предназначены для изготовления товаров, оказания услуг или работ;
- срок использования — более 12 месяцев;
- объекты не для перепродажи контрагентам; цель — приносить компании выгоду» [1].

В то же время положения ст. ст. 256 и 257 НК РФ применяются к объектам амортизируемого имущества, введенным в эксплуатацию начиная с 1 января 2016 года. А это значит, что если первичные документы, подтвержда-

ющие ввод в эксплуатацию актива, составлены в 2015 году, то критерий по такому имуществу остается старым — 40000 рублей. Эти критерии действуют с 2011 года и не изменились до 2016 г. Получается, что по активам, введенным в эксплуатацию в 2016 году и стоимостью от 40000 до 100000 рублей бухгалтерский и налоговый учет «разошлись», что добавило проблем бухгалтерам в части учета основных средств. Для того, чтобы сблизить налоговый и бухгалтерский учет имущества в 2016 году стоимостью от 40000 до 100000 рублей, бухгалтеру необходимо было определить в учетной политике организации «равномерный способ списания с учетом срока использования объекта для целей амортизации в бухгалтерском учете» [3].

Таким образом, проблемы учета основных средств начинаются с того, что в бухгалтерском и налоговом учете лимит стоимости активов различен. С 2016 года для целей налогового учета предельная планка стоимости активов увеличена, а в бухучете — осталась на прежнем уровне.

Однако внимания заслуживают новшества 2017 г. Так, начиная с 2017 г. в ПБУ ожидаются поправки. В скором времени ПБУ 06/01 будет переименован как Федеральный стандарт бухгалтерского учета «Основные средства». Проект стандарта разработал Фонд развития бухгалтерского учета «Национальный негосударственный регулятор бухгалтерского учета «Бухгалтерский методологический центр» [4].

По предварительным данным, для организаций стандарт будет обязательным не раньше 2018 года. Как только он вступит в силу, компания уже сможет применять его добровольно. Переходным периодом считается 2017 год. Данный стандарт максимально приближен к МСФО (Международным стандартам финансовой отчетности). Так, согласно проекта, стоимостной порог активов исчезнет, и вместо нынешних 40 тыс. рублей, начиная с 2018 года организации смогут назначить в бухгалтерском учете лимит стоимости основных средств и в 100 тыс. рублей, тем самым сравнив его с нормой в налоговом учете [5].

Стоит также отметить, что новый нормативный срок службы основных средств в 2017 г. также затронет практически каждый бизнес.

Сегодня, чтобы учесть имущество, выясняют его срок полезного использования. Он имеет значение для обоих видов учета — налогового и бухгалтерского. Основными помощниками бухгалтера при определении данной характеристики основного средства служат:

— коды из Общероссийского классификатора основных фондов ОК 013—2014 (СНС 2008) [6];

— правительственная Классификация ОС для целей отнесения к амортизационным группам (далее — Классификация) [7].

В 2017 г. изменения затронули оба этих документа. Так, с 2017 года Классификация подверглась корректировкам. Они внесены постановлением Правительства РФ от 07.07.2016 № 640 [7]. С 2017 года начали действовать новые коды ОКОФ: на замену ОК 013—94 пришел

ОК 013—2014. Однако сам механизм определения полезного срока службы основных средств остался прежним — как и в текущем году и будет состоять из следующих этапов:

1. Сначала необходимо найти в ОК 013 наиболее подходящее наименование своего имущества и определить код;

2. После по коду необходимо найти требуемое ОС в Классификации (коды представлены там в левом столбике);

3. Определить амортизационную группу, в которую попадает имущество;

4. Определить срок полезной использования согласно этой группе [7].

После проведения вышеуказанных действий необходимо закрепить выявленные нормы Приказом об установлении нормативных сроков службы основных средств от имени главы организации. Такой документ имеет свободную форму. Самое главное, что в нем должно отражаться — это название ОС и срок его полезного использования, который принят в учетной политике.

Так же стоит отметить, что в соответствии с новым стандартом в 2017 г. организации имеют право самостоятельно выбирать периодичность начисления амортизации. Таким образом, списывать стоимость актива можно будет раз в год, либо чаще.

Однако, анализируя проект данного стандарта, можно отметить, что согласно новых правил у организаций вместе с этим образуются новые обязанности, которые заключаются в том, чтобы не реже, чем раз в год проверять и при необходимости корректировать срок полезного использования основных средств. В 2016 г. в соответствии с п. 20 ПБУ 6/01 делать это необходимо только, если организация реконструировала, либо модернизировала объект [1].

Важным является и тот факт, что изменению подлежит и отправная точка для начисления амортизации. Согласно 21 ПБУ 06/01, амортизация начисляется с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором средство поставили на учет. В соответствии с новым стандартом это необходимо делать со дня, как объект будет полностью готов к использованию. Это может быть любой день недели, месяца, квартала или года [1].

Особого внимания бухгалтеров заслуживает лимит стоимости основных средств в налоговом учете в 2017 году. Так, в соответствии с ст. 256 НК РФ в налоговом учете имущество считается амортизируемым, если его стоимость превышает 100 тыс. Данный критерий действует уже год, но только к тем объектам, которые эксплуатируются с 2016 года. На 2017 год в данной части правила не изменятся: объекты дешевле 100 тыс. рублей необходимо будет списывать сразу, а дороже — амортизировать. Но в данном случае важно не запутаться, как списывать малоценные активы, т. е. те, стоимость которых до 40 тыс. рублей. Ведь в 2016 году с учетом новых поправок возникла путаница. Из-за того, что в бухучете стоимость основных средств осталась прежняя — 40 тыс. рублей, компании списывали малоценные активы сразу — одновременно, а активы от 40 до 100 тыс. рублей — постепенно.

Минфин в письме от 20.05.2016 № 03–03–06/1/29194 [8] разъяснил, что это неверно. Если организация в налоговом учете списывает активы от 40 до 100 тыс. рублей постепенно, то такой же порядок надо применять и к малоценным основным средствам. Например, спецодежда, оснастка, инвентарь, оборудование и др.

Однако позиция Минфина имеет двойственную природу, потому что НК РФ разрешает организациям самостоятельно определить, как списывать малоценные объекты. И нигде нет предопределяющих правил, что надо использовать одинаковый подход к списанию активов. По общему правилу малоценные активы организации вправе

списывать сразу. А если компания будет постепенно учитывать часть объектов, то она зависит налог, а не занизит. В данном случае выходом для бухгалтера может стать применение единого метода списания. Можно выделить такие варианты: все активы до 100 тыс. рублей учитываются в расходах сразу, либо постепенно.

Таким образом, хоть совершенствование бухгалтерского учета основных средств и ведет к образованию ряда проблем, связанных с переходным периодом от старых к новым стандартам, все они являются решаемыми. Главное при этом — отслеживать и вовремя вносить изменения в практику бухгалтерского учета основных средств организации.

Литература:

1. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. — Система ГАРАНТ. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/12122835/#ixzz4XSvklxDF>
2. Письмо Минфина РФ от 10 марта 2011 г. N 03–03–10/18 О начислении амортизации в отношении грузовых вагонов, укомплектованных колесами, для целей налогообложения прибыли ГАРАНТ. РУ: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12085202/#ixzz4Zs0Yvje1>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ с изм. от 28.12.2016 N 475-ФЗ [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
4. Срок службы основных средств с 2017 г.: работаем с изменениями <http://buhguru.com/uchet-os-i-nma/srok-sluzhby-osnovnyh-sredstv.html>
5. Амортизация основных средств в 2017 году: Что это и как происходит процесс? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://yurface.ru/buhgalteriya/amortizaciya-osnovnyh-sredstv/>
6. Приказ Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 12 декабря 2014 г. N 2018-ст «О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора основных фондов (ОКОФ) ОК 013–2014 (СНС 2008)» (с изменениями и дополнениями от 10.11.2015 N 1746-ст) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181279/
7. Постановление Правительства РФ от 07.07.2016 N 640 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 1 января 2002 г. N 1» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_201523/
8. Письмо Минфина от 20.05.2016 № 03–03–06/1/29194 [Электронный ресурс]. — — Режим доступа: http://taxpravo.ru/zakonodatelstvo/statya-380628-pismo_minfina_rossii_ot_20052016__03_03_06_1_29124

Теоретические основы управления затратами на техническое обслуживание (ТО) и текущий ремонт (ТР) на автотранспортном предприятии

Егорова Дарья Сергеевна, магистрант
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В статье рассматриваются понятие и виды затрат применительно к автотранспортному предприятию. Подробно исследуется состав статьи затрат на техническое обслуживание и текущий ремонт автомобильного транспорта и факторы, влияющие на их планирование. Предложены способы снижения себестоимости услуг транспортного предприятия, в той части, которая зависит от затрат на работы по ТО и ТР.

Ключевые слова: классификация затрат, транспортное предприятие, техническое обслуживание, текущий ремонт, снижение себестоимости, факторы, планирование затрат

Управление затратами на автотранспортных предприятиях (АТП) включает множество проблем, которые рассматриваются обязательно с учетом особого места транспорта в экономике. Отраслевая позиция предполагает влияние управления затратами на уровень конкурентоспособности АТП за счет использования политики более гибких тарифов, основанных на снижении себестоимости единицы транспортных услуг.

Затраты характеризуют фактический объем ресурсов в денежном выражении, использованных в определенных целях.

Термин «затраты» употребляют, если речь идет о фактическом использовании ресурсов на производство и формировании себестоимости единицы транспортной услуги.

Три важных положения формируют базовое представление о сущности затрат предприятия [7, с. 147]:

- затраты всегда определяются в соотношении с конкретными задачами, целями, то есть расчет объема использованных ресурсов производится в денежном выражении в целом по предприятию, по его производственным подразделениям или по основным функциям производства услуг (продукции);

- объем ресурсов, использованных для производства услуг (продукции) допускается выражать в денежных и натуральных единицах, но в экономических расчетах затраты получают зачастую денежное выражение;

- использование ресурсов определяет затраты, отражая, виды и количество израсходованных ресурсов при производстве и реализации услуги (продукции) в определенный период времени.

В настоящее время выделяют множество видов группировок затрат на АТП, в частности, по признакам различного характера [3, с. 1028]:

- экономическая роль в процессе производства: накладные и основные;

- вид услуг: возникающие в процессе складского хранения, осуществления логистических и экспедиционных услуг, транспортировки, грузопереработки, погрузочно-разгрузочных операций и др.;

- периодичность возникновения: единовременные и текущие;

- вид перевозок: километровые, повременные, сдельные;

- элементы затрат: амортизация основных средств, отчисления на социальные нужды, на оплату труда, материальные и др.;

- целевое назначение затрат: коммерческие, прочие производственные, потери от брака, общехозяйственные, общепроизводственные, отчисления на социальные нужды, заработная плата производственных рабочих, энергия и топливо на технологические цели, услуги сторонних предприятий производственного характера, а также возвратные отходы, материалы и сырье;

- время возникновения и отнесения на себестоимость: будущих периодов, предстоящие, текущие;

- метод отнесения затрат на производство: косвенные и прямые;

- отношение к объему производства: условно-переменные, условно-постоянные.

В процессе образования себестоимости транспортной продукции затраты принимают прямое или косвенное участие, поэтому они делятся соответственно на прямые и косвенные.

Затраты на техническое обслуживание (ТО) и текущий ремонт (ТР) относятся к прямым и включаются непосредственно в себестоимость единицы транспортной продукции. В то же время величина данного вида затрат зависит от изменения общего пробега автомобилей и потому являются переменными, рассчитываются на 1 км пробега.

Статья затрат «ТО и ТР подвижного состава» состоит из нескольких разнородных экономических элементов и называется комплексной, включает планирование затрат на выполнение ежедневного обслуживания (ЕО), ТО-1, ТО-2 и ТР (капитальные ремонты агрегатов, прицепов и автомобилей производятся за счет средств амортизационного фонда), а также затраты на ремонт и ТО прицепов и автомобилей своими силами, оплату услуг по ТО и ТР, оказываемых сторонними организациями, стоимость материалов и запасных частей к автомобилям (рисунок).

ТО и ТР, выполняемые собственными силами транспортного предприятия, образуют следующие виды затрат [5, с. 193]:

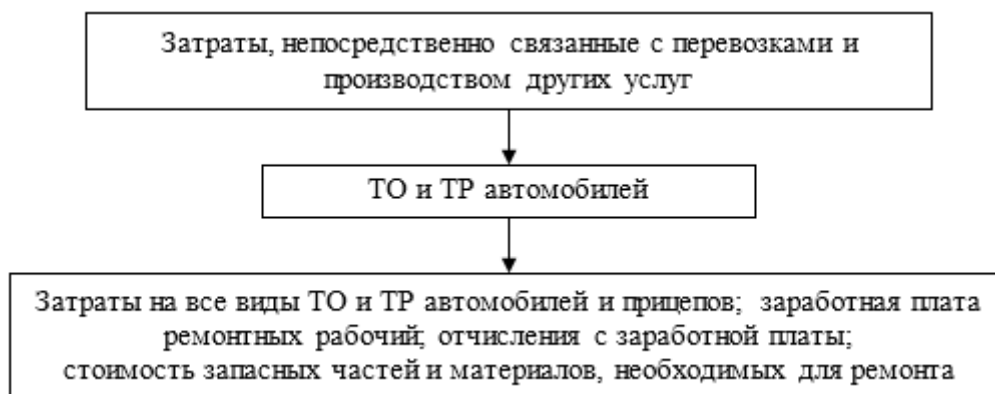


Рис. 1. Затраты на ТО и ТР в общей структуре затрат [1, с. 139]

— заработная плата и премии водителей и рабочих, осуществляющих текущий ремонт и занятые на проведении ТО;

— отчисления от затрат на оплату труда водителей и рабочих, занятых в процессе проведения ТО и ТР, в Фонд занятости населения, в Пенсионный фонд отчисления на социальное страхование и в Фонд обязательного медицинского страхования;

— стоимость материалов, воды для технологических нужд, смазочных материалов и запасных частей;

— наценки снабженческо-сбытовых организаций в части, приходящейся на стоимость материалов, запасных частей и прочих расходных материалов, используемых в процессе выполнения ремонта и технического обслуживания в отчетном периоде, а также транспортно-заготовительные расходы;

— амортизационные отчисления по соответствующим основным производственным фондам;

— плата за аренду помещений, оборудования и прочих необходимых для процесса осуществления ТО и ТР активов, износ соответствующих нематериальных активов.

АТП, образуя ремонтный фонд, плановые и фактические затраты, связанные с оплатой проводимых по ТО и ТР подвижного состава работ, относят на ремонтный фонд в определяемых нормативом отчислений размерах, базой исчисления которых является балансовая стоимость подвижного состава.

Общая сумма затрат на выполнение работ, связанных с ремонтом и ТО, специализированными предприятиями (сторонними организациями), складываются из сумм, указанных в выставленных ими счетах за выполненные работы [4, с. 249].

Факторами, влияющими на планирование затрат по статье «ТО и ТР», являются как модификация подвижного состава, цены на запчасти и комплектующие, срок эксплу-

атации подвижного состава, условия эксплуатации, так и природно-климатические условия.

Главный фактор, позволяющий снизить объем затрат на ТО и ТР — увеличение коэффициента использования пробега и грузоподъемности. При этом повышается выработка на 1 км пробега и 1 час работы автомобиля, в результате чего снижается уровень затрат на содержание автомобильного парка по всем статьям затрат, в особенности по статье затрат на ТО и ТР, что обеспечивает значительное снижение себестоимости перевозок.

Снижение себестоимости от сокращения затрат на ТО и ремонты определяют как произведение разницы в стоимости ТО и ТР, приходящейся на 1 км пробега в планируемом и отчетном периодах, и общего количества километров пробега по плану [2, с. 56].

Значительная экономия также может быть получена в результате снижения затрат на ТО и ТР за счет совершенствования организации ТО, механизации работ и т. д. Сокращение объема работ или количества технических воздействий может вызвать повышенный износ автомобилей и в результате снижение межремонтных пробегов, что является причиной увеличения расходов на ТР.

Снижение расходов на эксплуатационные ремонты достигается путем увеличения межремонтных пробегов при своевременном и высококачественном проведении всех видов ТО, соблюдения правил технической эксплуатации подвижного состава и выполнения ТР в необходимые сроки и с высоким качеством [6, с. 72].

Увеличение межремонтных пробегов автомобилей снижает себестоимость перевозок не только из-за снижения стоимости ТР, но и за счет увеличения коэффициентов технической готовности и выпуска автомобильного парка, а следовательно, повышения производительности подвижного состава (при этом уменьшается доля накладных расходов на единицу транспортной продукции).

Литература:

1. Гилева, А.П., Лерман Е.Б., Эйхлер Л.В. Экономическое обоснование затрат автотранспортного предприятия: Учебно-методическое пособие. — Омск: Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия, 2016. — 80 с.

2. Горбунова, З. В., Колчин В. С. Экономика отрасли: автомобильный сервис. — Иркутск: Иркутский национальный исследовательский технический университет, 2016. — 102 с.
3. Куликова, Г. А., Малашенко В. М. Модификация методики анализа доходов и расходов транспортных предприятий в условиях кризиса российской экономики. // Экономика и предпринимательство. — 2016 — № 2—2 — с. 1027—1034.
4. Логинова, Н. А. Планирование на предприятии транспорта: Учебное пособие. — М.: Инфра-М, 2014. — 320 с. (249).
5. Туревский, И. С. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): учебник. — М.: Инфра-М, 2015. — 288 с. (193).
6. Шпильман, Т. М., Стрельникова Л. М., Горбачев С. В. Экономика автотранспортного предприятия: учебное пособие. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, 2014. — 142 с. (72).
7. Экономика и организация автотранспортного предприятия: учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. Е. В. Будриной. — М.: Юрайт, 2016. — 268 с. (147)

Современные методы оценки конкурентоспособности коммерческого банка

Жоламанова Макпал Токановна, кандидат экономических наук;

Изимова Салима Анескалиевна, студент

Казахский национальный университет имени Аль-Фараби (г. Алматы)

Проблема определения конкурентоспособности коммерческого банка занимает особое место среди существующих теоретических и практических проблем анализа его деятельности. Это обусловлено усилением конкурентной борьбы на рынке банковских услуг. В условиях динамичного развития экономики каждый банк сегодня должен выбирать конкурентоспособность как определяющий фактор качества услуг финансово-кредитного учреждения, эффективной деятельности как на национальном, так и на международном рынках.

Повышение конкурентоспособности банковского сектора является одним из главных целевых ориентиров, закрепленных Концепцией социально-экономического развития Казахстана до 2020 года. В данном документе отмечено, что устойчивость финансово-банковской системы должна способствовать обеспечению национальной безопасности государства [1]. Поэтому возникает необходимость в разработке эффективного инструментария методов оценки конкурентоспособности коммерческого банка. Исходя из этого, проведём анализ существующих методов оценки конкурентоспособности коммерческих банков на современном этапе.

Для начала отметим, что конкурентоспособность коммерческого банка является ключевым показателем в определении уровня его эффективности. Однако, несмотря на важность данного понятия, в среде научной мысли не существует единого суждения, по определению его сущности. Среди ученых отсутствует единое четкое экономическое толкование указанного термина, что в свою очередь приводит к появлению противоречий в анализе и управлении конкурентоспособностью банковских учреждений.

Большинство исследователей считают, что уровень конкурентоспособности банка отражает успешность его функционирования в процессе приобретения, содержания

и расширения рыночных позиций, предполагает способность банковского учреждения обеспечивать соответствие своих услуг запросам потребителей и противостоять негативному влиянию внешней среды [2, с. 77].

Кроме того, в экономической литературе сущность категории «конкурентоспособность» часто рассматривается через такие категории, как «конкурентное преимущество», «конкурентный статус», «конкурентная позиция» и «конкурентный потенциал» [3, с. 304]. С целью определения инструментов оценки и обоснования методов управления конкурентоспособностью банка была установлена иерархия указанных понятий. Взаимосвязь данных категорий отражена на рисунке 1.

В процессе изучения и оценки конкурентоспособности банка, необходимо не только понимание сущности и природы данного понятия, но и обязательное изучение факторов, которые влияют или какой-то мере могут повлиять (рис. 2).

В настоящее время существует достаточно большое разнообразие методик оценки конкурентоспособности коммерческого банка. Наиболее распространенными в мировой практике методами являются RATE, CAMELS, Sheshukoff Bank, метод «информационного наблюдения», метод банковского скоринга [4, с. 143].

Методика RATE по своей сути представляет собой рейтинговую оценку банков. Что позволяет ранжировать их и выявить наиболее конкурентоспособный банк. Что касается CAMELS, то эта методика анализа представляет собой стандартизированные требования к банкам и является довольно эффективным методом, однако все же имеет ярко выраженные недостатки в методических аспектах, а именно низкий уровень формализации, сильную зависимость от объективности и компетенции аналитиков и прочее. Метод «информационного наблюдения» также

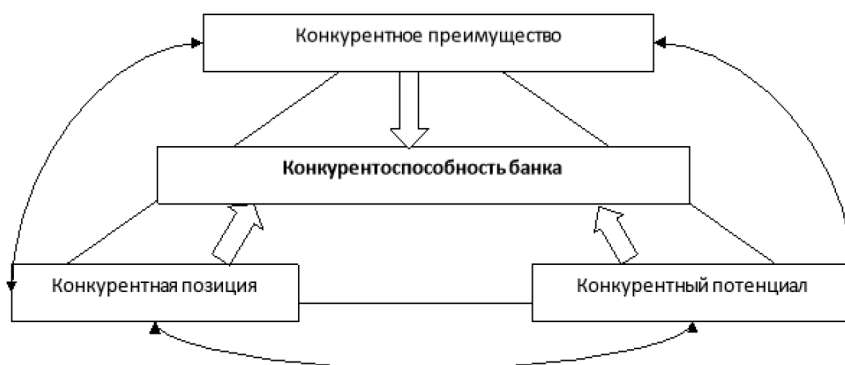


Рис. 1. Иерархия категорий конкурентоспособности банка

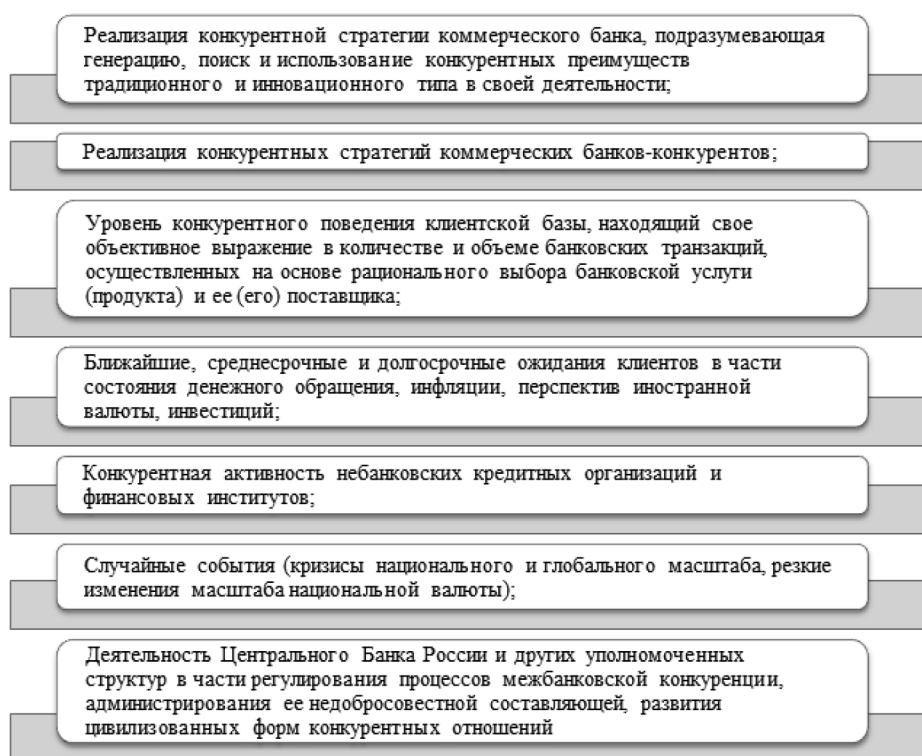


Рис. 2. Факторы, влияющие на конкурентоспособность коммерческого банка

является рейтинговой оценкой — это система оценки деятельности банков, которая основана на агрегированных показателях и характеристиках. Такой рейтинг помогает ранжировать банки по их месту среди других кредитных институтов. Метод банковского скоринга предусматривает построение скоринговых систем, основываясь на различных показателях.

К эффективным методам оценки конкурентоспособности банка можно отнести и построение кредитных рейтингов. Такая система предлагает инвестору информацию о рискованности вложений в такой банк. С другой стороны, для банка этот рейтинг влияет на доступность к капиталу, а также определяет его стоимость [5, с. 25].

Также заслуживает внимания методика Коломиец И. В., которая базируется на анализе активов, капитала и фи-

нансовом результате банков. Характерными чертами являются простота, доступность информации для расчета и оперативность расчетов. В процессе оценки уровня конкурентоспособности банка особенно важно определение факторов влияния и степени их влияния на конкурентоспособность банка. В частности, в работе Коломиец И. В. предложено оценку уровня конкурентоспособности исходя из влияния следующих факторов: уровень надежности банка, размер активов банка, размер капитала, финансовый результат деятельности банка [6, с. 53]. Соответственно каждый из показателей имеет свою значимость в общем показателе. Однако, из-за своей простоты данная методика не учитывает в полной мере всех факторов влияния на результирующий показатель, поэтому с целью получения наиболее объективного результата исследований

целесообразно дополнительное использование и другой методики.

Алгоритм поэтапной оценки, позволяющий оценить уровень конкурентоспособности региональных банков,

который может быть также использован для оценки конкурентоспособности отдельно взятого коммерческого банка, в том числе и в динамике, предложен Ю.В. Разумовой (рис. 3). [4, с. 36]



Рис. 3. Алгоритм оценки конкурентоспособности коммерческих банков по методике Ю. В. Разумовой

Достоинствами данного метода оценки конкурентоспособности коммерческих банков являются четко сформулированные этапы оценки развития конкурентной среды, рекомендованы апробированные методы оценки показателей и тенденций на каждом этапе, а также рекомендован доступный для широкого круга лиц источник информации и сгруппирован набор показателей для анализа, что упрощает ее применение. Кроме того, данный алгоритм может быть использован для любого отдельно взятого коммерческого банка для выявления текущего положения на рынке, факторов способных повлиять на деятельность коммерческого банка, а также внутренних возможностей для разработки и реализации стратегии по поддержке или повышению его конкурентоспособности.

Особой популярностью в настоящее время пользуются методики интегральной оценки конкурентоспособности, т. к. конкурентоспособность банка — это интегральная характеристика, складывающаяся из многих параметров, в том числе и из финансовых показателей. Потребность в формировании интегральных оценок конкурентоспособности кредитной организации возникает в связи с тем, что частные индикаторы, описывая те или иные явления, не позволяют получить комплексного представления об уровне развития и занимаемых позициях коммерческого банка. Другая причина необходимости формирования интегральных оценок — стремление понять происходящие в кредитной организации процессы и их причины. Только анализируя совокупность частных индикаторов, можно выявить причины роста или

снижения величины ресурсной базы, уровня доходности активов, прибыльности, и, в конечном итоге, финансового положения коммерческого банка.

Алгоритм расчета интегрального показателя оценки конкурентоспособности коммерческого банка состоит из трех этапов:

- 1) отбор показателей, влияющих на конкурентоспособность коммерческого банка;
- 2) приведение выбранных параметров в сопоставимый вид;
- 3) агрегирование показателей.

Результаты первого этапа оказывают значительное влияние на оценку конкурентоспособности кредитной организации. Набор выбранных показателей должен отвечать условиям необходимости и достаточности: не быть избыточным, но при этом учитывать все аспекты деятельности.

Выбор параметров необходимо проводить с учетом целей и масштабов исследования: оценка конкуренто-

способности одного или нескольких банков, банковской системы региона или страны. Первоначальный отбор факторов неизбежно происходит с использованием экспертного мнения, но целесообразность включения в модель каждого показателя необходимо проверять с применением методов корреляционно-регрессионного анализа.

На втором этапе происходит приведение выбранных параметров в сопоставимый вид. Исходные количественные параметры измеряются в различных единицах, и перед решением задачи производится нормирование.

Отечественные ученые предлагают ряд различных методик, основные из которых базируются на интегральной оценке конкурентоспособности банка. В частности, методика Черновой С. А., Алиевой М. Ю. предполагает построение интегральной оценки на основе показателей конкурентоспособности банковских услуг, места банка на рынке банковских услуг и возможности банка по удержанию позиций на рынке (рис. 4) [5, с. 95].



Рис. 4. Структурно-логическая схема формирования критериев и показателей конкурентоспособности коммерческого банка

Сопоставимость показателей конкурентоспособности коммерческих банков (качественных и количественных) обеспечивается посредством их перевода в качественные аналоги по формуле интегрального показателя (рис. 5) [6, с. 97].

Особенностью данной методики является использование комбинации методов многомерного сравнительного анализа, методов качественной статистики и способов агрегирования показателей оценки конкурентоспособности банков.

Ещё одной методикой интегральной оценки конкурентоспособности банка является авторская методика, предложенная Н. Н. Куницыной и В. С. Краюшкиным. Условно

пошаговые элементы предлагаемой методики оценки конкурентоспособности коммерческого банка представлены на рис. 6. [3, с. 304]

В данной методике для объективной оценки конкурентоспособности банка разработан обобщенный показатель, учитывающий разные методики оценки конкуренции и в итоге позволяющий принять однозначное управленческое решение.

Таким образом, на наш взгляд, современная система оценки конкурентоспособности коммерческого банка должна базироваться на интегральных, комплексных показателях, иначе говоря, формироваться совокупностью частных индикаторов.

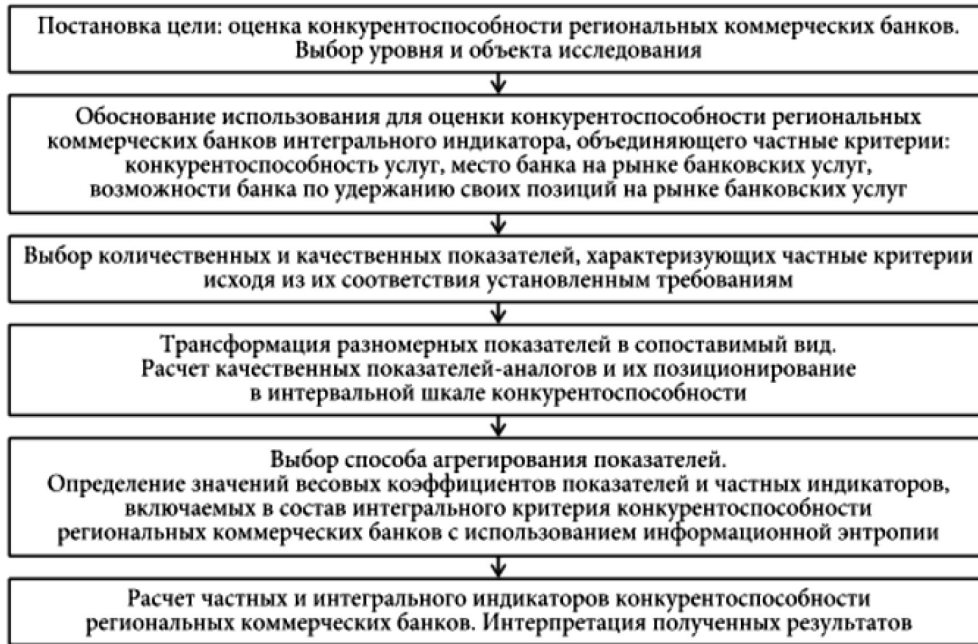


Рис. 5. Алгоритмизированная методика интегральной оценки конкурентоспособности региональных коммерческих банков

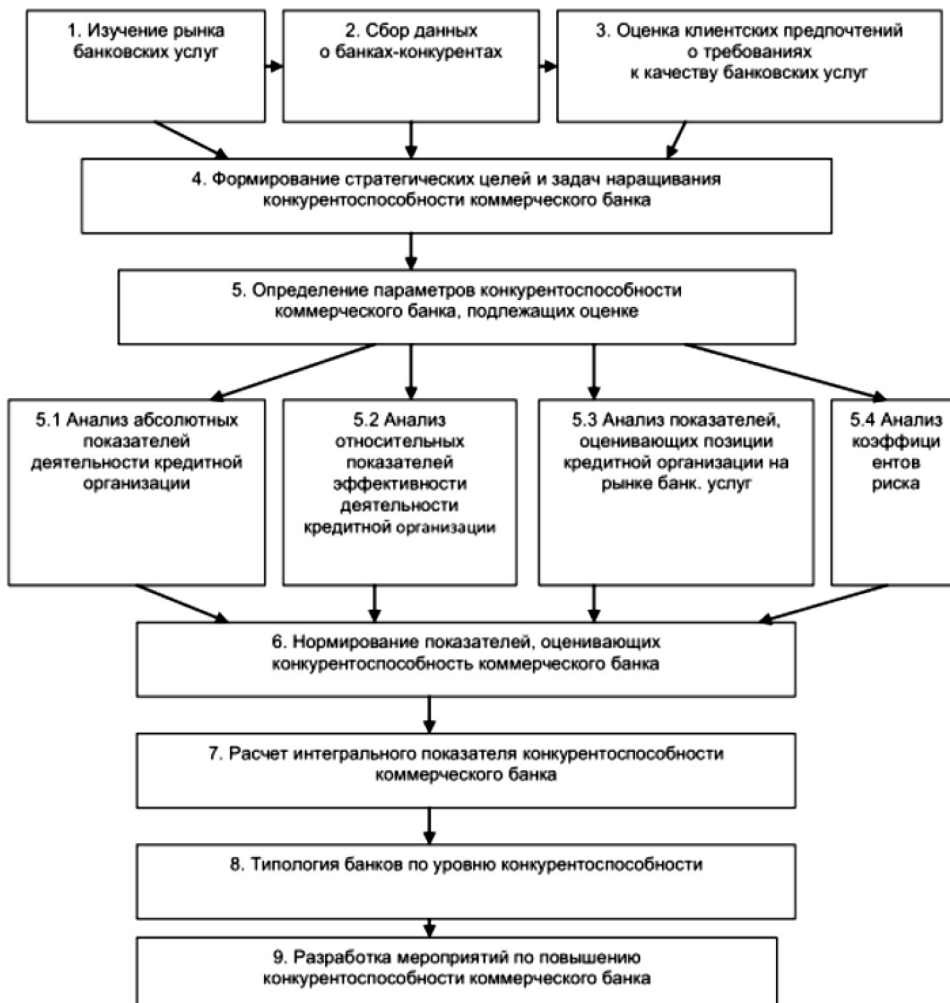


Рис. 6. Методика интегральной оценки конкурентоспособности коммерческого банка

Каждый из рассмотренных выше методов имеет как свои преимущества так и недостатки. Именно поэтому, для наиболее точных результатов целесообразно применять одновременно несколько методик.

Сравнительный анализ методик оценки конкуренто-

способности коммерческого банка на рынке, позволяет выделить основные группы показателей, характеризующих эффективность и конкурентоспособность деятельности кредитной организации, и сгруппировать их в блоки (рис. 7).

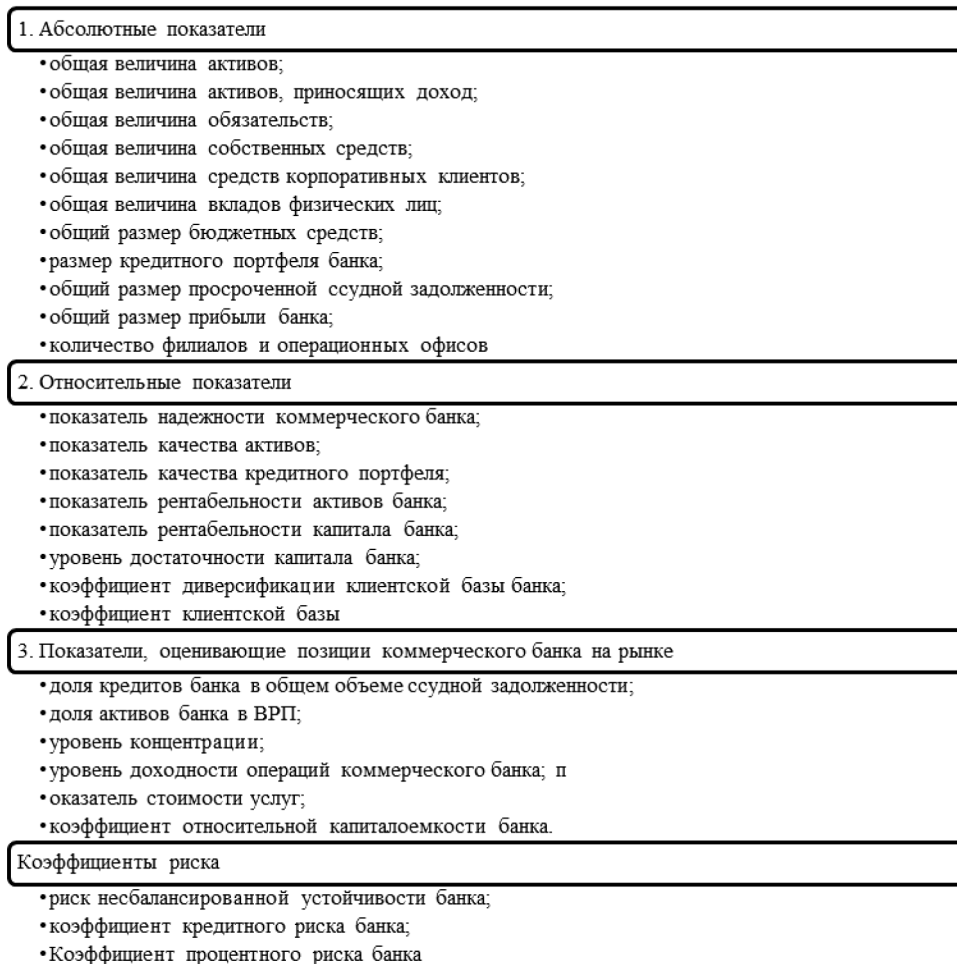


Рис. 7. Группировка показателей оценки конкурентоспособность коммерческого банка

Таким образом, анализ рассмотренных современных методик оценки конкурентоспособности коммерческого банка позволяет заключить, что конкурентоспособность банка является показателем, характеризующим эффективность работы банка в целом. Именно поэтому процесс оценки конкурентоспособности должен учитывать множество качественных и количественных факторов, которые в современной изменчивой и турбулентной конкурентной

среде сложно адекватно отследить. Все существующие методики оценки конкурентоспособности банка имеют как преимущества, так и недостатки, которые необходимо индивидуально учитывать в каждом конкретном случае. Целесообразным является мониторинг показателей и внедрение, в случае их ухудшения, определенных мер по повышению эффективности и конкурентоспособности банка.

Литература:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru>.
2. Колесов, П. Ф. Модель оценки конкурентоспособности коммерческого банка / П. Ф. Колесов // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — с. 77–81.
3. Куницына, Н. Н., Краюшкин В. С. Разработка методики интегральной оценки конкурентоспособности коммерческого банка // Мир науки, культуры, образования. — 2013. — № 2. — с. 303–306.

4. Вороханова, Ю.М., Щипакина Н.К. Методы и инструменты оценки конкурентоспособности банковской системы России // Science Time. — 2015. — № 4. — с. 139–148.
5. Эзрох, Ю.С. Доходный подход в оценке конкурентоспособности коммерческого банка // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2013. — № 39. — с. 23–33.
6. Коломиец, И.В. Модели оценки конкурентоспособности банка // Управление развитием. — 2012. — № 19 (140). — с. 52–54.

Влияние санкций на экономику России

Завадская Вера Владимировна, старший преподаватель;
Сарсенова Дина Рашидовна, студент
Омский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

В статье рассмотрено влияние западных санкций на экономику нашей страны. Проанализированы положительные и отрицательные явления, представлены возможные дальнейшие перспективы.

Ключевые слова: санкции, виды санкций, курс рубля, импорт, экспорт

Международные санкции — это комплекс принудительных мер, которые используют страны или международные организации по отношению к отдельному государству. Санкции — это прием воздействия на отдельное правительство со стороны крупного сообщества, или же отдельных его адептов.

Экономические санкции предполагают собой используемые одной либо некоторыми государствами меры экономического характера по отношению к иной стране либо группе государств. Целью их является принуждение правительства государства, на которую данные санкции наложены, поменять направление политики. Нередко санкции только усугубляют проблемы, которые были призваны решить.

В настоящее время устойчивость государства определяется уровнем развития его экономики, поэтому ограничение экономических связей делает санкции сильным инструментом воздействия. С другой стороны, государство, на которое накладываются санкции, имеет возможность встать на путь развития экономики с опорой на внутренние ресурсы, принимая соответствующие программы

развития. Воздействие санкций со временем ослабевает, так как государства приспосабливаются к введенным против них санкциям.

Рассмотрим виды санкций, которые напрямую касаются экономической ситуации в РФ:

1. Блокировка активов и запрет операций.
2. Запрет на привлечение финансирования.
3. Запрет поставок продукции военного и двойного назначения.
4. Запрет поставок продукции для добычи природных ресурсов.
5. Экономическая блокада Крыма.

Своеобразным непрямым видом санкций оказалось падение мировых цен на нефть, которое больше всего ударило по российской экономике и вызвало девальвацию рубля.

На рисунке 1 отображена динамика ослабления рубля к мировым валютам в период с 2008 года по 11.10.2016 года. Так, темп роста американского доллара за 7,5 лет составил 208,31 %, евро — 272,77 % по отношению к национальной валюте [4].

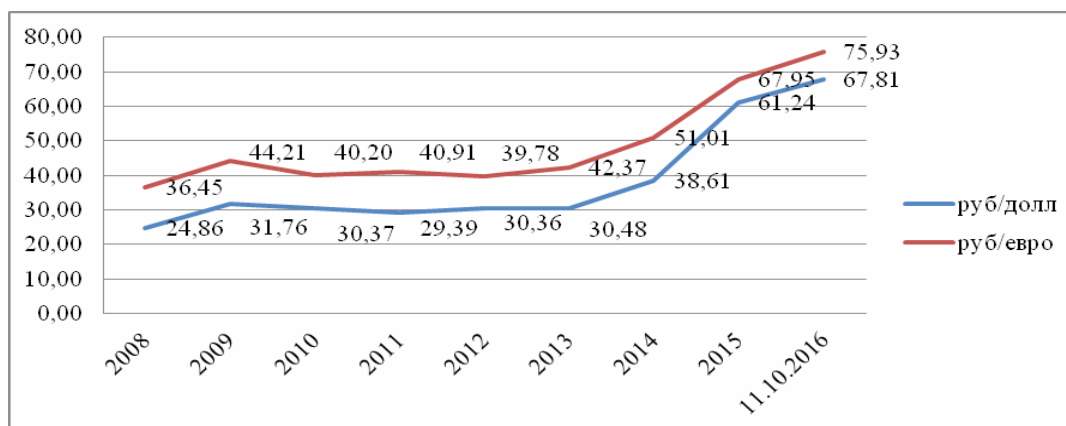


Рис. 1. Динамика официального курса иностранных валют

Девальвация рубля отразилась и на внешних связях со странами, которые никаких санкций не вводили. К примеру, в первом полугодии 2015 г. российский импорт из Китая сократился на 36,2%. Однако Россия заключила газовый контракт с Китаем, в размере 400 млрд. долларов, на предоставление российского природного газа Китаю по строящемуся газопроводу «Сила Сибири» на ближайшие 30 лет [2, с. 124]. Российские экономисты также вкладывают усилия в оживление контактов в рамках БРИКС и создание Евразийского Экономического Союза.

Санционирующие страны часто сами несут значительные утраты в связи с тем, что их фирмы лишаются способности реализовывать продукцию в санкционируемых странах, в то время как позиции компаний тех государств, которые в санкциях не участвуют, на рынке укрепляются. Введение санкций редко бывает односторонним, оно вызывает ответные меры. Характерный пример — запрет на ввоз в Россию многочисленной номенклатуры продуктов питания из стран ЕС.

Таким образом, хотя санкции в отношении России и влекут негативные последствия для экономики, при этом возникает стимул для развития экономики страны. Положительным явлением может выступать выход на новые мировые рынки сбыта продукции, развитие сельского хозяйства, программа по импортозамещению во всех производственных отраслях.

Ориентированность на экспорт нефти и газа не давала желаемых темпов развития нашей страны, так же импорт большинства товаров не позволял развиваться по-

тенциалу импортозамещению. Наша страна имеет необходимый объем ресурсов как в плане производственных мощностей и сырья, так и в инновационной деятельности для собственного производства ввозимых товаров на территорию России.

Падение цен на нефть и газ экспортируемых из России и как следствие снижение стоимости национальной валюты стало самым негативным последствием введения санкций. Низкие мировые цены на сырье и действие санкций будут по-прежнему неблагоприятно влиять на состояние платежного баланса России. За год санкций показатели инфляции опередили средний рост зарплаты по стране в четыре раза. С апреля 2014 года по апрель 2015 базовая инфляция составила 17,45%, а рост зарплат 4,43% [3, с. 25].

Однако существует и положительные изменения в виде выхода на рынок импорта и сбыта отечественной продукции. Так же стали заметны тенденции к развитию сельского хозяйства. В таблице 1 указаны данные о производстве основных продуктах животноводства в России с 2011 г. по 2015г [5].

На рисунке 2 отображена тенденция увеличения производства основных продуктов растениеводства в нашей стране в период с 2010 г. по 2015 г. [5].

Так же необходимо отметить, что по итогам 2015 года был собран значительный объем зерна, и впервые за многие годы Россия экспортировала зерно.

Если рассматривать рынок розничной торговли, то и здесь наблюдается тенденция сокращения импортных

Таблица 1. Производство продуктов животноводства в России (тысяч тонн)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015в % к 2014
Скот и птица на убой (в живом весе)	10553	10965	11621	12223	12912	13475	104,4
в том числе:							
крупный рогатый скот	3053	2888	2913	2909	2911	2876	98,8
свиньи	3086	3198	3286	3611	3824	3975	103,9
птица	3866	4325	4864	5141	5580	6033	108,1
Молоко	31847	31646	31756	30529	30791	30797	100,0



Рис. 2. Производство продуктов растениеводства в России (тысяч тонн)

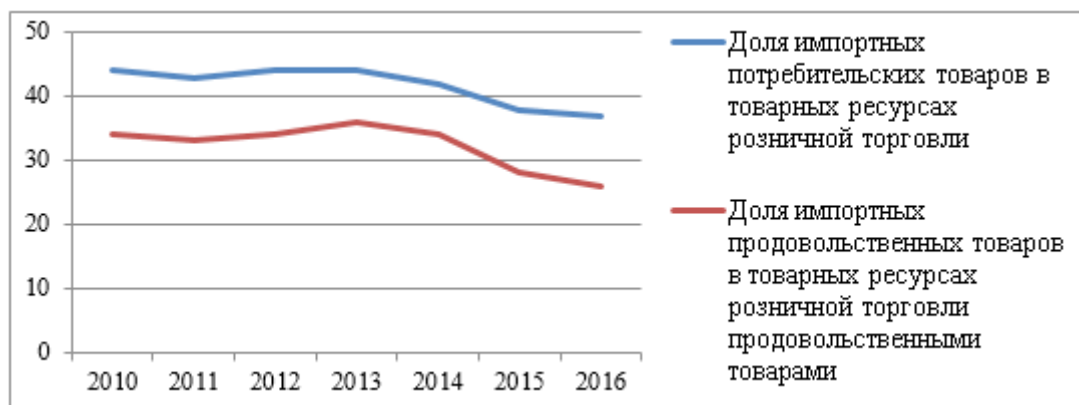


Рис. 3. Доля импорта в объеме товарных ресурсов розничной торговли по России

продуктов, на рисунке 3 отображена динамика доли импорта в объеме товарных ресурсов розничной торговли по России [5].

Таким образом, необходимо отметить, что западные санкции одновременно создали сложные условия для нашего государства, но при этом дали толчок для его развития. Руководство нашей страны начинает реально оценивать возможности нашей страны и стремится развить ее потенциал.

Сегодняшнее стечение обстоятельств, вызванное политическим кризисом в мире, явно указало на необходимость усиленного развития российской экономики, формирование ее самодостаточности и снижение ее зависимости от импортирующих экономик. Иначе говоря, кризис, искусственно подогреваемый западными странами, может послужить хорошим импульсом к полному обновлению экономики Российской Федерации и усилению ее положения на международной политической и экономической площадке [1, с. 131].

Литература:

1. Литвиненко, А. В. Влияние санкций на экономику России // Новая наука: стратегии и векторы развития. 2016. № 2–1 (64).
2. Маковецкий, М. Ю. Череповецкий П. С. Развитие экономики России в условиях антироссийской санкционной политики // Омский научный вестник. 2015. № 5 (142).
3. Сергиенко, О. В., Завадская В. В. Цикличность развития экономики: особенность экономических кризисов // Сибирский торгово-экономический журнал. 2015. № 2 (21).
4. Центральный банк РФ // Динамика курсов доллара США и евро к рублю и показатели биржевых торгов. URL.: http://www.cbr.ru/hd_base/?PrID=micex_doc&pid=finr&sid=m1_4 (дата обращения 6.01.2017 года).
5. Федеральная служба государственной статистики // Показатели, характеризующие импортозамещение в России. URL.: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/# (дата обращения 18.01.2017 года).

Функции информационных систем и новых технологий в оптимизации управления сетями

Ишдавлетова Эмма Талгатовна, старший преподаватель;

Ролдугина Карина Андреевна, студент

Ташкентский университет информационных технологий (Узбекистан)

В данной статье рассмотрена концепция организации логистического управления. Исследована организация и регулирование материальных и информационных потоков с точки зрения всемирной почтовой логистической цепочки на основе международного почтового обмена в филиале «Халкаро почтамт». Дана общая оптимизация деятельности на основе логистического управления в АО «Узбекистон почтаси».

Ключевые слова: логистическая информационная система, транспортная схема почтовой связи, планы направления почты

Решение задач оптимизации бизнеса невозможно без соответствующего информационного сопровождения логистического процесса.

Наиболее сложной является структура движения информационных потоков, в центре которой находится служба логистики.

Важно правильно и рационально организовать внутренние информационные потоки в компании путем разработки, внедрения и использования информационных систем для управления материальными и финансовыми потоками.

Возможными проблемами перехода на логистическую информационную систему может быть нежелание затрачивать дополнительные усилия, средства и ресурсы на ее внедрение, обучение сотрудников, формирование и перенос данных из старых систем, отказ от устоявшихся, и, следовательно, привычных методов работы.

При работе с единой информационной системой все участники логистического процесса должны четко представлять важность вклада их работы в результатах функционирования всей системы в целом. При этом должна поддерживаться строгая дисциплина ведения, протоколирования, поддержания и пополнения единой базы данных. В противном случае, если на каком то участке информационного потока происходит сбой, то это сводит на нет усилия всех остальных участников процесса и делает систему недостаточно работоспособной. Например, если сотрудник отдела продаж не зафиксировал факт подписания договора на поставку, а сотрудник бухгалтерии — факт поступления денег на расчетный счет, то система перестает работать для службы логистики.

Таким образом, логистическая информационная система — это, прежде всего, мощный инструмент управления, способствующий повышению эффективности работы компании, ее конкурентоспособности и, следовательно, увеличить доход, поскольку оперативная и достоверная информация о ходе дел, предоставляемая системой, позволит быстро принимать правильные решения, оперативно менять политику компании и быть готовым к любым изменениям рыночной ситуации.

Развитие почтовых сообщений в Узбекистане требует разработки правильных методов их организации и наиболее эффективного использования всех видов транспорта. В основу построения единой транспортной схемы почтовой связи должны быть положены следующие принципы:

- выполнение установленных контрольных сроков продвижения, обработки и доставки газет и письменной корреспонденции;
- обеспечение устойчивости и регулярности действия связи;
- комплексное использование для перевозки почтовых отправлений всех видов транспорта;
- экономичность почтовых сообщений.

Выполнение этих основных требований достигается путем составления оптимальных областных и детальных планов направления почты, рационального построения почтовых маршрутов, использования транспортных средств, разработки графиков и расписаний движения почтового транспорта.

С целью быстрого продвижения почтовых отправлений составляются планы направления почты, которые определяют порядок прохождения всех видов почтовых отправлений из любого населенного пункта Узбекистана в любой населенный пункт нашей страны и за рубежом. В них указывается, через какие узлы и с каким транспортом должна направляться почта из объекта почтовой связи, они дают возможность координировать работу объектов почтовой связи.

Разработанные Планы направлений периодически пересматриваются, изменяются и дополняются. Это связано не только с выбором оптимального варианта направления посылок, но и с изменениями отчислений сухопутных долей тарифов за входящие посылки, сухопутных и морских долей тарифов за транзит, тарифов за авиаперевозку, изменениями наименований учреждений назначения посылок и др.

Основой для составления планов направления служат схема движения поездов по железным дорогам Узбекистана; автомобильные маршруты; список

областей (республики) с указанием номеров маршрутов почтовых вагонов и перечень объектов почтовой связи, осуществляющих обмен почты с почтовыми вагонами, схема авиалиний.

Исходя из принципа построения сети почтовой связи Республики Узбекистан (радиальная схема построения сети почтовой связи, (рис. 1) филиал «Халкаро почта» выполняет роль центрального узла сети почтовой связи Республики Узбекистан, который обеспечивает приём почты от областных обменных пунктов — отправителей,

её обработку и доставку до областных обменных пунктов — получателей.

Аналогично происходит процесс прохождения по сети почтовой связи и международной почты. Почта, полученная из стран СНГ и дальнего зарубежья поступает в филиал «Халкаро почта», где проходит обработку и распределение по направлениям и доставляется до областных центров Республики Узбекистан. Исходящая из Республики Узбекистан международная почта, отправляется в порядке, обратном указанному выше.

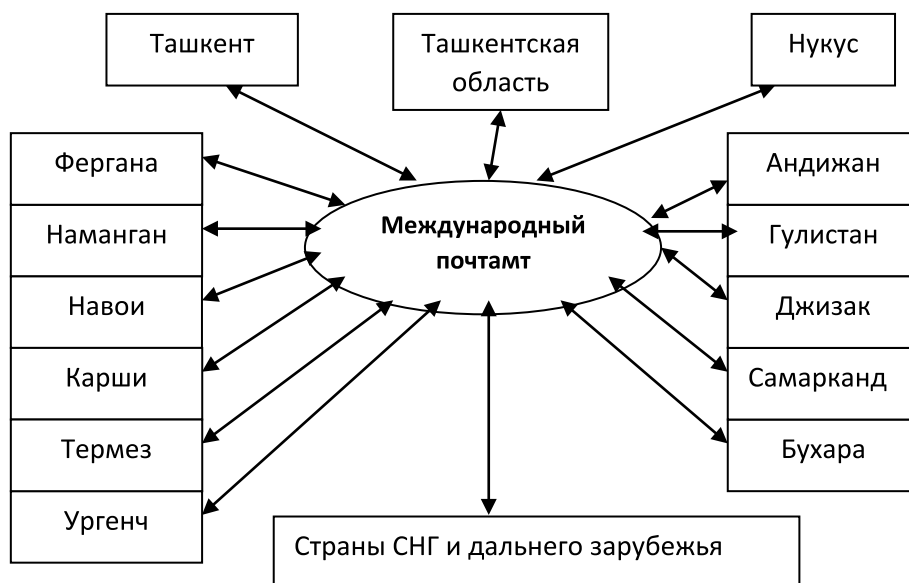


Рис. 1. Радиальная схема построения сети почтовой связи

Технологические процессы в почтовой связи связаны не только с обработкой материальных потоков (письменной корреспонденции, посылок и т. д.), но и потоков информации, которую необходимо постоянно обрабатывать. Применяемый в почтовой связи метод ручной обработки информации в бумажном виде, является неэффективным особенно при необходимости обработки большого потока информации. С другой стороны почтовые службы представляют собой разветвленные предприятия и для эффективного централизованного управления требуются новые методы и инструменты управления. Одним из таких инструментов является использование автоматизированных информационных систем.

За последние годы структура информационных систем в АО «Узбекистон почтаси» приобрела четкий вид и стала более универсальной во всех филиалах предприятия, подразделяясь на информационные системы для управленческих (статистика, бухгалтерия, налоговый учет, финансовый анализ, кадровый учет, документооборот и т. д.) и технологических процессов и системы для автоматизации предоставления услуг потребителям.

В АО «Узбекистон почтаси» создана корпоративная мультисервисная коммуникационная сеть предприятия с возможностями масштабирования и развития, которая позволяет обеспечить защиту информации и поддержку

современных цифровых сервисов. Всего эксплуатируется 3385 тыс. автоматизированных рабочих мест корпоративных информационных систем.

АО «Узбекистон почтаси» идет в ногу со временем и постоянно модернизирует существующие технологии, программные продукты и подходы к управлению сетью объектов почтовой связи. Все это обусловлено желанием максимально исключить влияние человеческого фактора на информационный поток, которым сопровождаются физические почтовые отправления, и приведением базы данных сети объектов почтовой связи к единому стандарту.

Именно таким продуктом является услуга «Поиск отделений почтовой связи», позволяющая получать о них оперативную и достоверную информацию, что чрезвычайно важно.

Данная система предназначена для автоматизации ведения справочников объектов почтовой связи. Она значительно ускоряет отслеживание изменений в структуре ОПС (отделений почтовой связи), обеспечивает хранение и обработку этой информации, получение статистических данных (отчетов), повышает эффективность и оперативность подачи информации по ОПС, ускоряет обмен оперативной, нормативно-справочной и другой информацией между корпоративными системами предприятия.

Теперь любой желающий посредством веб-сайта Общества (www.pochta.uz) может получать информацию об обслуживающем отделении почтовой связи, по адресу места проживания адресанта (адресата) или по почтовому индексу.

Взаимодействие информационных систем позволяет не только улучшить доступ к почтовым услугам и повысить качество службы, но и обеспечить эффективность процессов и удовлетворенность клиентов, а также эффективность управления предприятием за счет обеспечения руководителей и специалистов максимально полной, оперативной и достоверной информацией.

Подводя итог сказанному выше, следует отметить, что важным условием успешной реализации задач является интерес центральных органов исполнительной власти страны к деятельности почтового сектора. При этом целесообразно определить и распределить ответственность за реализацию Всемирной почтовой стратегии между назначенным оператором, правительством и регулятором.

Правительство должно содействовать привлечению инвестиций в почтовый сектор, чтобы национальный по-

чтовый оператор был в состоянии внедрять инновационные, интегрированные решения для удовлетворения потребностей клиентов, выполнять свои социальные обязательства и обеспечивать стабильное развитие.

Регулятор обязан нести ответственность за установление справедливой конкуренции на рынке, а назначенный оператор — удовлетворять потребности клиентуры почтовых услуг.

Стратегические действия совпадают с направлениями Дохинской почтовой стратегии, а также будущей Стамбульской стратегии, которая станет отправной точкой при разработке приоритетной деятельности членов ВПС и их региональных союзов и будет реализовываться посредством планов регионального развития.

Безусловно, Стамбульская почтовая стратегия будет использована странами-членами при разработке своей национальной почтовой стратегии и политики, чтобы каждое государство быстрее осуществляло преобразования и шло в ногу с изменениями, если оно стремится сохранить свою значимость.

Литература:

1. Постановление Кабинета Министров 19 мая 2005 года № 128 «О Программе модернизации сети почтовой связи, внедрения и развития новых видов услуг на базе информационно-коммуникационных технологий до 2010 года»
2. Постановление Президента Республики Узбекистан от 21 марта 2012 года № ПП-1730 «О мерах по дальнейшему внедрению и развитию современных информационно-коммуникационных технологий»
3. Технологии, которые изменят логистику доставки отправок «Почтовая связь. Техника и технологии», выпуск № 12, 2015. — 6 с.
4. Опыт работы по взаимодействию с информационными системами партнеров «Почтовая связь. Техника и технологии», выпуск № 9, 2015. — 11 с.
5. www.pochta.uz Официальный сайт АО «Узбекистон почтаси»

Анализ современных аспектов реформы жилищно-коммунального хозяйства

Кадеров Наиль Ислямович, магистрант;
Медведева Елена Николаевна, магистрант;
Смирнова Юлия Олеговна, кандидат экономических наук, доцент
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

В статье анализируются основные аспекты реформирования ЖКХ и результаты на текущий год.

Ключевые слова: реформирование ЖКХ, капитальный ремонт, переселение граждан, жилищный фонд

Современный этап реформирования ЖКХ в России датируется от 21 июля 2007 года, после подписания Федерального Закона № 185 «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства». Данный проект предполагает создание благоприятных условий при эксплуатации жилищного фонда, создание рыночных отношений при предоставлении ЖКУ, что приведет к уве-

личению качества жизни граждан и стабилизации экономики страны. [1]

Одна из наиболее тяжело решаемых проблем реформирования, это внедрение рыночных отношений при эксплуатации жилого фонда, по причине:

- Насыщение рынка коммунальных услуг;
- Отсутствие выбора поставщиков ресурсов;

— Исключена зависимость между ценой и качеством ресурсов, что ведет к исключению цены, как способа регулирования рыночных отношений;

— Высокий контроль государства за ценообразованием.

В настоящее время большое внимание уделяется капитальному ремонту и переселению граждан из ветхого и аварийного жилья. [2], [3]

Благодаря ликбезу граждан в сфере ЖКХ, повысилась ответственность за собственность, в частности квартиры, в которых они проживают, что положительно сказывается на собираемости средств на капитальный ремонт. [4], [5]

Так за 2015 год объем начислений составил 303,859 млн. руб., объем сборов 155,743 млн. руб., разница 148,116 млн. руб., а уже в 2016 году объем начислений 1026,507 млн. руб., объем сборов 932,876 млн. руб., разница 93,631 млн. руб. [6]

За январь 2017 года объем начислений составил 13,774 млн. руб., объем сборов 11,217 млн. руб., разница 2,557 млн. руб., это положительная тенденция на текущий год, учитывая, что разница между начислениями за месяц в предыдущие года, в среднем составляла 3,6 млн. руб. [6]

Так же стоит отметить программу по переселению граждан из ветхого и аварийного жилья. Ниже предостав-

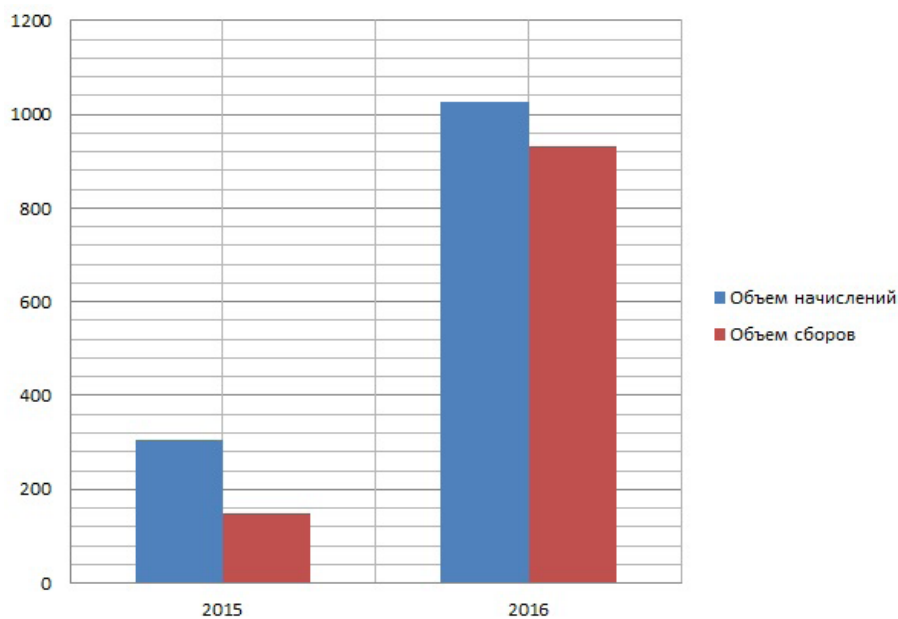


Рис. 1. Гистограмма собираемости средств собственников за капитальный ремонт в млн. руб.

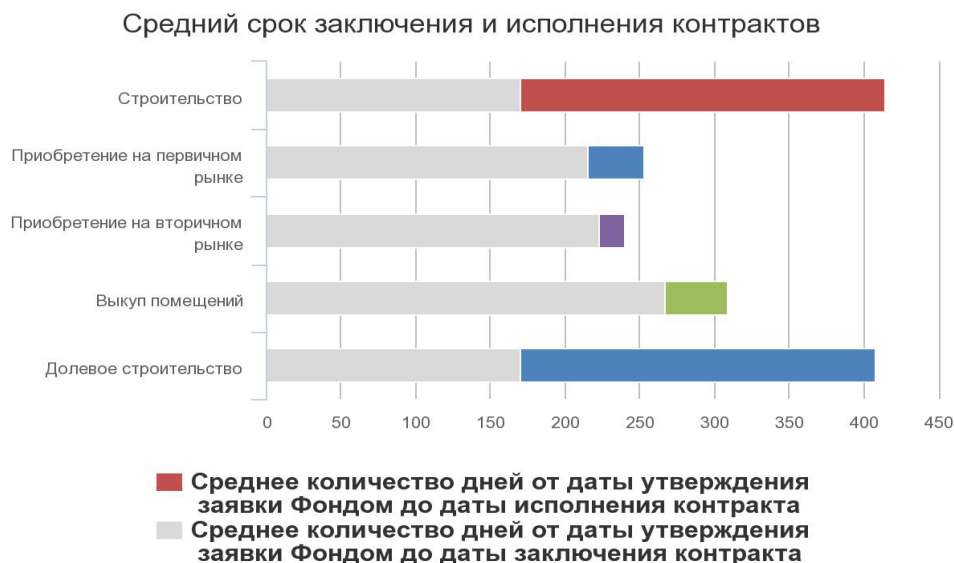


Рис. 2. Гистограмма среднего срока заключения и исполнения контракта

лена инфографика по реализации данного проекта в период 2013–2017 годов.

Наиболее короткий срок между заключением и исполнением контракта происходит при приобретении помещений на вторичном рынке — составляет 223 дня, наиболее длительный при строительстве — составляет 415 дней. [6]

Наибольшее количество квадратных метров жилья было создано при долевом строительстве и составило 4113025. [7]

Введено в эксплуатацию — 8713 тыс. кв. м., завершено нулевой цикл — 1247 тыс. кв. м., получено разрешение на

строительство-414 тыс. кв. м., завершены основные строительные работы — 314 тыс. кв. м. [7]

Государство в последнее время оказывает внимание в первую очередь на повышение жилищных условий граждан при помощи переселения и капитального ремонта, но этого недостаточно для полной реализации проекта по реформированию жилищно-коммунальной сферы. Поэтому необходимо в последующие периоды обратить внимание на создание рыночных отношений в сфере ЖКХ, как одного из ключевых элементов для развития экономики страны.



Рис. 3. Гистограмма исполнения контрактов в разрезе способов расселения

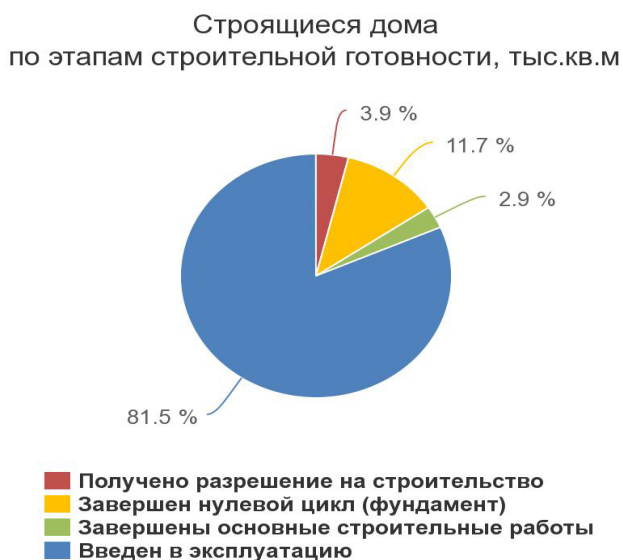


Рис. 4. Гистограмма по этапам строительной готовности



Рис. 5. Гистограмма хода переселения граждан из аварийного жилья

Литература:

1. Анализ тенденций и закономерностей развития рынка жилой недвижимости в г. Пензе. Медведев К. М., Толстых Ю. О., Учинина Т. В. Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. с. 425.
2. Анализ деятельности управляющих компаний в жилищно-коммунальной сфере на территории г. Пензы. Смирнова Ю. О., Толстова Т. В., Логинова В. В., Захматова О. С. Аллея науки. 2016. № 4. с. 175–178.
3. Особенности и проблемы формирования региональной системы управления капитальным ремонтом многоквартирных жилых домов в современных условиях. Толстых Ю. О., Учинина Т. В., Люлькина Н. М. Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. с. 414.
4. Разработка вариантов эффективного управления объектами недвижимости в жилищно-коммунальном комплексе. Толстых Ю. О. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Пензенский государственный университет архитектуры и строительства. Пенза, 2007
5. Сравнение особенностей организации капитального ремонта и реконструкции зданий в России и за рубежом. Нелюбина О. М., Толстых Ю. О., Михалина С. С., Учинина Т. В. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 5. с. 436.
6. Энергоэффективность в жилищно-коммунальном хозяйстве. Смирнова Ю. О., Бибилашвили А. Д. Образование и наука в современном мире. Инновации. 2017. № 1. с. 242–250.
7. Формирование тарифов на услуги и ресурсы ЖКХ. Смирнова Ю. О., Захматова О. С., Шишкина Н. С., Панкова И. А. Аллея науки. 2017. № 5. с. 334–337.

Основные тенденции и перспективы формирования и развития аптечных сетей на фармацевтическом рынке Российской Федерации

Казьмин Кирилл Николаевич, магистрант
Волгоградский государственный технический университет

В статье рассмотрены тенденции и перспективы формирования и развития аптечных сетей на фармацевтическом рынке Российской Федерации, а также выявлены перспективы развития фармацевтического рынка в целом.

Ключевые слова: фармацевтический рынок Российской Федерации, аптечная сеть, федеральный и региональный уровень

Анализ текущего положения российского фармацевтического рынка показал, что преобладание дженериков во многих его сегментах, является подавляющим, а доля оригинальных лекарственных средств находится на незначительном уровне. Как уже отмечалось в работах многих исследователей [5], [9], [12], невысокая доля оригинальных ЛС связана с тем, что «разработка оригинального препарата требует больших финансовых вложений, поэтому в последнее время на мировом фармацевтическом рынке стали возникать мощнейшие конгломераты с целью совместных исследований и разработок новых препаратов» [3, с. 34]. Кроме того, соотношение импортных и отечественных ЛС [6], [10], [17], на фармацевтическом рынке Российской Федерации в стоимостном выражении свидетельствует о трехкратном доминировании импортных препаратов над отечественными. В

результате проведенного анализа основных тенденций и перспектив формирования и развития аптечных сетей на фармацевтическом рынке Российской Федерации автором было выявлено, что соотношение импортных и отечественных ЛС в стоимостном выражении на фармацевтическом рынке РФ в 2009–2016 годах характеризуется устойчивыми и неизменными показателями, которые приведены на рис. 1. Данные представленные на рис. 1 свидетельствуют о сильной зависимости фармрынка РФ от импортируемых ЛС. Очевидно, что за анализируемый период доля импорта на фармрынке РФ в стоимостном выражении составляла не менее ¾ всей емкости рынка. Подобная ситуация является результатом высокой технологичности производства ЛС и зависимостью любой страны от импорта. Развитие сетей распределения на фармрынке РФ демонстрирует тенденцию к

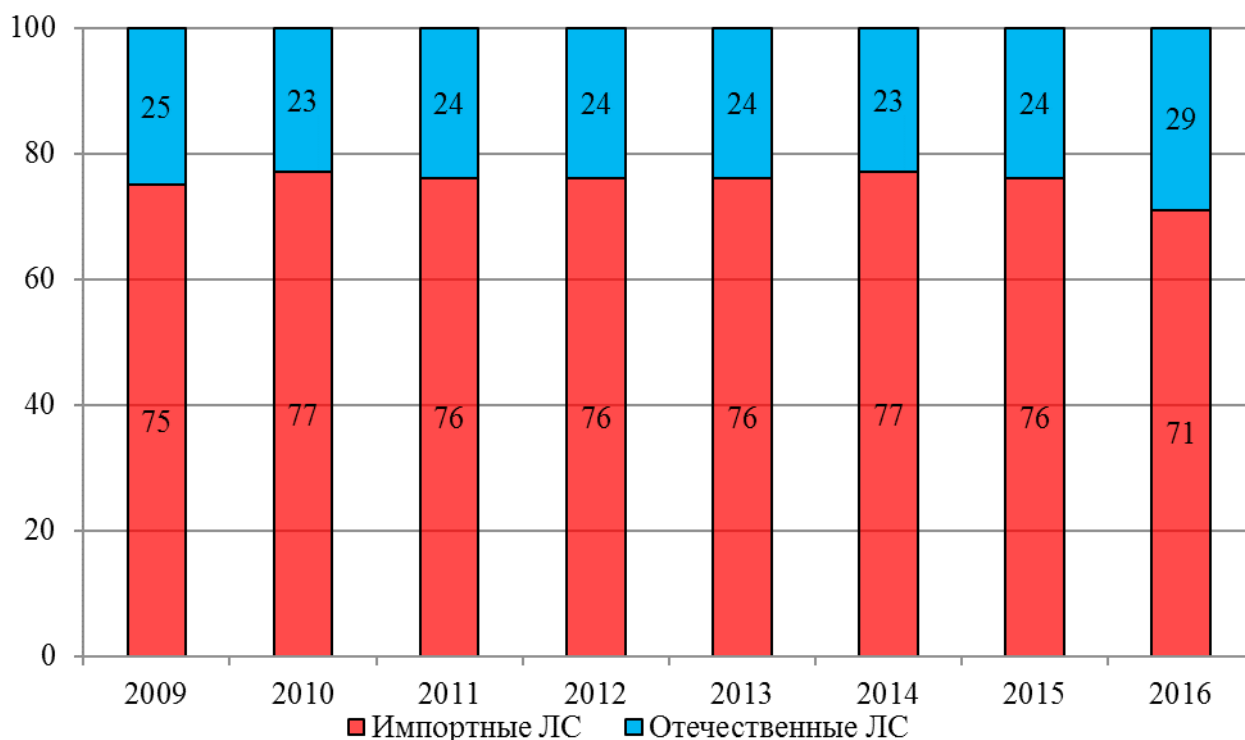


Рис. 1. Соотношение ЛС (в стоимостном выражении) отечественного и иностранного производства фармрынка РФ

диверсификации, которая проявляется в экспансии оптовых поставщиков в розницу.

Например, в 2012 году компания «Империя-фарма» приобрела аптечную сеть «Доктор Столетов», которая вошла в первую десятку аптечных сетей на российском фармрынке. Также «Империя-фарма» занимается активным развитием региональной сети и открывает новые филиалы и представительства, и кроме продвижения в розницу, у оптовых посредников наблюдается тенденция к смещению инвестиций в производственную сферу. В результате проведенного анализа основных тенденций и перспектив формирования и развития аптечных сетей на фармрынке РФ автором было выявлено, что розница характеризуется низкой степенью концентрации, и свидетельствует, что на 10 крупнейших аптечных сетей приходится около 20%

всей емкости фармацевтического рынка [14], [16]. По результатам анализа розничных сетей на фармрынке РФ было выявлено, что структура рынка изменила свое соотношение. На рис. 2 показан уровень концентрации аптечных сетей на российском фармрынке.

На протяжении периода 2009–2016 годов было выявлено, что ТР-10 компаний на фармрынке РФ демонстрирует тенденцию к увеличению своей доли. Формирование и развитие аптечных сетей на фармацевтическом рынке Российской Федерации связано с проявлением тенденций к концентрации аптечного сектора. По сравнению с началом 2000 годов уровень концентрации повысился, но спада общего количества не произошло, что свидетельствует об оптимизации структуры рынка. Причем эта тенденция наблюдается и на региональном уровне.

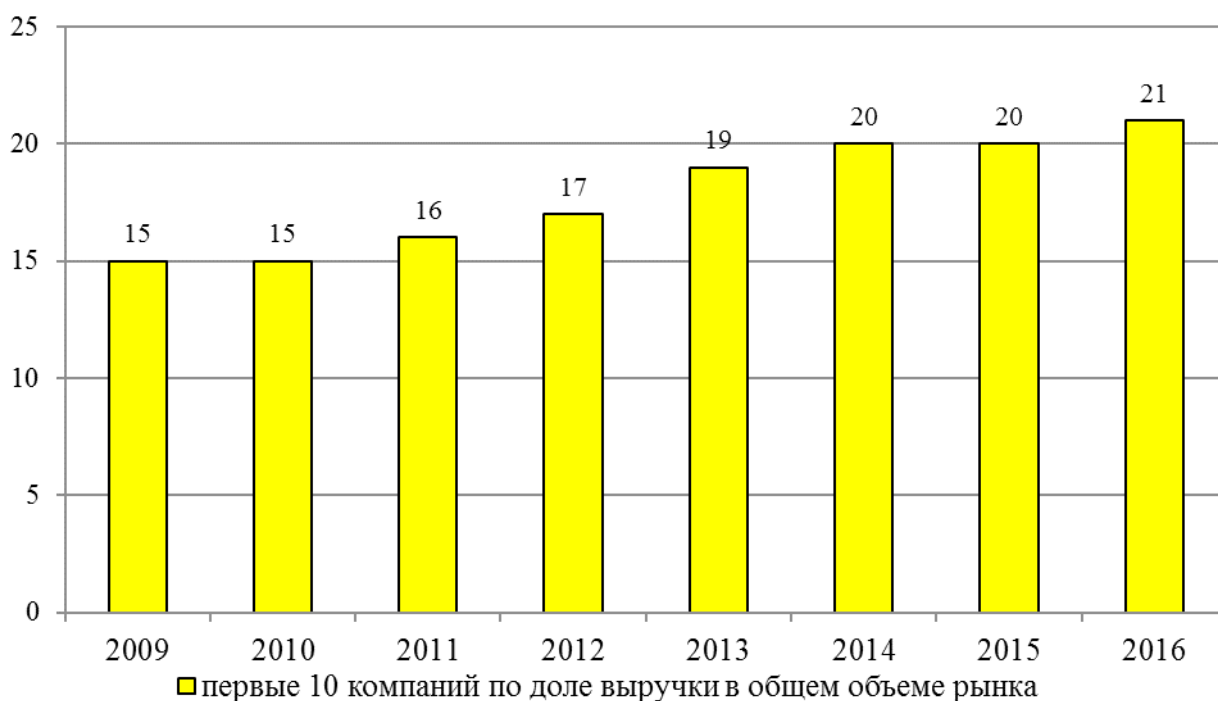


Рис. 2. Уровень концентрации аптечных сетей (в %) фармрынка РФ

Необходимо отметить, что процессы усиления концентрации участников рынка связаны, в том числе, с процессами слияний и поглощений, которые изменяют структуру рынка, но, тем не менее, крупные аптечные сети демонстрируют очень умеренные темпы развития. Российский фармрынок высоко развит за счет существования специализированной аптечной сети, которая представляет собой совокупность аптечных учреждений, в основном сложившаяся в советский период. Сегодня в России насчитывается около 60 тыс. розничных аптечных учреждений [15]: из которых 34% приходится на аптеки, а оставшиеся 66% — на аптечные пункты и аптечные киоски. Основная доля реализации ЛС и ИМН приходится именно на аптеки (80%), а доля продаж в аптечных пунктах и аптечных киосках составляет 20%.

По данным органов государственной статистики, в РФ одно аптечное учреждение обслуживает в среднем 7–8 тысяч жителей. Однако с учетом мелкорозничной сети этот показатель становится более высоким. В этом случае одна торговая точка обслуживает 2,5–3 тысячи населения. Одной из наиболее значительных тенденций последних лет является развитие брендованных аптечных сетей. В целом аптечные сети оказывают положительное влияние на развитие розничного сегмента фармрынка: увеличиваются показатели эффективности и рентабельности, управление персоналом аптечной организации происходит на основе современных методов, используется система ценообразования, позволяющая за счет снижения издержек выигрывать в ценовой конкуренции, а также происходит процесс оптимизации денежного потока.

Необходимо отметить, что в последнее время аптечные сети на фармрынке РФ развиваются высокими темпами. 2016 год стал одним из наиболее успешных для расширения сетей. Кроме того, одним из ключевых событий развития российского фармацевтического рынка явилось создание Российской ассоциации аптечных сетей (РААС). По состоянию на август 2015 года в состав РААС входили более 20 аптечных сетей, которые в совокупности управ-

ляли более чем 2300 аптечными учреждениями в субъектах РФ. Инициаторы создания этой саморегулируемой организации стали розничные организации (причем, как государственные, так и частные), которые в рамках созданной организации координируют предпринимательскую деятельность, а также представляют и защищают общие профессиональные интересы на фармацевтическом рынке.

Литература:

1. Воронцова, Н.А. Сущность и специфические особенности фармацевтического рынка / Н.А. Воронцова // *BaikalResearchJournal*. — 2016. — Т. 7 — № 3 — с. 16.
2. Дубова, Ю.И. Тенденции и перспективы развития современного рекламного рынка в России: монография / Ю.И. Дубова, А.В. Евстратов, А.Ю. Заруднева; ВолгГТУ. — Волгоград, 2015. — 96 с.
3. Евстратов, А.В. Слияния и поглощения компаний на фармацевтическом рынке: мировой опыт и российская специфика: монография / А.В. Евстратов, А.М. Измайлов; ВолгГТУ. — Волгоград, 2016. — 156 с.
4. Евстратов, А.В. Теория отраслевых рынков: учебное пособие / А.В. Евстратов, И.В. Днепровская; ВолгГТУ. — Волгоград, 2016. — 72 с.
5. Евстратов, А.В. Анализ особенностей формирования и развития инфраструктуры фармацевтического рынка в США / А.В. Евстратов, М.А. Москвичева, М.В. Сенина // *Экономика и предпринимательство*. — 2016. — № 11–2 (76–2). — с. 920–923.
6. Евстратов, А.В. Ретроспективный анализ процессов слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке / А.В. Евстратов, В.С. Игнатьева // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. — 2016. — № 11 (145). — с. 24–31.
7. Евстратов, А.В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке / А.В. Евстратов // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. — 2016. — № 3 (137). — с. 32–37.
8. Измайлов, А.М. Методический подход к анализу конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия / А.М. Измайлов // *Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал*. — 2015. — № 3. — с. 232–236.
9. Измайлов, А.М. Подход к оценке конкурентоспособности предприятия фармацевтической промышленности / А.М. Измайлов // *Экономика и предпринимательство*. — 2014. — № 11–4 (52–4). — с. 537–539.
10. Костромин, П.А. Обеспечение устойчивого развития российских фармацевтических предприятий в условиях внешнеэкономических санкций / П.А. Костромин // *Вестник Университета (Государственный университет управления)*. — 2014. — № 15. — с. 37–41.
11. Кунев, С.В. Фармацевтическая реклама как маркетинговый инструмент: особенности государственной регуляторной политики в России и зарубежом / С.В. Кунев, Л.В. Кунева. // *Инновационные тенденции, социально-экономические и правовые проблемы взаимодействия в международном пространстве: материалы Международной научно-практической конференции XVI Макаркин. науч. чтения / отв. ред. Н.И. Лушенкова; Мордов. гуманитар. ин-т. — Саранск, 2016. с. 93–97.*
12. Кунев, С.В. Проблемы и пути развития российской фармацевтической отрасли в условиях внешнеэкономических ограничений / С.В. Кунев, Л.В. Кунева // *Современные проблемы науки и образования*. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15317>.
13. Макаренко, М.В. Современная фармацевтическая промышленность России: удовлетворяет ли потребности здравоохранения в стране? / М.В. Макаренко, П.А. Костромин // *Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством*. — 2015. — № 2 (24). — с. 98–105.
14. Папанова, С.Ю. Виртуальная аптечная сеть: особенности создания и функционирования / С.Ю. Папанова // *Наука и образование: новое время*. — 2016. — № 1 (12). — с. 1–3.
15. Папанова, С.Ю. Использование нейромаркетинга в системе управления аптечной организацией / С.Ю. Папанова, А.А. Хамукова // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. — 2015. — № 4. — с. 316–322.
16. Пушкарев, О.Н. Оптимизация структуры аптечной сети / О.Н. Пушкарев, А.В. Евстратов // *Вестник экономики, права и социологии*. — 2016. — № 1. — с. 62–66.

Управление государственными финансами: проблемы и направления совершенствования на примере Республики Алтай

Кергилов Евгений Альбертович, магистрант,

Сибирский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Новосибирск)

В современных условиях важностью эффективного функционирования механизмов государственного управления в условиях агрессивных внешних вызовов, экономических санкций, провоцирующих кризис в ряде отраслей экономики. Эффективность государственного управления, его способность обеспечить уровень жизни и благоприятное социально-экономическое развитие в отдельных регионах и в стране в целом, является целью функционирования многих подсистем, в том числе — управления государственными финансами.

Ключевые слова: государственные финансы, кадровый дефицит, механизмы контроля

Финансы являются основной для функционирования региональных социально-экономических систем, обеспечивают бесперебойное функционирование отраслей экономики, формируют базу для развития инфраструктуры. Однако выполнение функций государственных финансов в полном объеме, достижение целевых параметров развития регионов возможно лишь в условиях эффективного управления ими.

Особенно актуально совершенствование механизмов управления государственными финансами для регионов, чье развитие во многом обеспечивается дотациями из бюджетов (к которым относится Республика Алтай) более высоких уровней; здесь использование финансовых ресурсов должно стать важным фактором развития профильных отраслей, формирования предпосылок для будущего самостоятельного устойчивого развития, снижения финансовой зависимости от федерального центра.

В настоящий момент наблюдается острое противоречие между пониманием важности повышения эффективности управления государственными финансами на региональном уровне и отсутствием эффективных комплексных систем управления, включающих как инструменты формирования и распределения, так и механизмы оценки и контроля над использованием финансовых ресурсов, в том числе, в области предупреждения коррупции.

Таким образом, формирование эффективной системы управления государственными финансами на региональном уровне является основной целью для достижения устойчивого развития дотационных регионов в современной социально-экономической ситуации.

Для того, чтобы сформировать эффективную систему управления (государственными финансами) на региональном уровне, необходимо определить сущность государственных финансов и основные элементы управления ими.

Отмечается, что «в материальном смысле государственные финансы — это совокупность государственных денежных ресурсов, сосредоточенная в процессе распределения общественного продукта в государственных фондах денежных средств» [4, с. 19].

В экономическом смысле государственные финансы представляют собой «совокупность экономических отношений, которые возникают в реальном денежном обороте относительно формирования, распределения и использования централизованных и других фондов финансовых ресурсов» [4, с. 20].

Государственные финансы представлены в виде бюджета как «формы образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления» [1, с. 13].

Таким образом, государственные финансы (представленные в виде бюджета различных уровней) являются объектом управления для различных государственных институтов.

Далее рассмотрим сущность управления государственными финансами. Следует отметить, что управление государственными финансами осуществляют органы государственной власти, государственные учреждения и организации, соответственно, государственное управление финансами — это один из видов государственного управления, с присущими ему функциями и особенностями. В частности, Р. Бохач отмечает, что «государственное управление представляет собой осуществление определенных действий, при выполнении которых создаются, изменяются или прекращаются определенные отношения..., государственное управление финансами может быть связано с государственными финансами напрямую и косвенно. Если главная цель действий или отношений — сами государственные финансы, то это прямая связь» [2, с. 107].

В современных условиях, государство является не сложной системой, организацией, которая функционирует в условиях разнообразия форм собственности, характерного для рыночной экономики. Государство выступает в роли экономического субъекта, основной функцией которого является обеспечение сохранения социально-экономического устройства, частной собственности на определенные виды ресурсов и производства ряда общественных благ. Соответственно, государство, как уже отмечалось

выше, в терминах менеджмента является *субъектом управления* государственными финансами.

При этом управление осуществляется на различных уровнях, в том числе, на региональном. Данное положение важно в силу того, что именно посредством совершенствования механизмов государственного управления может строиться система управления государственными финансами как на уровне региона, так и на федеральном уровне.

Управление государственными финансами представляет собой сложную иерархическую систему, основной которой является финансовый менеджмент, как одна из подсистем управления. Соответственно, еще одним важным

элементом системы управления государственными финансами является совокупность *методов управления* (как государственного управления, так и финансового менеджмента). При этом, если методы финансового менеджмента могут применяться для формирования, перераспределения финансовых ресурсов, то ряд методов (в том числе — государственное принуждение, юридическая ответственность) необходимы для формирования кадровых, материальных и других ресурсов для управления государственными финансами.

В общем виде, систему управления государственными финансами региона можно представить следующим образом (рисунок 1).



Рис. 1. Система управления государственными финансами

Следует отметить, что для системы управления государственными финансами, можно выделить факторы внешней среды, к которым относятся: макроэкономическая ситуация в стране в целом, политика федеральных органов государственной власти в отношении регионов, нормативно-правовая база распределения бюджетных ресурсов и т. д. Важно отметить, что как и для любой системы управления, данные факторы подразделяются на управляемые, или же неуправляемые, и этот факт необходимо учитывать при функционировании системы управления государственными финансами.

Важно отметить, что управленческое воздействие непосредственно на объект управления оказывают региональные органы государственной власти, которые, в свою

очередь, также являются управляемой подсистемой для федеральных органов государственной власти. Подобная ситуация требует учета степени самостоятельности региональных органов власти в принятии управленческих решений в области управления государственными финансами при формировании и развитии финансовой системы региона.

Подытоживая вышесказанное, отметим, что управление государственными финансами на уровне региона является одной из разновидностей государственного управления, объектом которого являются региональные финансовые ресурсы, а субъектом — органы государственной власти в регионе.

Далее рассмотрим особенности управления государственными финансами в Республике Алтай.

Анализ показателей финансовой деятельности в Республике Алтай в 2015 году показал, что за 2015 год в консолидированный бюджет республики поступило 16,958 млрд. рублей доходов, что превышает запланированные годовые значения по поступлениям на 0,14 млрд. рублей или 0,9%. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года поступление доходов сократилось на 3,01 млрд. рублей, что обусловлено снижением объема поступлений из федерального бюджета на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций, произошедших в 2014 году.

Из общего объема доходов 72,3% или 12,268 млрд. рублей составляют безвозмездные поступления (99,9% от плана), и лишь 27,7% или 4,689 млрд. рублей приходится на долю налоговых и неналоговых доходов (103,5 от плана). Таким образом, можно сделать вывод о том, что Республика Алтай является «дотационным» регионом, основной проблемой которого является зависимость от федерального центра, а также относительно невысокая доля налоговых поступлений от предприятий и организаций.

Соответственно, важной проблемой для Республики Алтай является отсутствие эффективного развития профильных отраслей народного хозяйства, что обусловлено как природно-климатическими условиями, так и отсутствием эффективных механизмов обеспечения регионального развития со стороны федерального центра, завышенными суммами инвестиций в развитие инфраструктуры, что ведет к неэффективному расходованию бюджетных средств.

Еще одной важной проблемой является обеспечение эффективного финансового контроля со стороны Министерства финансов Республики Алтай. Это частично связано с объединением финансового и контрольного органа в один, в частности не обеспечивается единообразный подход к направлению уведомлений о применении бюджетных мер принуждения и т. д.

Проблемой также является кадровый дефицит, заключающийся в отсутствии должной финансовой квалификации, что может привести к неэффективной оценке эф-

фективности проектов, проводимых за счет бюджетных средств.

Соответственно, проблемы управления государственными финансами в Республике Алтай могут быть выявлены практически во всех элементах системы управления, а часть проблем связана с факторами внешней среды.

Таким образом, государственные финансы являются эффективным рычагом макроэкономического регулирования. При эффективном использовании этого инструмента государство может решать самые разные задачи: регулировать темпы экономического роста, поддерживать стабильность денежной единицы, регулировать уровень ссудного процента, сглаживать конъюнктурные колебания.

Повышение эффективности управления государственными финансами на региональном уровне должно осуществляться по нескольким направлениям:

формирование эффективных механизмов для обеспечения исполнения региональных бюджетов по доходам, создание условий для развития предпринимательства, формирующих доход отраслей;

— обеспечение, посредством инструментов финансовой и налоговой политики, благоприятных условий для развития предпринимательства, профильных отраслей народного хозяйства (для Республики Алтай — туризм, сельское хозяйство);

— работа с «внешней средой» в области привлечения крупных инвесторов для развития ключевых отраслей хозяйства, а также развития игорных зон в Республике Алтай;

— совершенствование механизмов контроля над использованием бюджетных средств как на стадии исполнения, так и на стадии формирования проектов, привлечение экспертов в области финансового менеджмента, учебных заведений к анализу проектов, предназначенных для бюджетного финансирования;

— повышение кадрового и информационного потенциала органов государственного финансового управления в регионе.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) // Собрание законодательства РФ. — 1998. — № 31. — ст. 3823
2. Р. Бохач, И. Ю. Синдеева // Современное право. — 2016. — № 6. — с. 106–109.
3. Дадашева, А. З. Финансы: Учебник / Дадашева А. З. — М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 178 с.
4. Кривов, В. Д. Государственные и муниципальные финансы: учебно-методический комплекс / Кривов В. Д., Мамедова Н. А. — 2-е изд., стереотипное — М.: ИНФРА-М, 2016. — 400 с.
5. Левчаев, П. А. Финансы корпораций и оценка стоимости: Учебное пособие / Левчаев П. А. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 175 с.
6. Мысляева, И. Н. Государственные и муниципальные финансы: Учебник / Мысляева И. Н., — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 393 с.
7. Попова, Н. Ф. К вопросу о государственном управлении финансами / Н. Ф. Попов // Современный юрист. — 2014. — № 1. — с. 20–38.
8. Прокофьев, С. Е. Комплексное управление денежными потоками в сфере российских государственных финансов / С. Е. Прокофьев // Финансы. — 2014. — № 9. — с. 7–12.

Сравнительный анализ использования моделей экономического анализа при стратегическом планировании в России и за рубежом

Шайдуллин Ильфат Ульфатович, магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В данной статье представлен сравнительный анализ моделей экономического анализа при стратегическом планировании. В сравнение вошли зарубежные страны и Россия. Изучен опыт зарубежных стран и России при стратегическом планировании.

Ключевые слова: система планирования, стратегическое планирование, профильное агентство, экономическое развитие, экономическая политика, прогноз

This article presents a comparative analysis of models of economic analysis in strategic planning. The comparison includes foreign countries and Russia. The experience of foreign countries and Russia in strategic planning has been studied.

Keywords: planning system, strategic planning, profile agency, economic development, economic policy, forecast

Основное назначение системы стратегического планирования заключается в том, чтобы направить усилия основных участников экономики на достижение долгосрочных целей социально-экономического развития.

Мировой опыт показывает, что стратегическое планирование может быть использовано для решения широкого круга управленческих задач — от развития отдельных компаний (микроуровень) до развития экономики в целом (макроуровень). При этом существует многообразие форм реализации этой системы. Так, системы стратегического планирования, применяемые для развития экономики разных стран, отличаются между собой по применяемым методам управления (соотношение между директивными методами и стимулированием), по охвату отраслей и компаний, по степени централизации принятия решений, по инструментам, используемым для установления стратегических ориентиров и построения планов и т. д. Определенные особенности реализации стратегического планирования связаны со спецификой целей развития и методов управления, сложившихся в конкретных странах в тот или иной период времени. Все это означает, что анализ мирового опыта стратегического планирования

должен опираться прежде всего на конкретные примеры формирования таких систем.

Условия экономического развития предприятий в различных странах отличаются друг от друга. Это зависит от национального уклада жизни, исторических условий развития, а также, от нормативно-законодательной базы. У стран запада накоплен большой опыт планирования в условиях рыночной экономики, в отличие от России, где многие годы существовал административно-хозяйственный подход в условиях социалистического развития страны.

При планировании очень сложно учесть множество факторов внешней среды, которые зачастую, бывают непредсказуемы. В связи с этим, необходим переход предприятий на систему гибкого планирования, которая позволяла бы осуществлять быстрые изменения стратегии предприятия для достижения намеченных целей. Этим требованиям отвечает стратегическое планирование, которое отличается от классических видов планирования, применяемых в централизованной экономике.

В мировой экономике сложились определенные системы планирования: Североамериканская, Европейская, Азиатская. В таблице показаны страны, являющиеся представителями каждой из систем.

Таблица 1. Системы планирования в мировой экономике [1, с. 10]

Система планирования	Страны-представители
Североамериканская	США
Европейская	Франция, Германия, Англия
Азиатская	Япония, Южная Корея

Кратко рассмотрим особенности каждой из систем.

Американская система планирования. В США стратегические планы составляются на Федеральном уровне, уровне штатов и организаций. Первостепенной задачей в данном случае является развитие национальной эконо-

мики, где государство играет основную роль. Все стратегические решения предприятий должны быть согласованы с развитием общества и достижением социального единства страны. В Американских корпорациях широко применяется система планирования, направленная на состав-

ление текущих и стратегических планов. Разрабатывается стратегия компании на трехлетний период в соответствии с прогнозом рыночной ситуации.

Европейскую систему планирования рассмотрим на примере Франции. Стратегическое планирование возникло во Франции в начале 90-х годов, в результате сближения с рынками западных стран. Составлением стратегических планов и прогнозов занимается Генеральный комиссариат по плану, подчиняющийся премьер-министру. Стратегический курс определяется в форме целевых государственных программ, в которые входит набор стимулирующих финансовых преференций и льгот. Во Франции также осуществляется государственный контроль над уровнем цен, осуществляемый соглашением с союзами предпринимателей относительно уровня изменения цен на конкретные виды товаров и пр.

Азиатскую систему планирования рассмотрим на примере Японии. В Японии по приказу правительства составляются пятилетние планы. Для разработки стратегии развития экономики государства производится анализ каждой отрасли экономики. На предприятиях обязательным является выполнение краткосрочных планов, среднесрочные же часто корректируются в случае непредвиденных факторов изменения внешней среды. В дополнении к среднесрочному плану разрабатывается пятилетний план, где рассчитывается объем ресурсов для производственного процесса предприятия.

Основные преимущества и недостатки подходов к стратегическому планированию в России и за рубежом представлены в приложении [2, с. 155]. На основании таблицы в приложении 1 можно сделать следующие выводы. Подходы к стратегическому планированию за рубежом имеют некоторые существенные преимущества. Индикативность планов во Франции предоставляет свободу подведомственным структурам в выборе форм и целей, определяя при этом ориентир для возможных направлений развития. В скандинавских странах вовлечение в процесс стратегического планирования территории представителей бизнеса и науки дает возможность комплексно подходить к решению задач развития. Профессионализация деятельности по стратегическому планированию в США позволяет повысить качество разрабатываемых стратегий развития, а отсутствие административной власти у специалистов по развитию снижает вероятность злоупотребления полномочиями. Проведение единой политики стратегического планирования в Германии дает возможность согласовать направления развития различных уровней планирования, скоординировать общие усилия в решении общих задач. В стратегическом планировании в России также применяется данный подход, однако он в большей степени носит номинальный характер: часто соблюдение принципа единства целей и задач приводит к формальному проецированию стратегии вышестоящего уровня на стратегию нижестоящего. Недостатки же подходов зарубежных стран больше касаются вопросов сложности реализации подхода, координации действий раз-

личных структур, однако при грамотно организованном процессе планирования данные недостатки не влияют, как правило, на эффективность стратегического планирования.

Сравнение систем стратегического планирования в современной России и в рассмотренных ранее странах приведено в таблице 2.

Важнейшей характеристикой систем стратегического планирования во всех рассмотренных странах является активная роль специализированных (профильных) институтов, ответственных за разработку документов стратегического планирования и реализацию их содержания. Создание таких институтов, как правило, становилось первым шагом руководства стран, принявших решение о формировании национальной системы стратегического планирования. Первой задачей, поручавшейся этим профильным институтам, было формирование документов стратегического планирования, а в дальнейшем эти институты получали также и другие полномочия.

Так, в современной российской практике задачи развития распределены между совокупностью госструктур (министерства, ВЭБ, госкорпорации, фонды и др.). Это приводит, с одной стороны, к множественности планов и программ, часть из которых не связана друг с другом. С другой стороны, при такой организации стратегического планирования ее субъекты при разработке экономической политики исходят из разных задач, что приводит к отсутствию согласованности не только среди документов стратегического планирования, но и среди мер проводимой экономической политики. При этом формальные процедуры оценки исполнения планов, сосредоточенные в основном на вопросах использования бюджетных средств, фактически закрепляют ситуацию с «необязательностью» достижения стратегических целей и задач. По сути, ключевые проблемы в существующей российской системе стратегического планирования находятся в институциональной сфере. Это говорит о необходимости совершенствования институциональной среды в стране. Однако долгосрочный характер такой задачи, а также необходимость достижения поставленных целей и задач развития уже в обозримой перспективе указывают на то, что в краткосрочном периоде следует принять ряд принципиальных мер и решений, обеспечивающих формирование благоприятных условий хозяйствования в существующих институциональных условиях. Как представляется, в числе таких мер и решений могут быть следующие:

— создание профильного института (Агентства), ответственного за разработку документов стратегического планирования;

— обеспечение полноценного участия бизнес-сообщества и экспертного сообщества в обсуждении документов стратегического планирования уже на ранних стадиях их подготовки;

— формирование прозрачного механизма отчетности о ходе реализации поставленных стратегических целей и задач;

Таблица 2. Сравнение систем стратегического планирования в современной России и в рассмотренных ранее странах [3, с. 34]

Характеристика системы	«Лучшие практики» зарубежных стран	В современной России
Постановка целей и задач	Руководство страны ставит цели и задачи стратегического характера	Руководство страны ставит цели и задачи стратегического характера
Разработка документов стратегического планирования	Разработана целостная система документов стратегического планирования, согласованных друг с другом и подлежащих регулярному обновлению. Документы разрабатываются на основе взаимодействия госструктур, бизнеса, экспертного сообщества	Разработано множество документов стратегического планирования, часть из которых не согласована друг с другом и не обновлялась с момента утверждения. Взаимодействие госструктур с бизнесом и экспертами часто происходит на поздних стадиях подготовки документа и в ряде случаев носит формальный характер
Создание профильного института	Формирование профильного института, имеющего высокий статус в госаппарате и отвечающего за разработку и исполнение стратегических планов и программ	Отсутствует профильный институт, задачи развития распределены между совокупностью госструктур и институтов развития, между которыми нет четкого разделения полномочий
Координация стратегий с проводимой политикой	Экономическая политика представляет собой совокупность мер, направленных на достижение стратегических целей и задач	Экономическая политика определяется исходя из разных задач, не обязательно тех, которые сформулированы в качестве стратегических
Содержание экономической политики	Сделан выбор в пользу создания благоприятных условий хозяйствования для компаний приоритетных отраслей	Экономическая политика, реализуемая разными ведомствами, направлена на достижение разных задач (в т. ч. не согласованных друг с другом)
Мониторинг и контроль достижения целей	Регулярный мониторинг ключевых показателей с оценкой результативности программ	Мониторинг носит формальный характер, оценка исполнения программ проводится в основном с т. з. использования бюджетных средств

— совершенствование процедур разработки фискальной и денежно-кредитной политики, обеспечивающих согласование этих видов политики между собой [3, с. 35].

Создание нового профильного института (Агентства), ответственного за разработку, рассмотрение и мониторинг реализации задач, поставленных в системе стратегического планирования, является первоочередной проблемой. Потребность в формировании такой структуры возникает в связи с необходимостью координации процедур по разработке документов стратегического планирования и контролю за ходом выполнения поставленных в них целей различными федеральными и региональными органами исполнительной власти.

Обеспечение полноценного участия бизнес-сообщества и экспертного сообщества в обсуждении документов стратегического планирования должно осуществляться путем закрепления обязанности органов власти, как федерального, так и регионального уровней, привлекать бизнес и экспертное сообщество к обсуждению готовящихся планов и программ уже на ранних стадиях их подготовки. Так, обязательным условием утверждения документа стратегического планирования должно стать прохождение этим документом формализованной процедуры общественного обсуждения. Общественные обсуждения должны проводиться на базе специальных «экспертных» комиссий, в состав которых должны входить представители госорганов, бизнеса и экспертного сообщества. Эти

обсуждения должны происходить на стадии обсуждения технического задания на разработку документа стратегического планирования, на стадии обсуждения проекта документа и на стадии, предшествующей утверждению документа правительством или президентом. При этом наличие заключения «экспертных» комиссий должно быть обязательным условием официального утверждения документа.

Формирование прозрачного механизма отчетности о ходе реализации поставленных стратегических целей и задач целесообразно в виде установления обязанности государственных органов по открытой публикации подготовленных документов стратегического планирования, а также вносимых в них изменений и отчетности о ходе их реализации.

Совершенствование процедур разработки фискальной и денежно-кредитной политики должно быть направлено на обеспечение соответствия содержания проводимой политики поставленным стратегическим целям и задачам, а также согласованности реализуемых мер между собой. Как представляется, одним из основных механизмов для этого должны стать «Основные направления...» — документы, ежегодно разрабатываемые Министерством финансов и Банком России в пределах своих полномочий. Эти документы должны получить четкий юридический статус, относящий их к документам стратегического планирования и устанавливающий процедуру их обязательного рассмотрения, общественного обсуждения и одобрения Правительством РФ и Государственной Думой РФ. При этом

процедуры разработки и обсуждения данных документов должны включать активное участие профильного института (Агентства) по стратегическому планированию.

Итак, из опыта европейских стран, мы видим, что стратегическое планирование — это многоуровневый про-

цесс, предполагающий взаимосвязь между различными уровнями управления, в результате которого проводится анализ внутренней и внешней среды, анализ ресурсов, целеполагание, направленное на развитие экономики государства в целом.

Литература:

1. Андрианова, И.Д. Зарубежный опыт стратегического планирования // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 4–5. с. 10–11.
2. Войтишина, М.А., Кистрина Э.И., Локтева Г.Е. Подходы к организации стратегического планирования в России и за рубежом // Вестник Рязанского государственного университета им. С.А. Есенина. 2016. № 2 (51). с. 150–160.
3. Заверский, С.М., Киселева Е.С., Кононова В.Ю., Плеханов Д.А., Чуркина Н.М. Стратегическое планирование развития экономики: мировой опыт и выводы для России // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2016. № 2. с. 22–40.

Современный инструментарий управленческого анализа деятельности строительных организаций

Кочеткова Анастасия Александровна, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Управленческий анализ предназначен для выявления потребностей предприятия, постановки задач, принятия оптимальных управленческих решений и контроля за их выполнением. Целью анализа является изучение деятельности прошлых периодов и в настоящее время, а также прогнозирование и планирование будущей деятельности отделов и руководителей, выбор наиболее прибыльной и подходящей для данного предприятия тактики, стратегии [1]. Также, посредством анализа проводится оценка стратегических условий в организации с учетом ограниченности ресурсов и определяется направление ее дальнейшего развития. В рамках управленческого анализа методы подразделяются на социологические и аналитические [2]. К первому типу относятся:

1. Проведение опроса с целью сбора необходимой информации от сторон, напрямую связанных с изучаемым объектом, явлением или процессом. Опрос может проводиться как в коллективе, так и в индивидуальном порядке; лично, по телефону, в социальных сетях и т. д.

2. Наблюдение. При проведении анализа и изучении деятельности строительной организации в первую очередь проводится статистическое наблюдение, во время которого собирают данные по заранее продуманному плану. После проведенного наблюдения собранная информация обрабатывается, проверяется ее достоверность, затем она систематизируется и классифицируется [3, 4]. Для синтеза первичного статистического материала используют сводку и группировку данных. Сводка — это обобщение полученных в результате наблюдения материалов и полу-

чение характеристик изучаемых экономических явлений. Например, выполнение конечных расчетов, выявление результатов влияния отдельных факторов на объем СМР, на снижение себестоимости и т. п. С помощью группировки среди изучаемых процессов и явлений выделяют характерные группы по различным признакам. К примеру, при проведении анализа численности работников организации проводят группировки работников по возрасту, стажу, образованию, квалификации и другим признакам [5].

3. Эксперимент — проводится с целью определения значимости явления, его способности нормально функционировать, а также выявления возможных путей решения рассматриваемой проблемы.

4. Анализ документов проводится с целью более полного рассмотрения информации, содержащейся в документации предприятия, и ее дальнейшего использования для принятия необходимых решений. К аналитическим методам относятся:

— Сравнение, в результате которого происходит сопоставление изучаемого явления с уже изученным явлением для того, чтобы выявить общие свойства и различия. По типу сравнения выделяют три вида сравнительного анализа: горизонтальный; вертикальный и трендовый.

— Индексный метод. В индексном методе используются относительные показатели, которые отражают отношение значения данного показателя к значению, взятому в качестве базы сравнения. Данный метод используется при рассмотрении сложных процессов и явлений, в случае, когда их элементы невозможно измерить.

— Балансовый метод. Для определения и вычисления влияния двух или более связанных между собой показателей проводится их сопоставление, а также с помощью данного метода выявляются резервы для повышения эффективности деятельности предприятия [6]. Особенностью данного метода является то, что связь показателей записывается в виде равенства итогов, которые были получены в ходе разных сопоставлений.

— Метод цепных подстановок. Данный метод применяется в том случае, если между фактором и результатом имеется функциональная прямая или обратная зависимости. Он позволяет выявить конкретное значение влияния определенного фактора на конечный результат и получить скорректированные значения, сравнив два последовательно стоящие показатели в рассматриваемой цепи.

— Построение графика. Данный метод позволяет наглядно и более доступно представить собранную информацию, проанализировать, обобщить и изучить явления и показатели за определенный период.

— Метод статистики. Различные процессы, их динамика с необходимой периодичностью, отражаются в цифровых значениях, что позволяет оценить их состояние и сделать предположения об их изменении в будущем.

В целом управленческий анализ направлен на поиск и доскональное определение необходимых подходов развития предприятия, выявление его проблем и разработку стратегических планов их устранения [6, 7]. Именно поэтому управленческий анализ является частью стратегического менеджмента и одной из его задач является выявление сильных и слабых сторон предприятия. Одним из наиболее популярных методов в рамках данного направления исследования является SWOT-анализ (табл. 1). Он помогает оценить условия внутренней среды — сильные и слабые стороны компании, а также определить благоприятные явления и потенциальные угрозы во внешней среде. С помощью данного инструмента менеджеры могут контролировать внешние факторы для определения потенциальных угроз во внешней среде и открывающихся возможностей. Затем составляется таблица по анализу внутренней среды, где по каждому фактору определяются сильные стороны (преимущества предприятия, его особенности, которые предоставляют ему дополнительные возможности) и слабые стороны (недостаток важных факторов, необходимых для нормального функционирования предприятия).

Таблица 1. Структура SWOT-матрицы для определения целевого состояния

	Список сильных сторон (S)	Список слабых сторон (W)
	1	1
	2	2

Список внешних возможностей (O)	Мероприятия (проекты), направленные на использование сильных сторон для извлечения наибольших преимуществ из благоприятных внешних условий	Мероприятия (проекты), направленные на исправление слабых сторон для эффективного использования благоприятных явлений внешней среды (WO)
1		
2		
...		
Список внешних угроз (T)	Мероприятия (проекты), направленные на использование сильных сторон в целях противостояния внешним угрозам (ST)	Мероприятия (проекты), направленные на исправление слабых сторон в целях противостояния внешним угрозам (WT)
1		
2		
...		

С появлением RBV (англ. Resource-based view — ресурсный подход) ресурсам и способностям организации в долгосрочной перспективе стало уделяться максимальное внимание. В настоящее время одним из методов для определения ключевых компетенций и динамических способностей компании является VRIO-анализ (табл. 2), который был предложен американским профессором в области стратегического менеджмента Джейм Барни в 1997 г. Поначалу он использовался в качестве инструмента внутреннего анализа предприятия при стратегическом анализе и был необходим для предприятий, выходящих на новый рынок. В настоящее время данный анализ получает широкое распространение и применяется на многих строительных предприятиях [7]. С помощью VRIO-анализа ресурсы и способности компании оцениваются по 4 критериям: ценности (value), т. е. может ли организация при существующих ресурсах и способностях использо-

вать благоприятные явления и нейтрализовывать потенциальные угрозы во внешней среде; редкости (rarity), т. е. много ли конкурентов используют такие же ресурсы и способности; воспроизводимости (imitability) — насколько конкурентам, у которых нет аналогичных ресурсов и способностей, тяжело и дорого приобрести доступ к ним; и организованности (organization) — в полном ли объеме организация использует свои ресурсы и способности, чтобы реализовать свой стратегический потенциал.

Особенно эффективным является проведение SWOT-анализа и анализа по VRIO-критериям, так как в совокупности они представляют более достоверную и полную картину деятельности и перспективности предприятия, позволяют оценить сильные и слабые стороны предприятия, его ресурсы и компетенции.

В заключение отметим, что на основе проведенного анализа методов управленческого анализа в строительных ор-

Таблица 2. Методика проведения VRIO-анализа

Анализ ресурса (способности, компетенции)						
Критерии				Стратегические последствия	Оценка ресурса (способности, компетенции)	Значение коэффициента динамических способностей
Ценность	Редкость	Сложность для имитации	Использование в организации			
Нет	-	-	Нет	Конкурентная слабость	Слабость	0–0,09
Да	Нет	-	-	Конкурентный паритет	Сила	0,1–0,24
Да	Да	Нет	-	Временное конкурентное преимущество	Сила, отличительная компетенция	0,25–0,5
Да	Да	Да	Да	Устойчивое конкурентное преимущество	Сила, устойчивая отличительная компетенция, корневая компетенция	0,5–1

ганизациях важно понимать необходимость их своевременного и регулярного использования. В целом, управленческий анализ помогает рассмотреть деятельность строительной организации со всех сторон и выявить перспективы и направления ее будущего развития. Анализ проводится на основе

ежедневно получаемых данных о хозяйственных процессах, движении всех материальных ценностей и их обработки, которая позволяет определить наиболее значимые отклонения от предполагаемых значений, оценить их влияние на ожидаемое исполнение плановых заданий.

Литература:

1. Паражинкас, И. И. Управление экономическим развитием предприятий регионального инвестиционно-строительного комплекса // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 7 (47). с. 46–49.
2. Селютина, Л. Г., Голубев А. Н., Фомина Н. Ю. Актуальные аспекты проблемы совершенствования системы управления строительными предприятиями // Актуальные проблемы современной науки. — 2017. — № 1. — с. 23–24.
3. Костецкий, Д. А. Анализ процесса управления строительными организациями на современном этапе // Молодой ученый. — 2016. — № 1 (105). — с. 385–387.
4. Селютина, Л. Г. Системный подход к решению задач в сфере проектирования и управления строительством // Kant. 2015. № 2 (15). с. 71–72.
5. Чистяков, Д. А., Селютина Л. Г., Китаев М. А. Проблемные вопросы взаимодействия участников инвестиционно-строительной деятельности в регионе // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2016. № 30. с. 142–148.
6. Егорова, М. А. Селютина Л. Г. Финансовый аспект теории эффективного управления // Общество. Среда. Развитие (Тerra Humana). — 2009. — № 3. — с. 11–17.
7. Скаринский, К. О., Пономарева В. И. Формирование инвестиционной стратегии инновационного развития строительных предприятий // Молодой ученый. — 2016. — № 26. — с. 381–383.
8. Селютина, Л. Г., Матвеева О. С., Никоненко А. А. Управление строительными организациями в динамичной экономической среде // Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности. Сб. статей Международной научно-практической конференции. 2017. с. 225–228.
9. Голубев, А. А. Инновационный подход к стратегическому анализу деятельности строительных предприятий // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 4. с. 14–17.
10. Селютина, Л. Г., Иванова Е. В., Самойлюк Ю. С. Перспективные направления повышения конкурентоспособности строительных предприятий // Инновационная наука. 2017. № 1–1. с. 92–94.
11. Пуляева, П. Э. Адаптивные механизмы корпоративного управления в условиях кризиса // Молодой ученый. — 2015. — № 12 (92). — с. 481–483.
12. Селютина, Л. Г. Развитие инвестиционно-строительного комплекса России: проблемы и решения // Актуальные проблемы управления экономикой региона. Материалы VII Всероссийской научно-практической конференции. — СПб. — 2010. — с. 26–29.
13. Егорова, М. А., Селютина Л. Г., Доржиева Ц.-Д. Д. Управление инвестициями. Учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГУТ, 2012. — 90 с.
14. Артеменко, А. А. Актуальные вопросы инновационного развития строительства // Молодой ученый. — 2015. — № 11. — с. 742–744.

Управление оптимизацией дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом рискованных аспектов

Степанова Юлия Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Кукуева Анастасия Сергеевна, магистрант

Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г. Ф. Морозова

Во многих российских компаниях на сегодняшний день возникла проблема оптимизации расчета численности персонала в сложившихся экономических условиях. В данной статье приведен алгоритм расчета и контроля численности и укомплектованности персонала, примененный для ОАО «РЖД». Особенно важно подчеркнуть, что сокращение численности персонала должно проходить как минимум без снижения эффективности производства, а еще лучше — если с увеличением. Как правило, это достигается внедрением новой техники и технологии на производстве, и оптимизацией деловых процессов в аппарате управления.

Ключевые слова: управление, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, риск, оптимизация

Прежде, чем оптимизировать процесс управления дебиторской и кредиторской задолженности, необходимо провести ее анализ и оценку рыночной стоимости с учетом всех имеющихся рискованных аспектов.

Проведение анализа дебиторской и кредиторской задолженностей, с последующей их оценкой необходимо в ряде случаев: при анализе эффективности функционирования компании в целом; в ситуациях урегулирования взаимных претензий, взыскании имущества с дебитора или кредитора в суде или в досудебном порядке, а также в момент оформления сделки по переуступке прав требования [1, с. 26].

Стандартную процедуру исчисления рыночной стоимости двух видов задолженностей рекомендовано проводить на основании ряда документов:

— по договорам, в рамках которых сформировалась задолженность, включая все сопроводительные платёжные документы;

— по первичным документам, отражающим движение материальных ценностей;

— по документации общения с партнёром в полном объёме, касающейся урегулирования взаимных требований;

— по судебной документации, в случае ее наличия.

По результатам оценки составляется определенный отчет, отражающий исчисленную стоимость задолженностей на момент проведения процедуры [4, с. 30].

Процесс исчисления рыночной стоимости дебиторской и кредиторской задолженностей рекомендовано проводить в ниже представленной последовательности. А именно, сначала происходит предварительное изучение ситуации. Затем осуществляется сбор необходимой информации, содержащейся в нормативно-правовых актах, маркетинговых данных о состоянии рынка, в формах бухгалтерской отчетности компании.

Далее следует подробно изучить документацию и провести анализ текущей финансовой ситуации компании, с целью расчета реальной стоимости дебиторской и кредиторской задолженностей [3, с. 236].

При этом важным является момент выбора методологии расчёта стоимости задолженностей: доходный — способ расчёта стоимости, основанный на определении ожидаемого дохода; затратный — оценка в этом случае опирается на исчисление денежных средств, которые необходимо вложить в восстановление задолженностей, применяется с использованием коэффициента дисконтирования; сравнительный — основан на сопоставлении стоимостей конкретной задолженности с аналогичными объектами, имеющими информацию о ценах на рынке. Мы рекомендуем для более качественной оценки дебиторской и кредиторской задолженностей использовать комплексный подход, сочетающий в себе различные объединения уже имеющихся подходов.

После того, как был выполнен анализ и произведена оценка рыночной стоимости задолженностей, целесообразно применять методику управления дебиторской и кредиторской задолженностями с учетом рискованных аспектов, величина которых непосредственно влияет на объем неплатежей. При этом, следует отметить, что для компании важна оборачиваемость дебиторской задолженности не сама по себе, а в привязке со скоростью оборота кредиторской задолженности. Если кредиторская задолженность оборачивается быстрее (срок оборота занимает меньше дней) это может привести к кассовым разрывам и, соответственно, к снижению показателей рентабельности. Представленная на рисунке 1 оптимизационная методика, призванная избежать отрицательных последствий рисков дебиторской и кредиторской задолженностей, состоит из четырех этапов.

На первом этапе необходимо произвести расчет вероятности процедуры банкротства дебиторов и кредиторов, которые являются контрагентами компании. Для этого можно использовать одну из общеизвестных моделей оценки риска банкротства:

1. Двухфакторная модель Альтмана.
2. Пятифакторная модель Альтмана.
3. Модель Р. Таффлера.

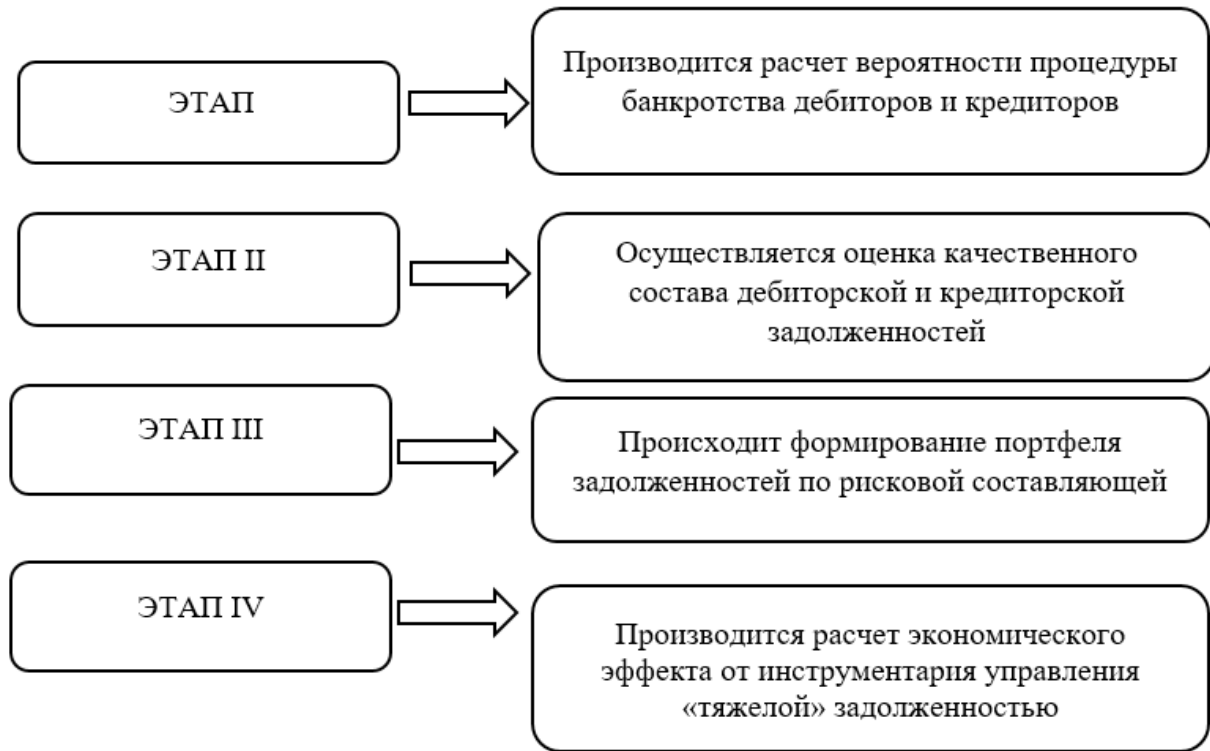


Рис. 1. Методика оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности с учетом рисков аспектов

4. Модель Лиса.
5. Модель Бивера.
6. Двухфакторная модель прогнозирования банкротства.
7. Четырехфакторная модель прогнозирования банкротства.

2-й этап. Оценка дебиторской задолженности

Для проведения анализа качества дебиторской задолженности могут использоваться такие методики, как:

На втором этапе осуществляется оценка качественного состава дебиторской и кредиторской задолженностей методом дисконтированных денежных потоков [2, с. 56]. В основу метода дисконтирования денежных потоков заложен принцип изменения стоимости денег во времени. Ключевым фактором здесь выступает коэффициент дисконтирования. На величину дисконта влияет, помимо общепринятых показателей, таких как инфляция, ставки рефинансирования и ставки по кредитам, еще и качество дебиторской задолженности.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей в соответствии с коэффициентной методикой определения стоимости предусматривает альтернативный подход к определению качества данных видов задолженностей с учетом рисков через коэффициенты дисконтирования. При этом сначала вычлняют из общей массы дебиторской и кредиторской задолженностей компании суммы безнадежной задолженности, стоимость которой принимается равной нулю. И далее оставшаяся часть возможной к взысканию задолженности распределяется на группы, в зависимости от сроков ее возникновения. И в завершении предусматривается умно-

жение каждого вида дебиторской и кредиторской задолженностей на соответствующий коэффициент дисконтирования.

На третьем этапе происходит формирование портфеля задолженностей по рисковой составляющей.

Для этой цели предполагается использование метода Монте-Карло, то есть численного метода решения различных задач при помощи моделирования случайных событий, на основании результатов первого и второго этапов методики. В качестве исходных данных для метода служит текущая стоимость дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом риска банкротства. Очевидно, что большее процентное содержание в портфеле будет у тех компаний, вероятность банкротства которых сравнительно мала, а задолженности является значительными (с учетом коэффициента дисконтирования) в портфеле компании.

На завершающем этапе, производится расчет экономического эффекта от инструментария управления «тяжелой» задолженностью.

Итак, в качестве вывода отметим, что эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностями компании будет способствовать повышению показателей ее ликвидности и рентабельности. В целях оптимизации данных видов задолженностей необходимо учитывать, как риски их невозврата, так и риск банкротства дебиторов.

Риски, определенные в рамках представленной методики, необходимо учитывать при формировании политики продаж компании, в том числе при выборе условий оплаты, предоставления отсрочек платежа и коммерческих кредитов, выборе условий поставки.

Литература:

1. Зайцев, В. Ю. Дебиторская задолженность и управление ее в компаниях нефтегазового комплекса [Текст] / В. Ю. Зайцев // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2012. № 7–8. с. 26–29.
2. Непп, А. Н., Бусыгин Е. Г., Привалова С. Г. Методика управления дебиторской задолженностью предприятия с учетом рисков [Текст] / А. Н. Непп, Е. Г. Бусыгин, С. Г. Привалова // Финансовый бизнес. № 7–8, 2011. с. 55–62.
3. Пашоян, Г. А. Создание компании, упрощающей систему по осуществлению предпринимательской деятельности [Текст] / Г. А. Пашоян // Инновационный конвент «Кузбасс: образование, наука, инновации». — Кемерово. Новокузнецк. 2014. — 405 с.
4. Смирнов, А. В. Просроченная дебиторская задолженность страховых компаний: инструментарий и актуальные подходы реализации [Текст] / А. В. Смирнов // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2011. № 12. с. 29–31.

Сравнение логистических путей между Европой и Китайской Народной Республикой

Максименко Александр Николаевич, кандидат экономических наук, доцент;
Машков Андрей Сергеевич, студент
Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

В сентябре 2013 года Председатель КНР Си Цзиньпин выдвинул концепцию «Нового шёлкового пути» под лозунгом «Один пояс — один путь», а уже в мае 2015 года было Подписано совместное заявление Президента РФ Владимира Путина и Председателя КНР Си Цзиньпина о сотрудничестве России и Китая в рамках Евразийского Экономического Союза и трансевразийского торгово-ин-

фраструктурного проекта экономического пояса «Шёлковый путь», и через месяц Китай запустил самый длинный в мире грузовой железнодорожный маршрут Харбин-Гамбург через территорию России: поезда из Харбина в Германию идут всего 15 дней (рис. 1). Перевозка товаров по этому маршруту занимает вдвое меньше времени, чем традиционные маршруты по автодорогам и морю [9].



Рис. 1. маршрут Харбин-Гамбург

Нет никаких сомнений что в современном мире, когда все страны, компании и предприниматели вводят активную внешнеэкономическую деятельность, большую роль занимает логистика. Существует огромное коли-

чество географических маршрутов и способов доставки. Для любого товара нужно выбрать свой — оптимальный по времени, стоимости и надёжности. России отчасти повезло — у нее есть с Китаем общая граница. Обе страны

имеют выход к морю. Таким образом российские бизнесмены не ограничены в выборе транспорта (водный, железнодорожный, авто и авиатранспорт)

Стоит учесть все минусы и плюсы каждого вида транспорта. Самолетом везти быстро, но зато цены на авиаперевозки достаточно велики. Послать товар водным путем можно, из минусов это долгое время поставки. Автотранспорт имеет ограниченную грузоподъемность. Железнодорожные перевозки — оптимальное соотношение цена-срок.

Следует учесть, что основные российские потребители китайских грузов находятся в европейской части страны. В Китае же большая часть товаров производится на востоке и юго-востоке. Возникает вопрос эффективной сухопутной доставки грузов по основным железнодорожным путям. А путей по сути три.

1. Непосредственно из Китая в Россию (сначала на север Китая, потом — по Транссибу в Центральную Россию) (рис. 2).

2. Через Казахстан.

Правда этот маршрут ничем не выгоднее, а порой и просто опаснее. Практически все перевозки через Казахстан контролируются криминалом. Транспортные системы Китая и Казахстана развиты слабо (например, низкая скорость движения поездов, нередко отмечаемая на Западе Китая и пр.). По срокам железнодорожный транзит через Казахстан будет не короче, чем перевозка груза напрямую из России.

3. Через Монголию.

По мнению логистических компаний, самый плохой вариант. Однопутная железная дорога в Китай транзитом через Монголию построена еще в советский период. Ее пропускная способность и неразвитая инфраструктура не позволяет называть данный маршрут коммерчески значимым. Однако все же некоторые логистические (нелегальные) компании предпочитают именно этот маршрут.



Рис. 2. Транссибирская магистраль

Как видно из схемы Транссибирской магистрали на рисунке 2 имеются железнодорожные выходы на Китайскую Народную Республику через Читу и Уссурийск, так называемые Китайско-восточная и Южно-Маньчжурская линия. (рис. 3)

Через Монголию. Благодаря географическому положению Монголия имеет все шансы стать страной транзитером между Россией и Китаем, однако нуждаются в оптимизации маршруты доставки и затраты на транспортировку.

К факторам, оказывающим негативное влияние на развитие внешнеэкономической деятельности Монголии, от-

носится отсутствие выхода к морю и отставание в развитии транспортно-логистической инфраструктуры. В международном рейтинге эффективности логистики Монголия занимает 136-е место (из 162), в то время как Россия — 91, а Китай — 29. Для интенсификации транзитных операций Монголия нуждается в создании эффективной транспортно-логистической структуры [8].

Углубление трехстороннего сотрудничества и общий выбор стратегий развития во внешнеэкономической сфере тесно связан с тремя международными проектами:

1. китайской инициативой «экономического пояса Шелкового пути»

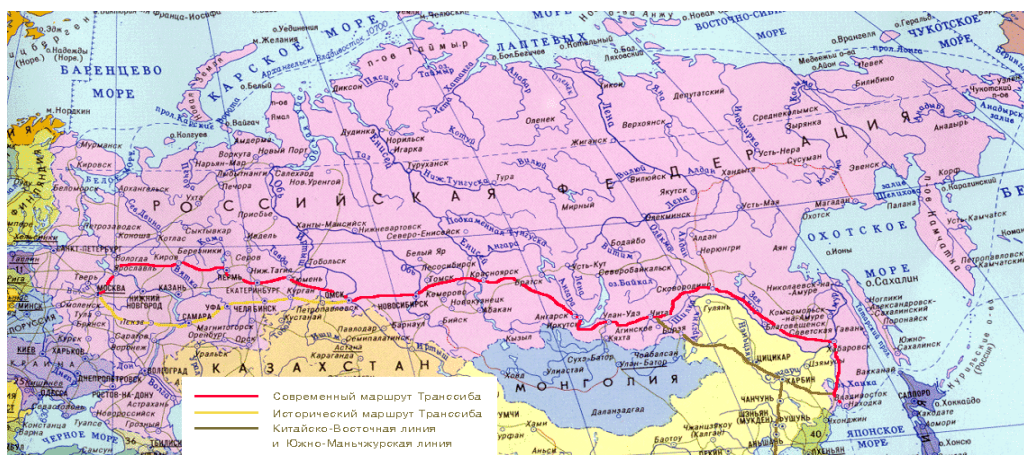


Рис. 3. ТСМ и железные дороги КНР



Рис. 4. Маршруты перевозки из Европы в Азию

2. монгольской инициативы «Степного пути»
3. российского проекта Транс-Евразийской железнодорожной магистрали.

Россия располагает возможностями для увеличения экспорта продуктов питания, учитывая, что порядка 30% их объема Монголия предполагает закупать за рубежом, а российские продукты традиционно пользуются популярностью в стране. В результате открывается дополнительный канал интенсификации межрегионального сотрудничества Монголии с Россией. Монголия может стать важным для России экспортером мяса и скота, что является актуальным в условиях объявленного Россией запрета на импорт продовольственных товаров из США и стран ЕС [2].

В свою очередь монгольская железная дорога имеет следующие недостатки:

1. отсутствие электрической железной дороги;
2. плохие стандарты дороги;
3. невозможность использования скорого поезда;
4. высокая степень износа всех локомотивов и вагонов;
5. несовершенная требующая модернизации система автоматического регулирования;

6. низкий уровень управления и организации железной дороги;
7. отсутствие крупных инвестиций;
8. отсутствие законодательных актов для участия частных предпринимателей;
9. отсутствие разветвления железных дорог;
10. низкое качество рельсов.

Монгольская железная дорога нуждается в оптимизации маршрута транзитных перевозок. Необходимо создание благоприятных условий для развития трехстороннего транспортно-логистического сектора. Перспективными направлениями кооперации является российско-монгольское сотрудничество в модернизации железнодорожного транспорта, а также создание трехсторонней транспортно-логистической компании [7].

Через Казахстан. Инфраструктура железнодорожного комплекса сложилась под влиянием двух факторов:

- во-первых, это рост межрегиональных и межреспубликанских перевозок
- во-вторых, рост транзитных грузопотоков.

В то же время, в Казахстане до настоящего времени недостаточно развита железнодорожная сеть для грузоперевозок между областями республики.

По эксплуатационной длине железных дорог республика занимает 3-е место в СНГ после России и Украины. «Казакстан Темір Жолы» входит в шестерку крупнейших в мире железнодорожных компаний по объемам перевозки грузов после компаний США, Китая, Индии, России и Украины. Однако плотность железных дорог на территории Казахстана низкая и не удовлетворяет потребностям экономического развития Казахстана и транзита зарубежных грузов. [5]

Состояние железнодорожных сетей в Казахстане характеризуется высоким физическим износом основных фондов железнодорожного транспорта, который превышает 60% [5]

Тенденция старения погрузочно-разгрузочных машин, нехватка терминальных комплексов по обработке крупнотоннажных контейнеров. По этой причине и по причине контейнерные перевозки в Казахстане пока развиты слабо. Тем не менее, Казахстан наращивает сотрудниче-

ство с Беларусью, Литвой и Китаем в области расширения контейнерных перевозок [6].

Для Казахстана характерен недостаточный ремонт путей и подвижного состава. Отсутствие скоростных железных дорог не позволяет железнодорожному транспорту Казахстана выйти на новый уровень развития, т. к. существует прямая зависимость между темпами развития казахстанской экономики и наличием в стране современной разветвленной железнодорожной сети.

В настоящее время средняя скорость на казахстанских железных дорогах составляет 50 км/ч. Для сравнения, в России этот показатель равен 70 км/ч, Китае — 90 км/ч. Если увеличить скорость движения на казахстанских железных дорогах до 100 км/час, то грузооборот автоматически вырастет в два раза [5].

Наличие скоростной железнодорожной сети — признак перехода страны из категории развивающихся в категорию развитых стран мира.

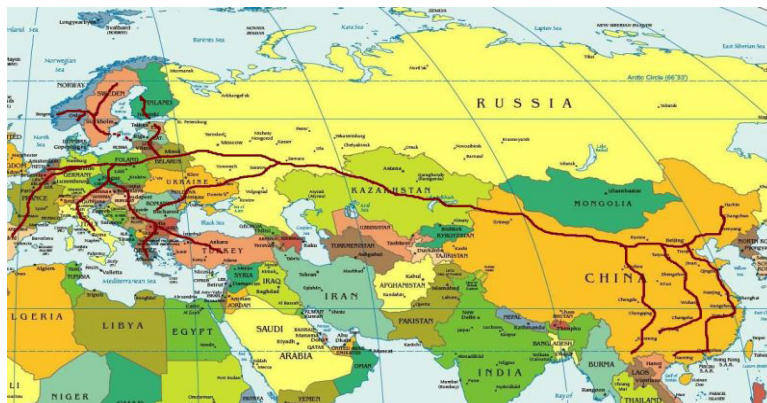


Рис. 5. Транзитный коридор через Казахстан

Через Россию. Транссиб — двухпутная электрифицированная магистраль протяженностью около 10 тыс. км, способная перевозить до 100 млн т грузов в год.

Россия, занимающая 30% территории Евразийского континента, объективно является естественным мостом, обеспечивающим транзитные связи на направлении Восток — Запад. К тому же активный процесс формирования нового экономического центра в Азиатско-Тихоокеанском регионе делает необходимым обеспечение перевозок между этим регионом и Европой.

Россия является евроазиатским транспортным коридором Восток-Запад: Берлин — Варшава — Минск — Москва — Екатеринбург — Владивосток.

Транссиб определен экономической и социальной комиссией ООН как «Северный луч» трансазиатской железной дороги.

Транзит по Транссибу имеет ряд экономических преимуществ.

Первое конкурентное преимущество — значительно меньший, нежели на альтернативных маршрутах, срок доставки. Железные дороги России совместно со всеми операторами интермодальных перевозок, работающими на

ТСМ, гарантируют доставку контейнеров в составе ускоренных маршрутных поездов из КНР в Центральную Европу. Предельные сроки доставки контейнеров с учетом всех возможных задержек никогда не превышают 25 суток.

Второе преимущество — низкий уровень политических рисков, так как до 90% маршрута проходит по территории России.

Третье преимущество — сохранность перевозимых грузов. С 1999 г. по решению МПС России и МВД России все контейнерные поезда сопровождаются вооруженной охраной для обеспечения имущественных интересов иностранных грузовладельцев. С 1 октября 2003 г. действуют «Правила перевозок грузов железнодорожным транспортом с сопровождением и охраной грузоотправителей, грузополучателей» [4].

Четвертое преимущество — сокращение до минимума числа перевалок груза, что уменьшает расходы грузовладельцев и предотвращает риск случайного повреждения грузов при перевалке.

К пятому преимуществу относится эффективное обеспечение транспортных связей между Европой и Азией: завершена электрификация Транссиба; развиваются по-

граничные железнодорожные станции; усиливаются подходы к морским портам; модернизируются контейнерные терминалы для обработки 40-футовых контейнеров. Это превращает Транссибирскую магистраль в одну из мощнейших магистралей мира. Качество транспортного обслуживания на Транссибе соответствует самым высоким международным требованиям.

Подводя итоги можно сказать, что российской стороне для сохранения конкурентоспособности транссибирского направления на мировом рынке транспортных услуг необходимо внедрять новые технологии и совершенствовать логистическую инфраструктуру коридора за счет:

- совершенствования технической базы Транссиба;
- увеличения объемов ускоренных железнодорожных контейнерных перевозок по Транссибу;

Литература:

1. Технические аспекты в железнодорожных перевозках. Часть 3. // <http://www.trans-zona.ru/jd/page/3/>
2. Монголия сегодня, Еженедельная независимая газета № 47.
3. Щербанин, Ю.А. Интермодальный транспорт: некоторые теоретические аспекты // Научные статьи и материалы ИНП РАН, 20 июня 2008 г. // <http://socionet.ru/publication.xml?h=перес:rus:kenilj:shef02&l=en>
4. Железные дороги России на мировом фоне: цифры, факты и немного истории. Издательство Поволжского отделения Российской инженерной академии, 2006 г. // www.poria.ru/fi/les/300.doc
5. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года. 2010 г. // www.itcp.kz/.../strategicheskii-planrazvitiya-respubliki-kazahstan-do-2020-goda
6. Мамин, А. Высокая динамика развития // Казахстанская правда, 4 августа 2011 г.
7. Балдорж, Б. Добрососедские отношения между Россией и Монголией // Проблемы безопасности в XXI веке и роль СМИ. Материалы XI научно-практической конференции студентов и преподавателей, посвященной 50-летию РУДН. Под редакцией В.В. Барабаша; составитель Н.А. Иванова. Москва, 2010.
8. Бянкина, А.М. Развитие отношений между Россией, Китаем и Монголией (краткий историко-правовой аспект) // Россия и Китай: история и перспективы сотрудничества. Материалы 2-й международной научно-практической конференции. Отв. ред. Д.В. Буяров. Благовещенск, 2012.
9. <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/557ccdf49a79476298666da9>

Программное обеспечение системы менеджмента качества

Моисеева Анастасия Викторовна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва (г. Саранск)

Данная статья содержит теоретико-методологические основы информационно-коммуникативных технологий. Автором проведен мониторинг рынка приложений программного обеспечения и софтверов в сфере управления качеством. Приведен краткий обзор наиболее распространенных специализированных программ, позволяющих улучшить основные бизнес-процессы компаний и автоматизировать систему менеджмента качества.

Ключевые слова: система менеджмента качества, программное обеспечение, софтвер

После того как система менеджмента качества внедрена, а заветный сертификат получен, компании задаются вопросом: «А что же делать дальше?». Международные и национальные стандарты ISO утверждают, что для эффективного и результативного функционирования системы менеджмента качества необходимо ее постоянное улучшение. Но как? В наш век, широко развитых ин-

формационно-коммуникативных технологий, компаниям предлагается улучшить систему менеджмента качества путем использования специализированных программных обеспечений и софтверов.

Разные страны предлагают различные варианты европейско-азиатского транзита, исходя из собственных геополитических интересов, но большинство зарубежных экспертов считают Транссиб наилучшим путем транспортировки грузов из Европы в Азию. Немаловажно и то, что на Транссибирскую магистраль имеют выход все государства СНГ». Таким образом можно подвести итог, что Транссибирская магистраль, являясь одной из самых мощных в мире транспортных артерий и составляя основу евроазиатской транспортной системы России, рассматривается как коммуникация, способная быстро интегрироваться в процессы мировой торговли. Транссиб как железнодорожный мост между Европой и Азией, становится «главным суперпроектом XXI века

формационно-коммуникативных технологий, компаниям предлагается улучшить систему менеджмента качества путем использования специализированных программных обеспечений и софтверов.

Специализированное программное обеспечение (ПО) системы менеджмента качества представляет собой совокупность программ, которые позволяют осуществлять

автоматическую обработку необходимой информации. В настоящее время разработчики предлагают большое количество приложений программного обеспечения, которые оптимизируют временные и материальные затраты компаний.

1. 1С: Предприятие 7.7. конфигурация «Управление качеством». Конфигурация, разработанная фирмой «1С», способна автоматизировать и поддерживать основные элементы работы системы качества:

- управление процессами;
- управление документами;
- управление несоответствиями;
- проведение внутренних аудитов;
- управление задачами.

Данное специализированное программное обеспечение имеет более 200 постоянных партнеров. Оно позволяет топ-менеджерам и специалистам служб качества постоянно совершенствовать систему управления качеством любой компании, сертифицированной или готовящейся к сертификации.

2. АВРО-БУС» «СЛУЖБА КАЧЕСТВА, V. 2.0» «для 1С: Предприятие 7.7» ориентирована на деятельность в сфере производства. Программное обеспечение имеет унифицированную типовую структуру, которая позволяет службам качества решать следующие задачи:

- поддержка процессного подхода;
- управление нормативной документацией;
- управление записями;
- управление несоответствиями, корректирующими и предупреждающими действиями;
- обработка жалоб и предложений от потребителей;
- оценка удовлетворенности внешних и внутренних потребителей;
- подготовка и проведение аудитов;
- управление закупками;
- отчетность подразделений.

Это приложение позволяет компаниям значительно сократить издержки, которые связаны, в первую очередь, с внедрением и функционированием системы менеджмента качества.

3. Инталев: Бизнес-процессы разработано также на базе «1С: Предприятие 7.7». Работа в этом программном обеспечении имеет три этапа:

- описание бизнес процессов компании с помощью графического редактора;
- автоматическое выстраивание задач в соответствии с настроенным бизнес-процессом и перемещение информации;
- сбор необходимых данных для контроля и анализа.

В результате, программное обеспечение способно обеспечивать эффективное взаимодействие сотрудников компании при выполнении бизнес-процессов, охватывающих различные подразделения, а также контроль их выполнения.

4. Digital Design «DocsVision «Управление качеством» включает в себя инструменты автоматизации кор-

поративной системы менеджмента качества компаний, работающих в разных сферах, на основе стандарта ISO 9000. Как утверждают разработчики, DocsVision — универсальная платформа автоматизации документооборота и процессов управления, которая призвана существенно упростить решение задач, связанных с улучшением управляемости компании. Постоянными пользователями данного программного обеспечения являются ООО «Русский Стандарт», ООО «Водоканал», «Энфижн Груп» и другие.

5. Программный комплекс TRIM предназначен для автоматизации процессов разработки, внедрения и ведения систем менеджмента качества (СМК), экологического менеджмента (СЭМ), систем управления профессиональной безопасностью и здоровьем (СУПБ) в соответствии со стандартами ISO и OHSAS. Выделяют два основных решения на базе TRIM:

— «TRIM-Quality Management System» — решение для создания полномасштабной автоматизированной системы менеджмента с произвольным числом рабочих мест, определенным в техническом задании на проект внедрения.

— «TRIM-Quick Quality Management» — решение для автоматизации системы менеджмента небольших предприятий или их отдельных подразделений. Решение TRIM-Q2M может быть внедрено силами заказчика, без привлечения сторонних консультантов.

Определенно, программные обеспечения помогают автоматизировать систему менеджмента качества, решать ее стратегические, тактические и оперативные задачи, но требуют специальных знаний и навыков в сфере программирования, а также весомых затрат, которые могут себе позволить исключительно крупные компании. Остальным же необходимо искать так называемый баланс между потребностями и затратами. Тут на помощь приходят софтверы.

Софтвер представляет собой компьютерную программу, в которой реализуется алгоритм действий оператора ЭВМ, в противоположность его конструкции, материальной части — хардвера. Софтверы являются бюджетным решением для небольших компаний, однако, они отвечают лишь некоторым требованиям стандартов ISO.

1. Idef0Doctor — идентификация процессов и их взаимодействий.

2. OpenOffice — подготовка документации системы качества.

3. DocMGR, KnowledgeTree, LocalOff — управление документацией и записями системы качества.

4. TurboBPR2 — планирование, политика в области качества.

5. Groupoffice, eGroupware — внутренний обмен информацией, планирование проектирования и разработки.

6. Сотрудники предприятия 2.7.6 — управление человеческими ресурсами.

7. PromOffice Device Registrar — управление инфраструктурой.

8. SPA-ERP — процессы жизненного цикла, идентификация и прослеживаемость.

9. Клиенты 3.0.3 — связь с потребителями, анализ удовлетворенности потребителей.

10. Поставщики и товары 3.5 — управление закупками.

11. PromOffice Device — управление устройствами для мониторинга и измерений.

12. OpenOffice Calc — управление внутренними аудитами, мониторинг и измерение продукции и процессов,

управление несоответствующей продукцией, анализ данных.

13. FreeMind, ИМС Smart Tools, Compendium — корректирующие и предупреждающие действия.

Таким образом, специализированные программные обеспечения и софтверы наряду со стандартными компьютерными программами, электронной почты и другими информационно-коммуникативными средствами помогают автоматизировать систему менеджмента качества независимо от вида деятельности и размера компаний.

Литература:

1. 1С: Предприятие 7.7. Конфигурация «Управление качеством» [Электронный ресурс] // Фирма «1С» [Официальный сайт]. Режим доступа: <https://1c.ru/news/info.jsp?id=5901>. — Загл. с экрана
2. Анализ программного обеспечения в сфере менеджмента качества [Электронный ресурс] // Информационно-справочный портал поддержки систем качества. Режим доступа: <http://www.quality.edu.ru/quality/skou/gesom/236/>. — Загл. с экрана
3. Об «ИНТАЛЕВ: Бизнес-процессы» [Электронный ресурс] // Инталаев Технология Вашего успеха. Режим доступа: <http://www.intalev.ru/products/old/bpsoft/>. — Загл. с экрана
4. DocsVision, 3.1 — универсальная платформа автоматизации документооборота и процессов управления [Электронный ресурс] // DocsVision [Официальный сайт]. Режим доступа: <http://www.docsvision.com/article/article2.pdf>. — Загл. с экрана

Обзор международных и национальных стандартов в области управления рисками

Моисеева Анастасия Викторовна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

В статье приведен исторический экскурс мировой стандартизации в области управления рисками, рассмотрены подходы к определению понятий «риск» и «риск-менеджмент» в соответствии с международными и национальными стандартами. На основе анализа действующих международных и национальных стандартов в области управления рисками дана сравнительная характеристика стандартов COSO ERM, FERMA и ISO 31000. Сделаны выводы о необходимости внедрения комплексного подхода к управлению рисками на современных предприятиях.

Ключевые слова: *риск, управление рисками, риск-менеджмент, COSO ERM, FERMA, ISO 31000*

В современной конкурентной бизнес-среде управление рисками определяется как «управление угрозами и возможности для наших предприятий в пределах допустимых величин риска» и играет жизненно важную роль в успехе любого бизнеса. Любое предприятие в процессе своей хозяйственной деятельности сталкивается с неопределенностью, связанной с неполнотой и неточностью информации и предполагающей наличие факторов, влияние которых неизвестно. Неопределенность, с одной стороны, таит в себе риск, а с другой, — открывает широкие возможности.

Природа риска представляет собой многомерную категорию, которая объясняется наличием множества различных, зачастую противоречащих друг другу подходов к определению понятия «риск». В одних источниках риск интерпретируется как опасность или негативные послед-

ствия, в других риск — воздействие последствий неопределенности, или потенциала отклонения от того, что планируется или ожидается. В результате, любые действия могут привести к событиям и последствиям, которые представляют собой как «потенциальные» возможности, так и «опасности» для организации.

С целью систематизировать представления о рисках в 1995 г. был опубликован первый национальный австралийско-новозеландский стандарт по управлению рисками AS/NZS 4360:1995. Данный стандарт разработан на основе научных трудов и хороших управленческих практик Роберта Мориса, Расселла Галлахера, Дугласа Бароу, Джозефа Кеннет Эрроу и др. AS/NZS 4360:2004 «Risk management» имеет общие рекомендации по управлению рисками для обеспечения высшего руководства государственных, частных или общественных организаций, групп

и отдельных лиц четкой основой для планирования и принятия решений, точного определения возможностей и угроз, а также получения необходимых знаний в ситуациях неопределенности и изменчивости. Дальнейшее развитие процессов стандартизации в области риск-менеджмента

привело International Organization for Standardization — ISO к созданию единой терминологии (ISO/IEC Guide 73 «Risk Management — Vocabulary») и общих руководящих принципов по управлению рисками (ISO 31000:2009 «Risk management — Principles and guidelines») (Таблица 1).

Таблица 1. История развития стандартизации управления рисками

Период	Источник	Краткая характеристика
1995	Стандарт Австралии и Новой Зеландии AS/NZS 4360:2004 «Risk management»	Обеспечивает общее руководство по управлению рисками. Может быть использован на любом предприятии, независимо от его масштабов, конкретной отрасли или сектора экономики.
1997	Канадский стандарт CSA Q 850:1997 «Risk Management Guidelines for Decision Makers»	Содержит описание основных компонентов риска, процесс получения, анализа, оценки и передачи информации, а также поэтапный процесс принятия управленческих решений и их взаимосвязь друг с другом.
2001	Японский стандарт JIS Q 2001:2001 «Guidelines for development and implementation of risk management system»	Содержит принципы и элементы для создания системы управления рисками. Эти принципы и элементы применимы к любым типам организаций и к любым видам рисков.
2002	ISO/IEC Guide 73 «Risk Management — Vocabulary»	Содержит определения общих терминов, связанных с риск-менеджментом. Цель стандарта — создание единой терминологии для описания деятельности, связанной с управлением рисками.
2009	ISO 31000:2009 «Risk management — Principles and guidelines»	Устанавливает общие руководящие принципы по управлению рисками. Может быть использован любым государственным, частным или общественным предприятием, ассоциацией, группой или отдельными лицами. Не является специфическим для какой-либо отрасли или сектора.

С конца XX века развитие стандартизации в области риск-менеджмента наблюдается как на международном, так и на национальном и даже отраслевом уровне. Подтверждением тому являются стандарт разработанный Комитетом спонсорских организаций комиссии Тредвея (COSO, США), стандарт Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA), стандарт по управлению рисками ISO 31000:2009, а также национальные стандарты принятые в государствах с англосаксонским правом (Япония, Новая Зеландия и Австралия, Канада, Великобритания и др.).

Ведущую роль среди международных стандартов касающихся менеджмента риска играет семейство стандартов серии ISO 31000, которое в настоящее время включает:

— ISO 31000:2009 «Risk management — Principles and guidelines»/ ГОСТ Р ИСО 31000—2010 — Менеджмент риска. Принципы и руководство;

— ISO/IEC 31010:2009 «Risk management — Risk assessment techniques»/ ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010:2009 «Менеджмент риска. Методы оценки риска»;

— ISO Guide 73:2009 «Risk management — Vocabulary — Guidelines for use in standards»/ ГОСТ Р ИСО 73:2009 «Менеджмент риска. Словарь. Руководство по использованию в стандартах».

Вышеперечисленные стандарты были подготовлены рабочей группой по риск-менеджменту Технического управляющего бюро ISO (TMP) с целью установления общего руководства, единого понимания и использования терминов в области менеджмента риска, а также рекомендации по выбору и применению методов их оценки.

Отличительная особенность европейских стандартов COSO — обязательность к выполнению предприятиями, чьи акции котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже, в то время как FERMA и ISO 31000 носят рекомендательный характер. COSO ERM представляет собой концептуальные основы риск-менеджмент, помогает предприятиям устанавливать взаимосвязи между стратегическими целями, организационной структурой и восьмью основными компонентами процесса управления рисками, а также дает рекомендации в области разработки и внедрения комплексного контроля. Стандарты COSO достаточно объемны и сложны к применению, поэтому некоторые современные предприятия при постановке риск-менеджмента используют за основу стандарт FERMA с дополнением основных элементов из COSO ERM. Рассматривая международный стандарт ISO 31000, стоит отметить его универсальность. В настоящее время стандарт находится на стадии актуализации. Обновленная

Таблица 2. Сравнительная характеристика стандартов управления рисками

Параметр	ISO 31000 Risk management. Principles and guidelines	Enterprise Risk Management (ERM) — Integrated Framework Standard COSO	A Risk Management Standard FERMA
Территориальное распространение	Международный	Европа	США
Цель	Обеспечение международного обмена товарами и услугами, создание интегрированной системы управления рисками	Баланс доходности и риска	Максимизация доходности
Адресат	Высшее руководство и топ-менеджеры государственных, частных или общественных предприятий, ассоциаций, групп или отдельных компаний	Внутренние аудиторы предприятий, акции которых котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже	Высшее руководство и топ-менеджеры государственных, частных или общественных предприятий, ассоциаций, групп или отдельных компаний
Понятие риск	Влияние неопределенности на цели. Влияние — отклонение от того, что ожидается	События, влияние которых является отрицательным, которые мешают созданию или ведут к снижению стоимости	Комбинация вероятности события и его последствий
Понятие риск-менеджмент	Скоординированные действия по управлению организацией с учетом риска	Процесс, осуществляемый советом директоров, менеджерами и другими сотрудниками, который начинается при разработке стратегии и затрагивает всю деятельность организации	Процесс, следуя которому организация системно анализирует риски каждого вида деятельности с целью максимальной эффективности каждого шага и, соответственно, всей деятельности в целом
Нормативные ссылки	ISO Guide 73:2009 ISO/IEC 31010:2009	Ссылки на другие источники не указаны	Ссылки на другие источники не указаны

версия стандарта ожидается быть еще более лаконичной, а процессы управления рисками последовательными и понятными для пользователей.

Таким образом, управление рисками представляет собой динамично развивающийся вид в области менеджмента. Стандарты по управлению рисками не предназначены для целей сертификации. Ежегодные отчеты International Organization for Standardization — ISO о состоянии стандартов системы менеджмента в мире не содержат информацию о риск-менеджменте, поэтому сложно отследить уровень зрелости системы управления

рисками на современных предприятиях. Однако, наличие большого числа международных, национальных, а также отраслевых риск-ориентированных стандартов, говорит об их активном использовании и актуальности. Современное развитие стандартов в области риск-менеджмента ведет к переходу от интуитивного и фрагментального управления рисками к комплексному. Интеграция системы управления рисками в общий управленческий процесс представляет собой инструмент эффективного и результативного управления рисками в соответствии с принципами ГОСТ Р ИСО 31000 и лучшей мировой практикой.

Литература:

1. Integrated Framework [Электронный ресурс] COSO Committee of sponsoring organization of the treadway commission [Официальный сайт]. — Режим доступа: <https://www.coso.org/Pages/default.aspx>. — Загл. с экрана
2. Risk management [Электронный ресурс]// FERMA Federation of European Risk Management Association [Официальный сайт]. Режим доступа: <http://www.ferma.eu/risk-management/>. — Загл. с экрана
3. ГОСТ Р ИСО 31000—2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство». — Введ. 2010—12—21. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.povsu.ru/file/1156050>. — Загл. с экрана

Развитие малого бизнеса и предпринимательства

Муминова Саодат Абдухамидовна, старший преподаватель
Ташкентский химико-технологический институт (Узбекистан)

В статье рассмотрены поддержка малого бизнеса и частного предпринимательства и создание благоприятных условий для их развития, так как именно малый бизнес более гибко реагирует на потребности рынка товаров и услуг, непосредственно взаимосвязан с потребителями, узко специализируется на определенных сегментах рынка и быстро приспосабливается к местным условиям, не требуя больших расходов.

Ключевые слова: предприниматель, рынок, бизнес, продукция, товар, услуги, реализация, новатор, налоги

Существует много моделей человеческого поведения, некоторые приводят к решению «начать собственный бизнес». Основные из них, это: стремление уйти от неблагоприятной ситуации, влияние примера какой-либо личности (друзей, родителей, знакомых), и способствующая этому благоприятная ситуация в стране, и в обществе.

Объектом предпринимательства является определенная деятельность. Ее особенность состоит в том, что результаты предпринимательства материализуются в производимой продукции (услугах), а также в соответствующем доходе. Величина дохода зависит от того, как предприниматель организовал деятельность, учел всю совокупность фактов. Степень организации деятельности зависит от характера комбинации различных ресурсов. На начальном этапе она необходима для оценки возможности заниматься бизнесом в определенной сфере. В дальнейшем осуществление новых комбинаций по существу становится главным делом предпринимателя.

Постоянный поиск новых способов комбинации ресурсов отличает предпринимателя от обычного хозяйственника. Таким образом, объектом предпринимательства, в реальной действительности является осуществление комбинаций ресурсов.

Собственно процесс предпринимательства состоит из следующих стадий:

- Поиск новой идеи и ее оценка;
- Составление бизнес-плана;
- Поиск необходимых ресурсов;
- Управление созданным предприятием.

Одна из самых сложных задач предпринимателя — поиск новых идей (от нового промышленного продукта до новой организационной структуры) и их реализация.

Предпринимательство всегда определенным образом организуется, принимает конкретные формы. Рассмотрим основные признаки предпринимательства как метода ведения хозяйства.

К основным из них относятся самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Предприниматель свободен в принятии решений, не запрещенных существующими правовыми нормами. Любой, кто имеет соответствующие желание и денежные средства, вправе организовать собственное производство (индустриальное или коллективное), основанное на определенной форме собственности. Что, как и сколько производить, у

кого покупать, кому и по какой цене продавать — все это предприниматель решает самостоятельно, исходя из экономической выгоды и рыночной конъюнктуры. Средства производства и рабочая сила приобретаются на рынке.

К производственному предпринимательству относится деятельность, в условиях которой предприниматель осуществляет производство продукции, товаров, работ. Услуг, информации, духовных ценностей, которые затем подлежат реализации потребителям (покупателям). При этом функция производства является для предпринимателя основной, определяющей. А другие функции, сопровождающие процесс производства, например, сбыт продукции, играют вторичную роль, служат дополнением основной.

Большинство людей хотели бы самостоятельно заниматься бизнесом, но только немногие делают это. Также немногие добиваются успеха. Однако возможность стать удачливым предпринимателем вполне реальна.

Шансы благоприятствуют тому, кто стремится к трудным целям. Такие люди также, скорее всего, отличаются новаторством, принимают на себя обоснованный риск, уверены в себе, трудолюбивы, умеют ставить цели и ответственны.

Предприниматели появляются в любой сфере деятельности, и каждая этническая группа может похвалиться своими удачливыми предпринимателями. В некоторых этнических группах обычно больший процент предпринимателей, чем в других, главным образом потому, что до настоящего времени предпринимательские возможности были закрыты для некоторых групп.

Другие социальные факторы также, по-видимому, влияют на предпринимательский успех. Психологи говорят, что предприниматели чаще имели родителей, которые устанавливали высокие стандарты результатов деятельности детей, способствовали развитию навыков опоры на самих себя и не являлись сторонниками жесткой дисциплины.

Главной наградой предпринимателя является удовлетворение от хорошо выполненной работы, что отражается на прибыли. Главной опасностью является предпринимательская неудача, которая может разрушить личность и уничтожить все сбережения.

Будущие предприниматели могут заняться собственным бизнесом одним из двух способов: приобретая существующее предприятие или создавая новое предприятие.

Но до выбора одного из путей предприниматели должны ответить на вопрос: «Каким бизнесом мне следует заниматься?». Разумный ответ потребует от предпринимателей внимательного рассмотрения как собственных возможностей, так и отраслевых тенденций.

Покупка существующего предприятия предполагает меньший риск, чем создание нового предприятия, поскольку в этом случае можно оценить прошлые успехи и неудачи. Например, покупатель может ознакомиться с балансами, подсчитать товарно-материальные запасы, проверить оборудование и учесть предпринимательские привычки.

Для определения цены существующего предприятия перспективный покупатель может использовать метод оценки чистой прибыли, либо метод оценки активов. Метод оценки прибыли является более точным, так как нацелен на будущие прибыли; метод оценки активов рассматривает только активы не учитывая их прибыльности.

Для предпринимателей создание нового с самого начала является более привлекательным, чем приобретение предприятия. Они предпочитают собственную продукцию или услугу, собственных работников, поставщиков, хотя сами выбирать местонахождение и т. д.

Многие предприниматели выступают и как изобретатели изделий. До создания предприятий такие предприниматели должны тщательно рассмотреть вопрос о патентовании своих изобретений. Процесс патентования является сложным, дорогостоящим и длительным и обычно требует участия патентного поверенного.

В жизни встречаются множество видов деятельности и ситуаций, в которых оказываются люди. В любой ситуации всегда существует нечто, что может быть сделано для решения этой проблемы. Именно в таких ситуациях, те личности, которые обладают волей и находчивостью, имеют цель и мотивацию, способные к риску, выступают в качестве героев, то есть предпринимателей и бизнесменов.

Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» дает следующее определение: «Предпринимательство — это инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской деятельности в соответствии с законодательством, направленная на получение дохода на свой риск и под свою имущественную ответственность».

Предприниматель — это новатор, начинающий новый бизнес, создатель нового продукта и услуги для удовлетворения общества. Основная цель — добиться успеха в создании и развитии собственного дела, проявить свои творческие способности.

Предприятия малого бизнеса и предпринимательства играют огромную роль в развитии экономики страны, они являются фундаментом национальной экономики, что в решающей мере от них зависят темпы прироста валового внутреннего продукта (ВВП), определяется уровень благосостояния населения. В текущем году доля малого бизнеса в ВВП Узбекистана составил 61 %, тем самым, обеспечил и создал большую часть новых рабочих мест.

Это яркое свидетельство устойчивости экономики, создававшейся по кирпичикам за годы независимости.

С первых шагов становления нашего независимого государства поддержка малого бизнеса и частного предпринимательства, и создание благоприятных условий для их развития находятся в центре внимания общественности. Именно малый бизнес, более гибко реагирует на потребности рынка товаров и услуг, непосредственно взаимосвязана с потребителями, узко специализируются на определенных сегментах рынка, и быстро приспосабливается к местным условиям не требуя больших расходов.

Высказывание великой личности Амира Темура: «Один предприимчивый, мужественный, энергичный, решительный, деловой и бдительный человек лучше тысячи безвольных, равнодушных людей», свидетельствует о давней трактовке предпринимательства, как особого вида деятельности направленного на создание экономических благ и развития государства.

По инициативе первого Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова «2011 год был объявлен — Годом малого бизнеса и частного предпринимательства» В рамках этой программы было предусмотрено совершенствование законодательных актов в области частного предпринимательства, снятие бюрократических барьеров, резкое сокращение вмешательства государственных и контролирующих органов в финансово-хозяйственную деятельность субъектов предпринимательства.

Благодаря инициативам главы государства за годы независимости увеличилась база поступлений за счет увеличения количества предпринимателей. Они стали платить меньшие налоги, но за счет массовости движения объем налогов увеличился и прогрессирует и по сей день. И сама жизнь показывает эффективность принятого решения, позволяющего не избегать, а аккуратно выплачивать налоги. Свидетельством этого является снижение «Налога на прибыль» для предприятий и хозяйствующих субъектов. С введением Единого налога для малых предприятий (введенный в соответствии с указом президента Республики Узбекистан от 20,06,2005 г. № УП-3620 «О дополнительных мерах по стимулированию развития микрофирм и малых предприятий»), он сократился более чем в три раза и к текущему году составляет 5 %.

В числе приоритетов программы занятости, должны быть обозначены:

— Определение основных направлений и параметров организации рабочих мест и обеспечения занятости населения на 2017 год с учетом территориальных программ социально-экономического и индустриального развития, отраслевых программ по модернизации, техническому и технологическому обновлению производства, изменений спроса на рынке труда под воздействием демографических и других факторов;

— Реализация активных и целевых мер по трудоустройству, переподготовке и социальной защите незанятого населения, особенно в сельской местности, в том числе, ма-

лообеспеченных слоев, прежде всего, многодетных семей, инвалидов, выпускников высших и средних специальных образовательных учреждений;

— Дальнейшее стимулирование занятости в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства, содействие повышению предпринимательской активности населения, развитие эффективных форм занятости, особенно надомного труда, семейного предпринимательства и ремесленничества;

Литература:

1. Пуляев, В. Т. К вопросу о новой парадигме развития общества. — СПб., 1993.
2. Маслов, Д. В., Белокоровин Э. А. Малый бизнес. Стратегии совершенствования на основе управления качеством. — М: ДКМ Пресс. 2008.
3. Жилияева, Н. Как начать свое дело? // Экономика и жизнь. 1991. № 44.
4. Догиль, Ф., Семенов Б. Д. Предпринимательство и малый бизнес. — М., 1997.
5. Глушенко, Е. В., Капцов А. И., Тихонравов Ю. В. Основы предпринимательства. — М., 1996.

— Развитие промышленности, сферы услуг, сельского хозяйства и других отраслей экономики, инфраструктуры, организация рабочих мест по трудоустройству работников, освобождаемых в результате модернизации и технологического обновления сферы транспорта и коммуникационного строительства, а также трудоемких производств, эффективное использование потенциала территорий и отраслей экономики для устойчивого функционирования, ранее созданных рабочих мест.

Проблема массового уклонения от уплаты налогов

Сивцева Валерия Ивановна, студент

Научный руководитель: Ноева Е. Е., старший преподаватель
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Статья посвящена изучению проблеме массового уклонения от уплаты налогов.

Ключевые слова: *налоги, налоговая система, бюджет, доходы бюджета, консолидированный бюджет*

По п. 1 статьи 8 Налогового кодекса Российской Федерации, налог — это обязательный индивидуально — безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства или муниципальных образований.

Отличительными признаками налога по российскому законодательству являются обязательность, безвозвратность, законодательный и целевой характер налога.

Обязательность, иначе говоря, императивность, означает, что субъект налогообложения не имеет права отказаться от возложенной на него обязанности по внесению налога в бюджет. При невыполнении обязательств государство применяет заранее определенные санкции.

Под безвозвратностью понимается то, что сумма налога никогда не возвращается к субъекту налогообложения, он при этом ничего не получает взамен.

Законодательный характер налога означает, что налоги вводятся и отменяются только с соответствующими законами.

Целевой характер налога проявляется в обеспечении потребностей государства и муниципальных об-

разований в денежных ресурсах, направленных на финансирование мероприятий для выполнения конкретных функций государства, определяющих бюджетным законодательством.

Экономическая сущность налога характеризуется денежными отношениями, складывающимися у государства с юридическими и физическими лицами. Эти денежные отношения объективно обусловлены и имеют специфическое общественное назначение — мобилизацию денежных средств на распоряжение государства.

Источником налога выступает национальный доход, то есть вновь созданная стоимость, образуемая в процессе производства путем использования труда, капитала и природных ресурсов. Налоги в результате изъятия становятся собственностью государства и используются им для выполнения своих определенных функций.

Налоги формируют доходы государства, как собственника природных ресурсов, регулятора национальной экономики и условий хозяйствования. Эти доходы аккумулируются в государственном бюджете и государственных внебюджетных фондах.

Таким образом, изъятие государством в пользу общества определенной части стоимости валового внутреннего продукта в виде обязательного взноса составляет сущность налога.

Проблема уклонения населения от уплаты налогов — это довольно распространенное явление, как в мировой практике, так и в российской.

Налоговая система России формировалась в условиях спада производства и экономического кризиса. Первый этап становления налоговой системы России (1992—1998 гг.) характеризуется отсутствием льгот инвестиционной направленности и одновременно предоставлением множества ненужных индивидуальных привилегий, в результате чего государство недополучало значительные суммы налоговых доходов в бюджет. Серьезные недостатки наблюдались и в организационном плане, что привело к сложности и противоречивости нормативных документов, а также в системе налогового контроля. Все это негативно оказалось на формировании доходов государственного бюджета. Для устранения налогового дефицита были установлены повышенные ставки налогов (по НДС — 28%, по налогу на прибыль предприятий — 32% и т. д.), в результате налоги стали носить преимущественно фискальный характер, что вызвало увеличение «теневого» сектора экономики, мас-

совое уклонение от уплаты налогов, иными словами, «безбилетников» в сфере налогообложения.

Уклонение от уплаты налогов представляет собой способы уменьшения налоговых платежей, при которых налогоплательщик умышленно избегает уплаты налога (налогов) или уменьшает размер своих налоговых обязательств с нарушением действующего законодательства.

Так, по состоянию на 1 января 2016 года налоговая задолженность в консолидированный бюджет РФ составила 1360,3 млрд. руб., что по оценкам экспертов составляет от 20 до 30% законно установленных налогов и сборов. Это является крайне негативным экономическим фактором и серьезной проблемой, ограничивающей объем финансовых ресурсов страны. Масштаб уклонения от уплаты налогов в РФ по различным оценкам составляет до 10% ВВП.

Далее рассмотрим более подробно структуру задолженности перед бюджетной системой РФ за 2014–2016 гг. (табл. 1)

Таблица 1. Структура задолженности перед бюджетной системой РФ, млрд. руб.

Вид задолженности	2014	2015	2016
Совокупная задолженность перед бюджетной системой РФ (включая пени и налоговые санкции), всего	1181,5	1155,2	1360,3
В том числе: неурегулированная задолженность	640,6	643,4	768,1
Не подлежащая взысканию налоговыми органами	540,9	511,8	592,2
Отсроченная, реструктурированная задолженность	18,5	18,0	21,8
Взыскиваемая судебными приставами	166,3	145,0	177,5
Приостановленная к взысканию по решению суда или вышестоящего налогового органа	55,3	55,6	48,1
Приостановленная к взысканию по банкротству	288,9	284,4	338,6
Задолженность, невозможная к взысканию (подлежит списанию налоговыми органами)	14,7	11,4	11,0

В таблице показаны данные, отражающие структуру налоговой задолженности перед ФНС России по состоянию за 2014–2016 гг. Анализ структуры задолженности перед бюджетной системой Российской Федерации показал, что общая задолженность за 2015 г. сократилась на 26,3 млрд. руб., а за 2016 г. возросла 205,1 млрд. руб.

При этом тенденцию к росту имеют неурегулированная задолженность (рост на 124,7 млрд. руб.), неподлежащая взысканию налоговыми органами (рост на 80,4 млрд. руб.) и приостановленная к взысканию по решению суда или вышестоящего налогового органа (рост на 54,2 млрд. руб.). Из приведенных данных видно, что имеется негативная тенденция к росту неурегулированной налоговой задолженности.

Налогообложение России оставляет для налогоплательщиков много возможностей для уклонения от уплаты налогов. Кроме того, процесс уклонения от налогов облегчается наличием множества недостатков в законодательстве о налогах и сборах, отсутствием четких механизмов, позволяющих предотвратить данные негативные последствия. Поэ-

тому на государственном уровне следует решить назревшие проблемы для создания справедливой налоговой системы с целью реального облегчения налоговой нагрузки на законопослушных налогоплательщиков и предотвращения потерь бюджета за счет уклонения от уплаты налоговых платежей.

Уклонение от уплаты налогов имеет отрицательные последствия, как для экономики, так и для государства в целом. Государственный бюджет недополучает причитающиеся ему средства, поэтому ему приходится ограничивать реализацию некоторых государственных программ, не выплачивать заработную плату работникам бюджетной сферы и т. д. Кроме того, неуплата налогов может иметь серьезные последствия в виде нарушения принципов конкуренции. Поэтому в настоящий момент пресечение попыток неуплаты налогов возведено в ранг государственной налоговой политики.

Также следует отметить одни из самых актуальных причин уклонения от уплаты налогов в России — нарушения налогового законодательства зачастую возникают из-за высоких налоговых ставок и низкого уровня жизни

населения Российской Федерации, снижение доходов населения, а также ухудшения финансового положения и платежеспособности предприятий.

Таким образом, уклонение от налогов — это неизбежный процесс, характерный для всех стран мира. Од-

нако существует реальная возможность уменьшения масштабов данного явления. Для этого необходимо комплексное применение мер по совершенствованию законодательства, усилению контроля и воспитанию налоговой культуры.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 гг. // справочная правовая система Консультант Плюс.
3. Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебник и практикум для академического бакалавриата / под науч. ред. Л.И. Гончаренко. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 541 с. — Серия: Бакалавр. Академический курс.
4. Налоги и налогообложение: учебник / под ред. Майбуров И.А. — М.: 2011. — 558 с.

Комплексная методика анализа доходов и расходов на основе трехуровневого контроля

Степанова Юлия Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
Краснобородько Яна Вячеславовна магистрант
Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г. Ф. Морозова

В современных условиях, когда экономика испытывает кризис и предприятия вынуждены мобилизовать все имеющиеся внутренние ресурсы, большую роль в этом процессе играет анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Определение реальной величины финансовых результатов предприятия в значительной степени зависит от методических аспектов, совершенствование которых позволит достоверно формировать финансовые результаты и оперативно отражать их в учете и отчетности.

Ключевые слова: доходы, расходы, анализ, контроль, бухгалтерская отчетность

Для оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия необходимо проанализировать его доходы, расходы и финансовые результаты. Данные такого анализа необходимы не только менеджменту предприятия, но и лицам, которые принимают непосредственное участие в его хозяйственной деятельности: инвесторам; кредиторам, которые должны выдать при необходимости кредиты предприятию и быть уверенными, что их кредиты вернут вместе с процентами; руководителям маркетинговых и рекламных отделов, которые на основе этой информации создают стратегию продвижения товара на рынки [4, с. 3].

Эффективность функционирования любого предприятия во многом определяется его способностью приносить необходимую прибыль. Для оценки этой способности применяются методы анализа финансовых результатов деятельности, позволяющие определить, насколько стабильны получаемые доходы и производимые расходы; какие элементы бухгалтерской отчетности могут быть использованы для прогнозирования финансовых результатов; какова эффективность использования вложенного капитала;

насколько производительны осуществляемые затраты; насколько эффективно управление компанией в целом.

Итак, в связи с тем, что финансовые результаты деятельности предприятия имеют важное значение как для самого субъекта с точки зрения инвестиционной привлекательности и деловой активности, так и для формирования бюджета государства посредством налоговых поступлений, существует значительное количество методик анализа финансовых результатов.

Несмотря на их разнообразие, в настоящее время отсутствует целостный систематизированный аналитический инструментарий, который бы позволил оценить возможность практической реализуемости и полезности таких инструментов и добиться высоких финансовых результатов [1, с. 112].

Рассматривая методики различных ученых экономистов, можно сделать вывод о том, что все авторы стремятся к максимизации прибыли, выявляя для этого различные факторы. Наиболее важное значение имеет анализ «затраты — выручка-прибыль» предполагает использование трех элементов: маржинальный доход; отно-

сительный доход; передаточное отношение, или операционный (производственный) рычаг.

Таким образом, максимизация прибыли осуществляется путем выбора видов затрат при заданной производственной функции, заданных ценах выпуска и ценах затрат факторов производства. То есть управляя издержками производства можно управлять размером прибыли в соответствии с планами предприятия.

Проанализировав большое количество различных методик и способов проведения анализа финансовых результатов деятельности предприятия, далее представим авторский методический подход к данному вопросу, рисунок 1.

Если внешняя рыночная среда является конкурентной или на рынок выходит крупный игрок, то финансовому анализу нужно уделять самое пристальное внимание. Необходимо анализировать внутреннее состояние предприятия, уменьшать долги и увеличивать рентабельность.

Этот процесс целесообразно начать с ликвидации неэффективных подразделений.

В соответствии с методикой, необходимо предусмотреть три уровня постоянного контроля финансового состояния предприятия:

Оперативный уровень — ежедневная (еженедельная или ежемесячная) процедура. Это постоянная оценка фактического состояния по отношению к плановому. Изменение планов и прогнозов на этом уровне не происходит.

Краткосрочный уровень — ежеквартальная процедура. Выполняя ее, необходимо углубляться в детали и уже вносить коррективы в плановые показатели на оставшуюся часть года.

Средне- и долгосрочный уровень — это ежегодное планирование на следующий год и прогноз на последующие два года. Планировать на меньшие сроки не рекомендуется.



Рис. 1. Комплексная методика анализа доходов и расходов предприятия

На все кризисные моменты и возникающие сюрпризы нужно реагировать в кратчайшие сроки — необходимо сначала купировать возникшую кризисную ситуацию, затем разработать краткосрочный план действий и **немедленно** приступить к выявлению и **устранению** причин кри-

зиса. Исключением может быть бурный рост бизнеса — тогда необходимо вносить коррективы ежемесячно.

Основным источником данных для финансового анализа является финансовая отчетность, которая включает в себя баланс и отчет о финансовых результатах (приток

и отток денежных средств по основным статьям с детализацией по крупным платежам или клиентам). Финансовая служба обязана ежедневно предоставлять информацию: о выручке и прибыли, дебиторской и кредиторской задолженности, состоянии кредитов, задержанных платежах (если такие имеются), состоянии оборотных средств.

Финансовый результат деятельности организации служит своего рода показателем значимости данной организации в народном хозяйстве. В рыночных условиях хозяйствования любая организация заинтересована в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя она способна расширять свою мощность, материально заинтересовывать персонал, работающий на данной организации, выплачивать дивиденды акционерам и т. д. [2, с. 443]

Необходимо, однако, подчеркнуть противоречивость финансового результата как обобщающего показателя деятельности. Как отечественная, так и зарубежная практика показывает, что рост положительного финансового результата может являться не только следствием эффективной экономической деятельности [3, с. 62].

Заинтересованность в росте положительного финансового результата означает, заинтересованность в

комплексном использовании всех направлений и методов улучшения результатов хозяйственной деятельности, снижения издержек производства, экономии живого и овеществленного труда, в более полной мобилизации внутренних резервов. Кроме того, она заинтересовывает не просто в производстве продукции с возможно меньшими индивидуальными затратами, а той продукции, которая удовлетворяет потребности в ней общества, имеет спрос. То есть, чем более эффективна хозяйственная деятельность, тем большим является положительный финансовый результат и, тем больше средств можно использовать для финансирования расширенного воспроизводства.

В завершении отметим, что представленная методика анализа доходов и расходов, обеспечивающая контроль за формированием финансового результата предприятия на трех уровнях: оперативном, краткосрочном и среднесрочном, обеспечивая при этом функциональную взаимосвязь бухгалтерского учета, внутреннего контроля и экономического анализа, позволит своевременно принимать решения по устранению возникающих негативных моментов в процессе и нерационального использования производственных ресурсов предприятия.

Литература:

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учеб. пос. / П. Ф. Аскеров, И. А. Цветков и др.; Под общ. ред. П. Ф. Аскерова — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 176 с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник под ред. проф. В. Я. Позднякова. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 617 с.
3. Лысов, И. А., Понятие, сущность и значение финансовых результатов [Текст] / И. А. Лысов // Вестник НГИЭИ. Выпуск № 3 (46). 2015. с. 60–64.
4. Пышненко, О. С., Пошелюк Л. А. Анализ доходов, расходов и финансовых результатов ООО «Белая балка» [Текст] / О. С. Пышненко, Л. А. Пошелюк // VII Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум 2015» <https://www.scienceforum.ru/2015/1356/8647>.

Алгоритмизация процесса оптимизации расчета численности и укомплектованности персонала

Степанова Юлия Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Усова Евгения Владиславовна, магистрант

Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г. Ф. Морозова

Во многих российских компаниях на сегодняшний день возникла проблема оптимизации расчета численности персонала в сложившихся экономических условиях. В данной статье приведен алгоритм расчета и контроля численности и укомплектованности персонала, примененный для ОАО «РЖД». Особенно важно подчеркнуть, что сокращение численности персонала должно проходить как минимум без снижения эффективности производства, а еще лучше — если с увеличением. Как правило, это достигается внедрением новой техники и технологии на производстве, и оптимизацией деловых процессов в аппарате управления.

Ключевые слова: численность, персонал, нормирование, управленческие решения, укомплектованность, контроль

Основная тенденция развития российских компаний сейчас — технологическое развитие различных направлений и участков работы. Российская тенденция такова, что различные сферы деятельности компании развиваются неравномерно [1, с. 4].

Так, если маркетинг, сбыт, финансы и логистика все более активно ориентируются на западные модели и практики работы, то сфера управления персоналом по-прежнему остается наименее технологичной и управляемой. Это прямо сказывается на снижении производительности — одного из основных показателей эффективности любой производственной компании [2, с. 8].

Проведение оценки технологичности, повышение ее уровня, несомненно, влечет за собой оптимизацию численности работников, в том числе и кадровых служб. Однако на практике российские компании оценку численности и укомплектованности не проводят никакими научно обоснованными методами. По данным исследований, абсолютное большинство компаний проводит оптимизацию по методу разрядки [4, с. 81].

Рассмотрим ситуацию с российской железнодорожной компанией ОАО «РЖД».

В сегодняшней непростой экономической ситуации многие предприятия задумываются о том, как увеличить прибыль по результатам своей деятельности. Для того что бы увеличить выручку, нужно или расширить объем производства, или увеличить производительность труда.

Безусловно, увеличить выручку получается не всегда, потому что в первом случае потребуются сделать существенные вложения. В этом случае, внимание руководителей направлено на повышение производительности труда то есть достижением работников предприятия лучших результатов при меньших затратах.

Для того что бы менеджменту подойти к вопросам повышения производительности труда необходимо определить потребность в трудовых ресурсах, включающую расчет численности персонала ведущих профессий и работников основных производственных групп в расчете

на год, а далее провести укомплектованность работников структурных подразделений в соответствии с запланированными бюджетными параметрами. В итоге произвести оценку и осуществить анализ фактического положения с укомплектованностью работников с целью разработки мероприятий по оптимизации численности работников [3, с. 112].

Функция контроля за правильностью введения основных объемных показателей работы и поправочных коэффициентов — коэффициента перевода явочной численности в списочную и коэффициента, учитывающего сменный (графиковый) режим работы также очень важна.

Порядок проведения расчета численности ведущих профессий и работников основных производственных групп и последующего контроля логично осуществлять с помощью специально разработанного алгоритма для данных процессов. На примере ОАО «РЖД» покажем использование данного алгоритма, рисунок 1.

Структурные подразделения осуществляют расчеты численности в целом на текущий год в течение пяти рабочих дней после утверждения филиалами различных видов отчетности и программ.

Итак, порядок осуществления контроля за проведением расчетов численности структурных подразделений включает несколько этапов. На первом, дирекции филиалов осуществляют проверку и контроль консолидированных данных по расчетам численности работников структурных подразделений, выполняющих свою деятельность в границах регионов, в течение пяти рабочих дней. В случаях обнаружения ошибок в расчетах численности ответственный работник дирекции производит внесения в них изменений.

На втором, филиалы осуществляют анализ укомплектованности работников структурных подразделений, находящихся в их ведении, в течение шести рабочих дней. Проверка расчетов численности в целом на текущий год осуществляется 1 раз в год с использованием предоставленных филиалами ОАО «РЖД» (структурными под-

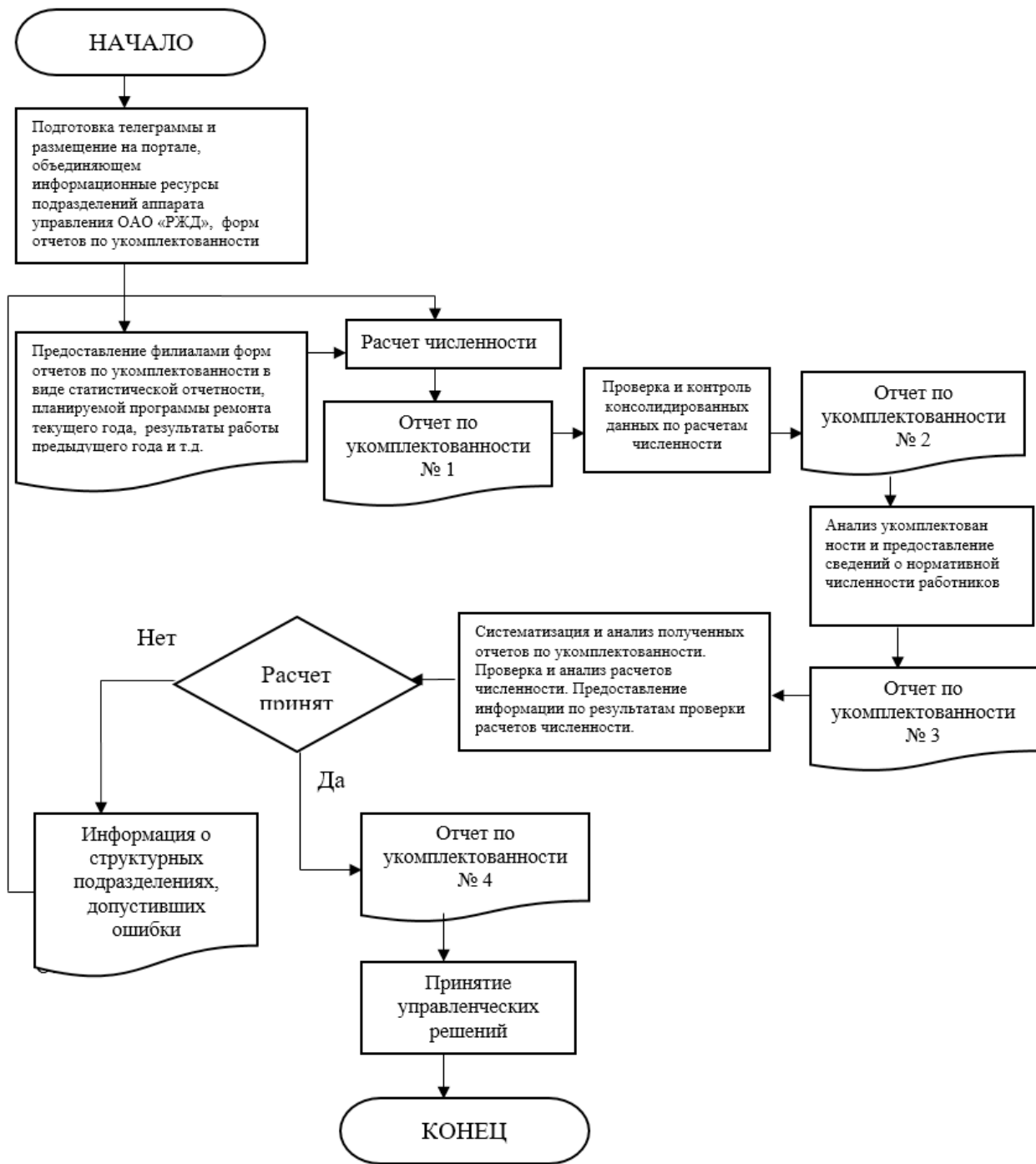


Рис. 1. Алгоритм порядка проведения расчета численности

разделениями филиалов ОАО «РЖД») статистических отчетов и других данных, подтверждающих объемные показатели.

Проверку расчетов численности необходимо считать выполненной после того, как устранены все выявленные замечания.

На третьем, результаты анализа укомплектованности работников и динамики отражают численность, рассчитанную в соответствии с централизованно разработанными нормативными документами по труду, действующими в ОАО «РЖД», в целом на предыдущий и текущий годы для различных служб.

На четвертом, составляется «Отчет о движении работников и состоянии трудовой дисциплины» и проводится анализ укомплектованности численности работников основных производственных групп путем сравнения расчетной численности со списочной численностью. Изменение нормативной численности текущего года к предыдущему в процентном отношении определяется частным от деления разницы нормативной численности текущего и предыдущего годов на нормативную численность предыдущего года.

При несовпадении данных рассчитываются абсолютные и относительные отклонения численности работ-

ников и определяются динамические показатели ее изменения. Все это необходимо для принятия управленческих решений в области структурных параметров кадрового состава в разрезе категорий работников. Такой анализ позволяет не только выявить динамику и тенденции изменения численности работников, но и оценить характер сдвигов в составе персонала.

Абсолютное изменение численности работников (Ч абс) определяется по формуле 1:

$$\text{Ч абс} = \text{Ч отч} - \text{Ч баз} \quad (1)$$

где, Ч отч — показателями численности отчетного года, чел;

Ч баз — показателями численности прошлого года, чел.

Расчет относительного отклонения (экономии или перерасхода) численности работников производится исходя из скорректированного базисного показателя численности, который затем сравнивают с ее фактическим значением в отчетном периоде, по формуле 2:

$$\text{Ч корр} = \text{Ч баз} - \text{Ч т} \quad (2)$$

$$\text{Ч отн} = \text{Ч баз} - \text{Ч корр}$$

где Ч корр — скорректированная численность работников, чел.;

Литература:

1. Безручко, П. А. Повышаем производительность труда. Международный опыт и российская специфика [Текст] П. А. Безручко // HRTimes. — 2010. — № 17.
2. Опарина, К. Н. Всех не сосчитать [Текст] К. Н. Опарина // Ведомости. — 2011. — № 34.
3. Русак, Е. С. Экономика предприятия [Текст] / Е. С. Русак: Курс лекций. — Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2004. — 244 с.
4. Язенков, Е. И. Применение различных методик в определении оптимальной численности персонала предприятия [Текст] Е. И. Язенков // Российское предпринимательство. — 2012. — № 17 (215). — с. 79–84.

Основные принципы и этапы моделирования информационных систем управленческого учета

Степанова Юлия Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
Шипилова Екатерина Геннадьевна, магистрант
Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г. Ф. Морозова

Повышение эффективности управления является важной комплексной задачей, тесно связанной с развитием и совершенствованием управленческого учета. Однако вопрос о роли, сущности и функциях управленческого учета до последнего времени остается дискуссионным. Это связано не только с разграничением понятий управленческого, бухгалтерского и производственного учета, но и с организацией управленческого учета как важнейшей составной части эффективной системы управления компанией, включающей стадии планирования, контроля и принятия решений.

Ключевые слова: информационные системы, управление, моделирование, экономико-математическое моделирование

Внедрение информационной системы управления компаний, как и любое серьезное преобразование в компании, является сложным и зачастую болезненным про-

цессом. Тем не менее, некоторые проблемы, возникающие при внедрении системы, достаточно хорошо изучены, формализованы и имеют эффективные методологии решения.

Чт — индекс роста объема выполненных работ в сопоставимых ценах.
Сравнение структурных показателей дает возможность определить рациональность соотношения между группами и категориями работников, выявить степень соответствия их числа объему и профилю конкретной деятельности и наметить направления совершенствования кадровой политики.

Использование данного алгоритма, позволит снизить показатель, характеризующий персонал предприятия и его движение — текучесть кадров. Следовательно, сократить большие потери рабочего времени и замотивировать персонал, хорошими условиями труда.

Итак, эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации во многом зависит от персонала, выполняющего все необходимые функции, его численности, состава и рациональности использования работников, поэтому особое значение имеет экономический анализ всех процессов, связанных с использованием такого важного трудового ресурса, как численность работников.

Заблаговременное изучение этих проблем и подготовка к ним значительно облегчают процесс внедрения и повышают эффективность дальнейшего использования системы [1, с. 4].

Рост объема производства, усложнение организационной структуры, противоречивость законодательства привели к диспропорции между возможностями бухгалтерского учета, требованиями налогового законодательства, нуждами экономического анализа и управления. Отсутствие системности в сборе, хранении и переработке информации приводит к значительному увеличению затрат предприятия, а ее недостаточность создает неопределенность в процессах учета, контроля, планирования и выработки управленческих решений. Несоответствие состава и структуры информационных потоков задачам управления, приводит на практике к снижению эффективности оперативного и стратегического управления. Для того, чтобы избежать такой ситуации, необходимо использовать эффективную информационную систему как инструмент управления компанией [2, с. 1].

По своей сути информационная система управления представляет собой совокупность информации, экономико-математических методов и моделей, технических, программных, других технологических средств и специалистов, используемых для обработки информации и принятия управленческих решений [4, с. 303].

Информационная система осуществляет превращение вероятностной системы (стохастической) в детерминированную (с четкими причинно-следственными связями), решая при этом задачи стратегического и тактического планирования и оперативного управления.

С точки зрения решения управленческих задач информационные системы позволяют:

1. усилить степень обоснованности принимаемых решений;

2. принимать своевременные решения по управлению в рыночных условиях;

3. обеспечить рост эффективности управления за счет своевременного представления необходимой информации для руководства;

4. добиться согласованности решения, на различных уровнях управления и в разных структурных подразделениях;

5. обеспечить рост производительности труда за счет своевременной информированности руководства.

Различные информационные системы управленческого учета подлежат процессу моделирования. Правильно построенная модель определяется принципами, которым она должна удовлетворять. Рассмотрим шесть основных принципов в таблице 1.

К построению информационной системы управления нужно приступить на основе анализа исходных данных различных уровней управления, которые уже известны и могут быть получены. Анализ позволит заложить ключевые направления деятельности новой системы.

Сложные системы управления требуют разработки целой иерархии моделей, различающихся уровнем отображаемых функций. Система управления содержит ряд областей, это вся система в целом, ее подсистемы, ее объекты [3, с. 219].

На ряду с принципами выделим и основные этапы моделирования информационных систем управленческого учета, рисунок 1.

1. Детальная проработка и описание будущей системы. Информационная система управления описывается с позиции системного подхода. Исходя из целей устанавливается совокупность областей, систем, подсистем, взаимосвязи между ними, возможные состояния, а также их описательные характеристики.

Таблица 1. Принципы моделирования информационных систем управленческого учета

Принципы моделирования	Наименование	Характеристика принципов
	1. Адекватность	Принцип заключается в соответствии разрабатываемой системы управления целям и задачам компании
	2. Согласованность	Система управления создается для решения конкретного ряда задач. Первые два принципа взаимосвязаны
	3. Адаптивность	Система управления должна полностью соответствовать всем аспектам деятельности предприятия
	4. Точность	Система управления должна быть настолько точной что бы вырабатываемые управленческие решения не оказались слишком затруднительным или неверными
	5. Сбалансированность	В соответствии с эти принципом, система управления должна охватывать все сферы деятельности, учитывая их цели и интересы, что бы не допустить неохваченных областей
	6. Многовариантность	В соответствии с эти принципом, система управления должна иметь запасные пути реализации, в случае, если что-то пошло не так, и что бы не разрабатывать новую сложную систему, а просто выбрать другой вариант из ряда имеющихся.



Рис. 1. Этапы моделирования информационных систем управленческого учета

2. Конкретизация последовательности действий. Данный этап сводится в общих чертах к следующему. На основе детальной проработки и описания будущей системы необходимо определить исходное множество ее характеристик. Для выделения существенных характеристик необходим хотя бы приближенный анализ каждой из них. При проведении анализа необходимо опираться на постановку задач, стоящих перед компанией.

3. Проверка правильности отражения всех параметров. На этом этапе необходимо проверить будущую систему на адекватность. Исходный вариант системы предварительно проверяется по следующим основным аспектам:

- все ли существенные параметры включены в систему?
- нет ли в системе несущественных параметров?
- правильно ли отражены функциональные связи между параметрами?
- правильно ли определены ограничения на значения параметров?

Для проверки рекомендуется привлекать посторонних экспертов, которые не принимают участия в разработке системы управления. Они более объективно рассмотрят систему и заметят ее слабые стороны. По результатам такой проверки системы, принимается решение о возмож-

ности ее практического использования или о проведении корректировки.

4. Корректировка системы. При корректировке системы могут уточняться существенные параметры, ограничения на значения управляемых параметров, показатели исхода операции, связи показателей исхода операции с существенными параметрами, критерий эффективности. После внесения изменений в систему она вновь выполняется третий этап, то есть проверка правильности отражения всех параметров.

5. Оптимизационная адаптация системы. Суть заключительного этапа состоит в том, чтобы максимально упростить систему, при заданном уровне адекватности. Основными показателями, по которым возможна оптимизационная адаптация системы, выступают время и затраты ресурсов для проведения исследований по системе. В основе оптимизационной адаптации системы лежит возможность ее быстрого преобразования из одной формы в другую.

Применяя моделирование в области исследования контрольно-информационных систем управленческого учета также нужно учитывать критерии классификации систем управленческого учета: контроль эффективности использования ресурсов, оценка деятельности структурных

подразделений (сегментов бизнеса) и их руководителей; оценка эффективности управления компанией в целом в краткосрочном и долгосрочном периодах. Согласно первому критерию выделяются: система «стандарт-костинг», нормативный учет, современные системы JIT — система, ABC — система, калькуляционные системы (целевое калькулирование, калькулирование на основе жизненных

стадий продукта). Соответственно, по другим критериям выделяются: хозяйственный и внутрихозяйственный (внутрипроизводственный) учет, традиционная система бюджетирования и по видам деятельности (контрольные системы текущего управленческого учета), система сбалансированных показателей и т. д. (контрольно-информационные системы стратегической направленности).

Литература:

1. Валиулова, А.Р. Управленческий учет как инструмент управления производственно-экономическими системами: организационные аспекты [Текст] / А.Р. Валиулова // Управленческий учет. 2013. № 8. с. 3–13.
2. Основы менеджмента. [Электронный ресурс] / <http://bmanager.ru/>
3. Самарский, А.А., Михайлов А.П. Математическое моделирование. — М.: Физматлит. 2001. — 320 с.
4. Шкарупа С.П. Управленческий учет и стратегический управленческий учет при ведении внешнеэкономической деятельности [Текст] / С.П. Шкарупа // Управленческий учет и финансы. 2013. № 4. с. 302–306.

Применение практики добровольного пожертвования рыболовами-любителями круп для воспроизводства молодежи товарно-промысловых видов рыб в Красносулинском сельском районе Ростовской области

Тенеков Андрей Юрьевич, директор;
Тенеков Сергей Иванович, руководитель отдела патентного поиска;
Соколкова Ольга Ильдаровна, технический директор
Ассоциация молодых ученых «Агентство развития высоких технологий» (г. Ростов-на-Дону)

Кочетов Вадим Леонидович, кандидат экономических наук, профессор директор
ООО «Практическая академия управления и инноваций» (г. Ростов-на-Дону)

Пискунов Андрей Сергеевич, аспирант;
Дроботов Юрий Евгеньевич, аспирант
Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

В научно-исследовательской статье рассматривается переходный период до подписания Президентом Российской Федерации правительственного варианта проекта Федерального закона «О любительском рыболовстве». Процедура добровольного предоставления кормов взамен на предоставление услуги рыбной ловли.

Ключевые слова: *воспроизводство посадочной молодежи товарно-промысловых пород рыб; осуществление бартерных сделок по обмену посадочной молодежи рыб на кормовые рыбные единицы; крупные изделия в обмен на оказание услуги рыболовам-любителям*

Руководствуясь Постановлением Правительства Российской Федерации, основанного на объявлении 2017 года — «Годом экологии в России» и основываясь на письме, подписанном Директором департамента инвестиций и предпринимательства Ростовской области Крыжановским О.П. за № — 20/1412 от 30 июня 2016 года в адрес Ассоциации Молодых Ученых «Агентство Развития Высоких Технологий» был сделан запрос в адрес депутата Государственной Думы Российской Федерации (фракция «Единая Россия») Кобилева Алексея Геннадьевича с просьбой указать вероятный срок рассмотрения в третьем заключительном чтении правительственного варианта проекта Федерального закона Российской Федерации «О любительском рыболовстве».

В данный момент времени решение проблемы воспроизводства посадочной молодежи товарно-промысловых быстрорастущих пород рыб, применительно к каскаду овражно-балочных прудов на территории Ростовской области, может основываться на экономическом сопровождении расчетов с привлечением студентов пятого курса факультетов — технического менеджмента и автоматизации, управления и информационных технологий Донского казачьего института пищевых технологий и бизнеса, являющегося филиалом Московского Государственного Университета технологий и управления имени К.Г. Разумовского. Донской казачий институт имеет кафедры: «Водные ресурсы и аквакультура», «Экономика и корпоративное управление», «Химия и био-

логия», «Технология и товароведение» — что позволяет провести необходимый экономический расчет материальных затрат на ведение запатентованной технологии кормления посадочной молоди товарно-промысловых быстрорастущих пород рыб в специальных промышленных аквариумах до месячного возраста и с последующей реализацией посадочного рыбьего материала на сторону.

С помощью специалистов Некоммерческого предприятия «Единый региональный центр инновационного развития Ростовской области» в лице подразделений: «Региональное представительство «Фонд содействия инновациям»; Региональный Центр Инжиниринга Ростовской области; Центр бизнес-акселерации; Региональный интегрированный центр по Ростовской области; Центр кластерного развития Ростовской области — рассматривается процедура индустриального промышленного кормления, основанная на сложившейся практике рыболовов — любителей, посещающих частные овражно — балочные пруды с каменистым дном и наличием естественных родников и донных ключей в Красносулинском сельском районе Ростовской области. В качестве компенсации за приглашение проведения любительской рыбной ловли на добровольной основе в качестве оплаты за предоставленные услуги рыболовы-любители привозят купленные крупы (на сумму от 300 рублей, что в среднем соответствует себестоимости до 20 кг закупленных круп) и передают ответственному лицу, допущенному к приготовлению рассыпчатого приготавливаемого рыбьего корма по запатентованной технологии из нижеперечисленных предоставленных купленных круп с последующей закладкой в специальные подтопляемые кормушки, используемые для дополнительного внешнего кормления выращиваемой молоди быстро растущих товарно-промысловых пород рыб. В процессе подготовки закладываемого рыбьего корма, запатентованная технология предусматривает замачивание каждой отдельной крупы водными вытяжками и отварами из строго определенных видов дикорастущего лекарственно-технического сырья (произрастающего в зоне овражно-балочных прудов), в результате чего сухой вес определенных видов круп увеличивается в мокром объеме и мокром общем весе от трех до пяти раз, что может соответствовать полученному готовому рыбьему корму весом от 60 до 100 кг. Полученного объема рыбьего корма хватает от 60 до 100 закладок в специальные подтопляемые кормушки вековой разовой закладке до одного кг. Боковые отверстия в специальных подтопляемых кормушках закрываются мелкоячеистой сеткой, позволяющей заплывать в подтопленные кормушки только определенным по размерам растущего тела организма — малькам товарно-промысловых быстрорастущих пород рыб. Через каждый час подтопленные специальные кормушки поднимаются из воды на поверхность для внешнего профилактического осмотра и последующей закладки следующей очередной порции приготовленного корма по запатентованной тех-

нологии и опускаются в воду для последующего кормления молоди быстрорастущих товарно-промысловых пород рыб. Число процедур закладок очередных порций корма в среднем составляет до 10 операций в сутки. Данная запатентованная технология кормления посадочной молоди быстрорастущих товарно-промысловых пород рыб позволяет достигнуть использование приготовленного корма с коэффициентом рентабельности стремящегося к 100 % и при этом кормовые единицы не падают на дно в промышленном аквариуме (полностью исключается дополнительное закисление качества воды в замкнутом объеме специального промышленного аквариума). На данной базе технологий кормления исключаются карантинные желудочно-кишечные заболевания и заражения донными паразитами жаберных щелей развивающейся молоди быстрорастущих товарно-промысловых пород рыб.

Самые простые и доступные по цене покупные крупяные продукты:

Крупа пшено/просо: содержит до 70 % крахмала, 15 % белка, 3 % легко усваиваемого жира, клетчатка, сахар. Макроэлементы — фосфор, калий, кальций, магний, цинк, йод, натрий, бром; незаменимые аминокислоты — треонин, валин, лейцин, гистидин. Витамины — фолиевая кислота, В 1, В 2, РР.

Овсяная крупа/овсяные хлопья: содержит макроэлементы — калий, кальций, магний, фосфор, железо, цинк, селен. Витамины — В 1, В 2, РР, Е, аминокислоту — метионин, растворимую клетчатку — бета-глюкан.

Перловая крупа (из обработанного шлифованного ячменя): содержит макроэлементы — кальций, фосфор, калий, магний, натрий. Микроэлементы — селен, железо, цинк, марганец, медь. Витамины — бета-каротин, тиамин, рибофлавин, пиридоксин, фолиевая кислота, токоферол, филлохинон.

Пшеничная крупа/сечка: содержит растительные жиры, клетчатку, сахар. Макроэлементы — калий, кальций, фосфор, магний, железо. Витамины — В 1, В 2, В 6, С, Е, РР.

Рис дробленный/сечка: содержит макроэлементы — железо, цинк, йод, медь, марганец, селен, хром, фтор, молибден, кремний, никель, кобальт. Витамины — РР, Е, В 1, В 2, В 5, В 6, В 9, Н, холин, растительный белок глютен.

Ржаная крупа: железо, калий, кальций, магний, фосфор, кремний, цинк, марганец, селен. Витамины — В 1, В 2, В 6, РР, ненасыщенные жирные кислоты.

Крупа/сечка из зерен тритикале (гибрид ржи с пшеницей): содержит макроэлементы — фосфор, калий, кальций, медь, цинк, натрий, марганец, железо. Витамины — В 1, В 2, В 5, В 6, В 9, РР, Е. Аминокислоты — лизин, валин, треонин, глицин, аргинин.

Крупа из сечки кукурузы: содержит макроэлементы — железо, кремний, цинк, медь, калий, кальций, фосфор. Витамины — А, Е, РР, полная группа цикла В, каротин.

Естественная кормовая база открытых водоемов по Ростовской области достаточно низкая по объему зоопланктона, в пересчете на гектар площади водоема овражно-балочных прудов — находится значением менее

50 кг. Поэтому для индустриального промышленного рыбоводства применяется апробированная вышеназванная запатентованная технология.

Литература:

1. С. В. Пономарев, Л. Ю. Лагуткина. «Фермерское рыбоводство». Издание «Колос» г. Москва 2008 г. 346 с.
2. И. М. Скурихина, А. П. Нечаев. «Все о пище с точки зрения химика». Издание «Высшая школа» Г. Москва 1991 г. 288 с.
3. Государственные стандарты. Сборник. «Мука. Отруби. Методы анализа». НПК издательство стандартов г. Москва 2001 г. 160 с.
4. Государственные стандарты. Сборник. «Корма. Кормовые добавки, витамины. Технические условия». НПК издательство стандартов г. Москва 2001 г. 158 с.

Методики оценки эффективности рынков услуг в интеграционных объединениях

Хабекиров Мурат Алибекович, аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Для оценки динамики взаимной торговли широко распространено использование следующих двух показателей:

Показатель открытости экономики представляет собой отношение объема взаимной торговли (торговля с членами интеграционного объединения) товарами к ВВП:

$$TO = X_{int} + M_{int} / GDP, \quad (1)$$

где X_{int} — экспорт в страны интеграционного объединения (в долларах США), M_{int} — импорт из стран интеграционного объединения (в долларах США), GDP — ВВП страны (в долларах США).

Показатель значимости взаимной торговли товарами определяет долю оборота взаимной торговли в общем обороте торговли:

$$TI = X_{int} + M_{int} / X_{all} + M_{all}, \quad (2)$$

где X_{all} — экспорт из страны всего, M_{all} — импорт в страну всего.

Основными показателями для оценки эффективности рынков услуг в интеграционных объединениях являются наблюдаемые в динамике показатели внешней торговли услугами: абсолютные объемы и доля услуг в общем объеме внешней торговли товарами и услугами; абсолютные объемы экспорта, импорта и баланса торговли услугами; доля экспорта коммерческих услуг в ВВП; отраслевая структура экспорта и импорта услуг; темпы прироста экспорта и импорта услуг.

Для оценки конъюнктуры на рынке услуг ЕАЭС целесообразно анализировать в динамике долю добавленной стоимости в сфере услуг от общей добавленной стоимости; долю занятых в сфере услуг от общего числа занятых; стоимость платных услуг населению; отраслевую структуру услуг. Для оценки концентрации рынка услуг — неравномерности распределения внешнеторговых операций по

торгующим странам — целесообразно использовать индекс концентрации рынка Херфиндала-Хиршмана:

$$HHI = \sum_{i=1}^n (X_i/X)^2, \quad (3)$$

где n — количество стран участниц, X_i/X — доля i -й страны в общем объеме международной торговли X (в импорте, экспорте или обороте), выраженная в процентах.

В соответствии со значениями индекса выделяют высокую ($1800 < HHI < 10000$), умеренную ($1000 < HHI < 1800$) и низкую ($HHI < 1000$) концентрацию рынков.

Движение в направлении формирующегося Евразийского Экономического Союза представляет собой одну из ключевых проблем евразийской континентальной интеграции, представленный параграф посвящен методологическим аспектам оценки эффективности рынков услуг в интеграционных объединениях ЕАЭС.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) — молодое интеграционное объединение, созданное с целью помочь его странам-участницам реализовать свой экономический потенциал и потенциал хозяйственных связей внутри региона, создать условия для повышения глобальной конкурентоспособности. Единый рынок товаров, услуг, капитала и труда является сердцевиной интеграционного проекта.

Сегодня ЕАЭС — с его ВВП в размере 2,2 трлн. долларов США и 182 млн. человек (92,9 млн. человек экономически активного населения) — не представляет собой самодостаточный рынок. Это всего 3,2% мирового ВВП. В то же время, в ВВП ЕАЭС доля России составляет около 90%. Ее промышленность и агропромышленный комплекс — более 65% ВВП экономики ЕАЭС. Доля минеральных продуктов, металлов, драгоценных камней в экспорте Казахстана и России — 90 и 80% соответственно. Машины и оборудование составляют значительную часть

импорта для всех трех стран [4]. Приведенные данные говорят о доминировании сырьевой модели экономики, что в современных условиях не является позитивным фактором для устойчивого долгосрочного развития союза. Основная задача ЕАЭС в среднесрочной перспективе, исходя из ранее изложенного, состоит в достижении системной кон-

курентоспособности за счет синергетического эффекта и постепенного перехода на инновационную модель развития экономики.

Дальнейшее развитие евразийской интеграции зависит от того, насколько успешной будет реальная «интеграция снизу» — рост взаимной торговли.

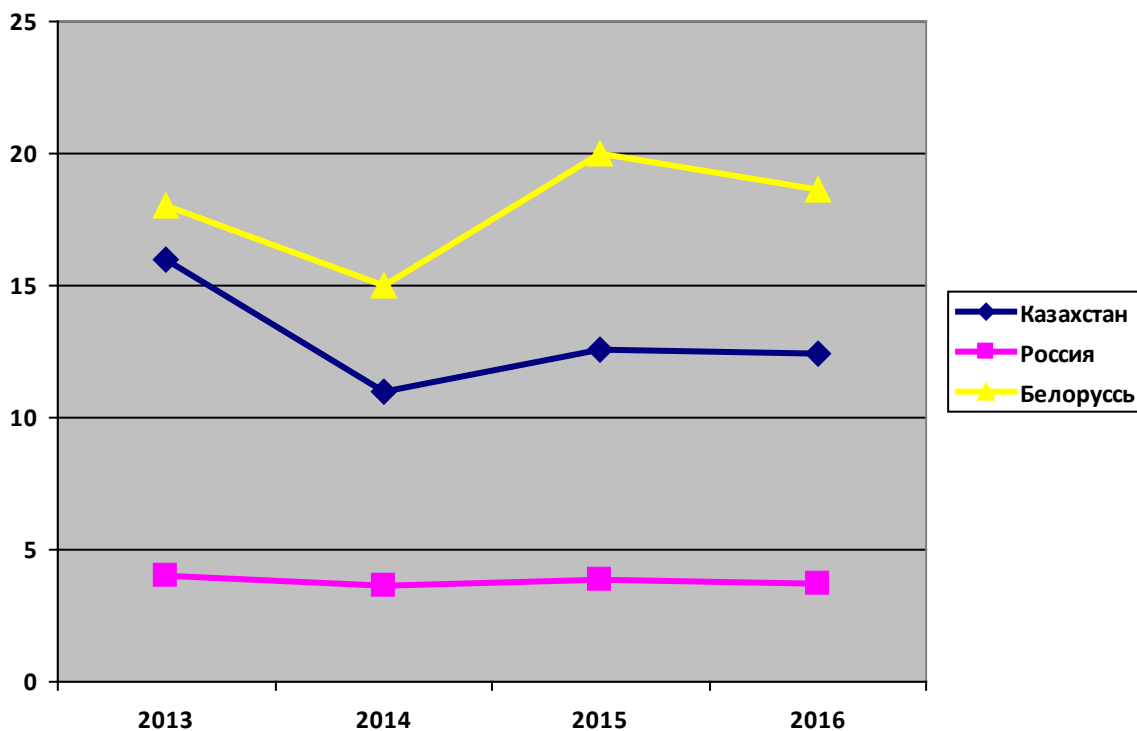


Рис. 1. Показатель взаимной открытости экономик

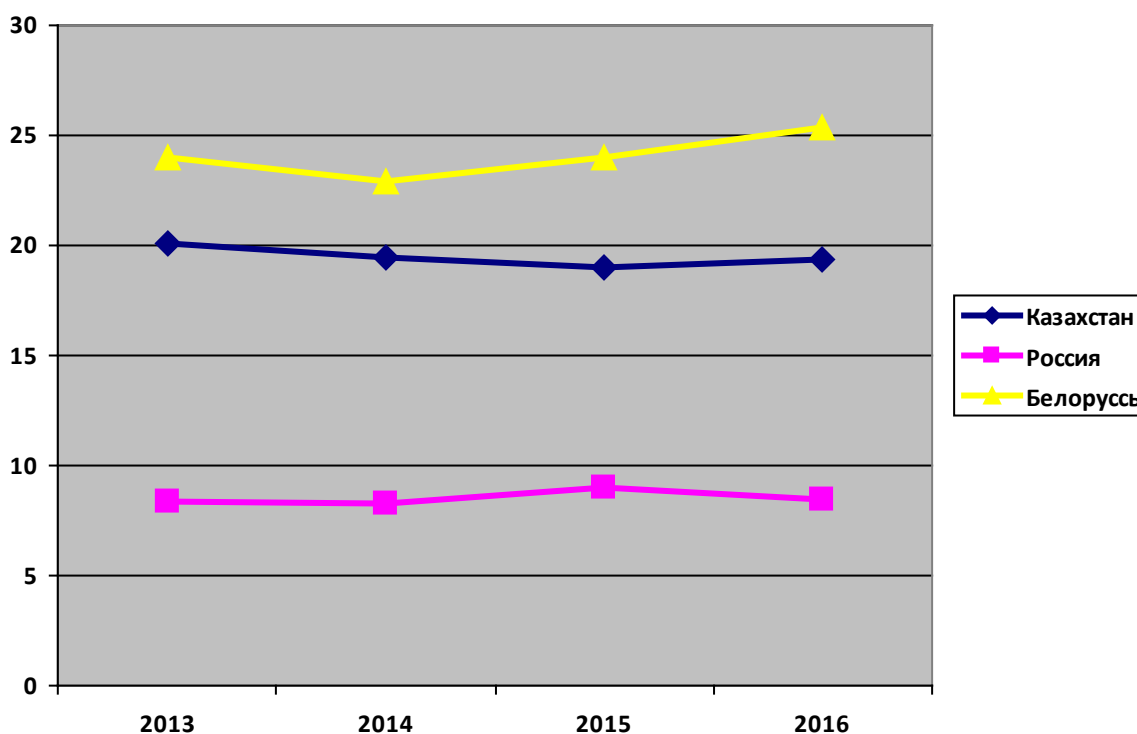


Рис. 2. Показатель значимости взаимной торговли услугами

Так, темпы роста валового внутреннего продукта государств Союза в 2014 г. снизились до 1,1 %, при этом в Республике Армения они составили 4,0 %, Республике Беларусь — 1,6 %, Республике Казахстан — 4,3 %, Российской Федерации — 0,6 %. Невысокими остаются темпы промышленного роста. По итогам 2014 г. объем промышленного производства в целом по Союзу увеличился на 1,6 %, при этом в Республике Армения увеличение составило 2,7 %, Республике Беларусь — 1,9 %, Республике Казахстан — 0,2 %, Российской Федерации — 1,7 % [9].

В таблице 2 приведены данные товарооборота между Беларуссией, Казахстаном и Россией, а также рассмотрены показатели внешней торговли каждой из стран.

Для понимания уровня экономической взаимозависимости в таблице 3 приведены данные двусторонней торговли в рамках ЕАЭС.

Следует отметить, что для России доля внешней торговли со странами СНГ в общем объеме внешней торговли составляет 14 %. При этом для Беларуссии и Казахстана аналогичные доли составляют 60 и 25 % со-

ответственно. Доля белорусских и казахстанских товаров в импорте России — 5 и 2 %; при этом доля российских товаров в белорусском импорте составляет 53, а в казахстанском — 37 %. Экспорт товаров в Беларуссию и Казахстан — это 4,4 и 3,4 % от общего российского экспорта соответственно. Доля экспорта в Россию от общих объемов экспорта Беларуссии и Казахстана — 45 и 7 % [2]. Стоит рассмотреть структуру торговых партнеров каждой из стран и степень диверсификации внешней торговли (табл. 4).

Можно отметить, исходя из приведенных данных, что экономические связи России со странами СНГ имеют хоть и глубоко интегрированный, но не главный характер. Доля российского импорта и экспорта, приходящаяся на Беларуссию и Казахстан, незначительна. Из этого можно сделать вывод, что для России ЕАЭС является больше политическим проектом, чем экономическим. Надо сказать, что экономические связи между странами внутри союза очень разнородны, размеры экономик различаются в десятки раз. Объемы же торговли между Беларуссией и Казах-

Таблица 1. Индикаторы социально-экономического развития стран ЕАЭС, 2015 год

Наименование показателя		Армения	Белоруссия	Казахстан ¹	Киргизия ²	Россия
ВВП	Номинальный, млрд долл. США	10,3	76,1	212,3	7,4	1857,5
	По ППС, млрд долл.	24,3	172,0	418,5	19,2	3564,5
	Номинальный, на душу населения, долл. США	3121,2	8041,7	12183,5	1298,6	12926,0
	Реальный, средний рост за 2011–2015 г.	4,2	3,5	6,0	3,7	2,8
Численность населения, млн чел.		3,3	9,5	17,4	5,7	143,7
Объем внешней торговли, млрд долл. США		5,9	77,2	105,0	7,4	805,8

Таблица 2. ВВП и товарооборот стран ЕАЭС, млрд долл. (2015 г.)

Страна	ВВП	ВВП по ППС	Импорт и экспорт	Общее торговое сальдо	Товарооборот с СНГ	Торговое сальдо с СНГ
Россия	2118	2556	844	+208	114,8	+32,2
Казахстан	220	247	133,5	+35,9	33,6	-7,1
Белоруссия	71,7	149	80,2	-0,3	48,2	-2,2

Таблица 3. Данные двусторонней торговли, млрд долл. (2015 г.)

В	Россия			Белоруссия		
	Экспорт	Импорт	Сальдо	Экспорт	Импорт	Сальдо
Белоруссия	16,84	22,9	-0,06	-	-	-
Казахстан	5,88	18	-12,12	0,058	0,698	-0,64

¹ Оборот внешней торговли рассчитан на основе данных ЕЭК по внешнеторговому обороту с третьими странами и обороту взаимной торговли.

² Данные по объему внешней торговли рассчитаны на основе платежного баланса Киргизии. Источник: МВФ, национальные статистические ведомства, ЕЭК, расчеты ЕАБР.

Таблица 4. Основные внешнеторговые партнеры стран и товарооборот, млрд долл. (2015 г.)

Россия		Белоруссия		Казахстан	
Страна	Товарооборот	Страна	Товарооборот	Страна	Товарооборот
Китай	88,8	Россия	39,2	Россия	23,9
Нидерланды	75,9	Украина	7,65	Китай	22,7
Германия	74,9	Германия	4,7	Италия	17,5
Италия	53,9	Нидерланды	3,77	Нидерланды	10,2
Украина	40,6	Латвия	3,5	Франция	6,6

станом незначительны. Торговая зависимость Белоруссии от России как по экспорту, так и по импорту довольно высока; при этом структура внешних торговых партнеров не диверсифицирована.

У Казахстана и Белоруссии с Россией — значительное негативное торговое сальдо. Россия для данных стран является торговым партнером № 1, причем Казахстан наименее зависим от торговли с Россией и имеет диверсифицированную структуру торговых партнеров. Казахстан, имеющий в восемь раз меньший товарооборот, чем Россия, отличает достаточное позитивное торговое сальдо за счет торговли со странами вне зоны ЕАЭС. К этому следует добавить тесные торговые отношения с Китаем и другими странами-соседями. Это государство способно проводить самостоятельную политику; плюс ко всему, оно занимает сильные позиции в регионе. Что касается усиления кооперации в рамках ЕАЭС, то Казахстану выгодна совместная деятельность с Россией по добыче углеводородов и редкоземельных ископаемых, а также кооперация в сфере логистики и транспортных коммуникаций: она усиливает позиции стран на мировом рынке. При этом Казахстану экономически более выгодно сотрудничать с Китаем, нежели с Россией: это дает ему возможность не только увеличить товарообороты в ближайшей перспективе, но и выйти, через КНР, на рынки Юго-Восточной Азии. К тому же, в правительстве республики присутствует сильное китайское лобби [3]. Среди представителей крупного бизнеса Казахстана существуют опасения по поводу увеличивающейся экспансии российского бизнеса и усиления его влияния внутри страны. Данную тенденцию нельзя назвать позитивной для развития страны. Президент Казахстана предупредил, что если участие в любых международных объединениях будет угрожать казахстанскому суверенитету, страна незамедлительно покинет любое интеграционное объединение. Следует отметить, что Казахстан имеет выгодное географическое расположение и, в силу этого, может стать мощным транзитным государством: в первую очередь речь идет о предложенном Президентом Казахстана проекте «Шелковый путь» — автомагистрали из Западной Европы, через Россию, в Китай. Данную инициативу целиком и полностью поддерживают и китайская, и российская стороны.

Тенденции развития рынков коммерческих услуг стран ЕАЭС формируются под воздействием внешних факторов,

определяемых, в частности, структурными изменениями во внешней торговле услугами крупнейших экономик мира. В то же время выявленные тенденции и закономерности глобализации рынков услуг указывают перспективные направления развития рынков ЕАЭС. Развитие интеграционных процессов на рынках услуг ЕАЭС служит интересам социально-экономического развития России в новых экономических условиях. В России период роста экспорта и импорта услуг сменился спадом с опережающим падением импорта, что предопределило сокращение абсолютной величины отрицательного баланса торговли коммерческими услугами. В Армении, Белоруссии и Кыргызстане баланс экспорта и импорта существенно не менялся, но только в Белоруссии баланс оставался стабильно положительным при одновременном росте, как экспорта, так и импорта. В Казахстане наблюдалось ускорение роста объема экспорта коммерческих услуг.

Для каждой из пяти стран ЕАЭС проанализированы отрасли услуг, в которых объемы экспорта и/или импорта услуг за 2011–2015 гг. увеличились наиболее существенно. В России наибольшим изменениям были подвержены объемы экспорта и импорта услуг, относящихся к конкурентным преимуществам развитых стран: услуг по техническому обслуживанию и ремонту товаров и компьютерных услуг, входящих в категорию телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг. Для этих услуг объем экспорта превышал объем импорта на всем периоде наблюдения. В 2015 году доля экспорта этих услуг в общем объеме экспорта коммерческих услуг составила 2,58% для услуг по техническому обслуживанию и ремонту и 4,08% для компьютерных услуг. В странах ЕАЭС в наибольшей степени интегрированы рынки строительных услуг (ННІ составляет 9150 для экспорта и 8616 для импорта). Полученные данные позволяют определить перспективные направления интеграции. В отличие от ситуации, наблюдавшейся в отраслях услуг крупнейших экономик мира, в ЕАЭС по-прежнему отмечается рост в объемах услуг, связанных со строительством. Совместные строительные проекты остаются актуальными. Имеет хорошие перспективы совместные проекты с Белоруссией в сфере телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг. Нужно учитывать, что в Белоруссии объем экспорта этих услуг существенно превышает объем импорта. Армения и Кыргызстан могут стать для России перспективными направлениями туризма.

В работе уточнено понятие экономической интеграции рынка услуг с позиций системного подхода к исследованию экономических процессов. Представлен оригинальный взгляд на природу и определяющие черты интеграционных процессов.

Рамки теории экономической интеграции была заложена Джейкобом Винером (1950), которые определили создание торговли товарами и услугами. Он оценивал торговые потоки между государствами до и после их объединения, и сравнил их с остальным миром. Его результаты до сих пор являются основой теории экономической интеграции. Следующие попытки расширить статический анализ в отношении оценки рынков услуг в интеграционных объединениях не были столь успешными.

Итак, при оценке эффективности рынков услуг в интеграционных объединениях важно учитывать, что по мере роста экономической интеграции, барьеры торговли между рынками уменьшаются. Наднациональные общие рынки, с их свободным перемещения экономических факторов через национальные границы, естественно, порождают спрос на дальнейшую интеграцию, а не только с экономической точки (через валютные союзы), но и политически, и, таким образом, что экономические сообщества естественным образом превращаются в политические союзы.

Динамическая часть теории международной экономической интеграции были введены Р. Далимов. Это обеспечило междисциплинарный подход к ранее статической теории международной экономической интеграции, показывая, какие эффекты происходят из-за экономической интеграции на единый рынок услуг:

— Динамика ВВП;

— Динамика цен на продукцию/услуги и динамическая матрица выходов экономики;

— Региональной и межрегиональной миграции дохода труда и добавленной стоимости, а также в торговле и создание эффектов отвлечения торговли (межрегиональные выходные потоки).

Динамический анализ начался с новым определением валового внутреннего продукта (ВВП), как разница между совокупным доходом секторов и инвестиций (модификация определения добавленной стоимости ВВП). Удалось аналитически доказать, что все государства выигрывают от экономического объединения, с более крупными государства получают меньше роста ВВП и производительности, и наоборот относительно выгоды для меньших государств. Хотя этот факт был эмпирически известен, что в течение многих десятилетий.

Еще один важный вывод — прямая связь между динамикой макро- и микро-экономических параметров, таких как развитие промышленных кластеров и временных и пространственных динамики ВВП в. В частности, динамический подход аналитически описывает основные особенности теории конкуренции. Майкл Портер, заявил, что промышленные кластеры развиваются из первичных образований, постепенно расширяются в пределах их географической близости (установлено, что географическое расширение промышленных кластеров идет параллельно с повышением их производительности и технологических инноваций).

Автором разработана общая методика оценки эффективности рынков услуг в интеграционных объединениях. В рамках данной схемы конкретизированы наиболее эффективные для каждого этапа исследования методы.

Таблица 5. Общая схема исследования эффективности рынков услуг в интеграционных объединениях

Этап	Название	Основные методы
I	Предварительный анализ	Историко-институциональный анализ Кластерный анализ структуры объединения
II	Анализ рынков услуг интеграционных объединений	Система индикаторов экономической интеграции Гравитационные модели межстранового взаимодействия

Данная методика полностью согласуется с предложенной автором последовательностью этапов эффективности рынков услуг в интеграционных объединениях.

Для вычисления значения показателя обобщенной ретроспективной оценки привлекательности рынков по показателю превышения ожидаемого прироста объема услуг в денежном выражении. необходимо определить коэффициенты роста объемов экспорта и импорта коммерческих услуг (значения суммарных объемов для всех анализируемых стран 2016 г.). Далее для каждой категории услуг необходимо определить ожидаемые объемы экспорта и импорта услуг. Для этого значения объемов 2012 года умножаются на соответствующий коэффициент (один коэффициент используется для импорта, другой — для

экспорта). Затем для вычисления значений показателя привлекательности отраслевых рынков вычисляется разность наблюдаемых в 2014 году объемов услуг и ожидаемых объемов. Используются соотношения:

$$Q_{imp} = S_{imp, com, 2016} / S_{imp, com, 2012}, \quad (4)$$

$$Q_{exp} = S_{exp, com, 2016} / S_{exp, com, 2012}, \quad (5)$$

$$P_{imp, j} = S_{imp, j, 2016} - Q_{imp} * S_{imp, j, 2012}, \quad (6)$$

$$P_{exp, j} = S_{exp, j, 2016} - Q_{exp} * S_{exp, j, 2012}, \quad (7)$$

где $j=1, \dots, n$ — номер вида услуг; n — количество видов услуг; $S_{imp, com, 2016}, S_{imp, com, 2012}$ — объемы импорта, $S_{exp, com, 2016}, S_{exp, com, 2012}$ — объемы экспорта коммерческих услуг в текущих ценах в 2016 и 2012 годах; Q_{imp}, Q_{exp} — коэффициенты роста импорта экспорта коммерческих услуг за период с 2012 по 2016 год;

Pimp, j, Pexp, j — искомые показатели привлекательности отраслевых рынков услуг вида j для импорта и экспорта.

Выявлена неблагоприятная конъюнктура рынка строительных услуг. Наибольшей привлекательностью в ЕАЭС

обладают рынки телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг (по экспорту +1177 млн. долл., по импорту +653 млн. долл.), строительных услуг (по экспорту +1187 млн. долл., по импорту +430 млн. долл.).

Таблица 6. Базовая система индикаторов эффективности рынков услуг в интеграционных объединениях

Категория		Показатели	
		Абсолютные	Относительные
Общая характеристика		Число стран-участниц Численность населения стран-участниц Размеры экономик стран-участниц (ВВП) Совокупный экспорт/импорт	Относительные размеры экономик стран-участниц (доля в ВВП) Доля населения объединения в населении мира Уровень социально-экономического развития (ВВП на д. н.) Темпы экономического развития (темпы прироста ВВП) Доля в мировом экспорте/импорте
Интеграция рынков	Товаров и услуг	Объем внутрирегиональной торговли	Доля внутрирегиональной торговли Интенсивность внутрирегиональной торговли Концентрация внутрирегиональной торговли
	Факторов производства	Объем внутрирегиональных ПИИ Численность внутрирегиональных мигрантов	Доля внутрирегиональных ПИИ Доля внутрирегиональных мигрантов Концентрация внутрирегиональных ПИИ

В качестве индикатора колебания деловой активности на рынке услуг целесообразно использовать определяемый банком HSBC индекс деловой активности — PMI. При расчете индекса для стран интеграционных объединений, в частности ЕАЭС, следует анализировать потребительские, финансовые, страховые, информационные и телекоммуникационные, транспортные услуги и услуги в области недвижимости. При вычислении индекса для России анкетируются компании, занятые в таких сферах, как недвижимость, финансовое посредничество, отели и рестораны, транспорт и логистика, профессиональные, почтовые и телекоммуникационные, потребительские услуги.

Проведенный в данном параграфе диссертации анализ теоретических и эмпирических исследований, посвященных оценкам эффективности рынков услуг в интеграционных объединениях, показывает, что целесообразно использовать различные методы количественного анализа. Это позволяет рассмотреть многообразные последствия экономической интеграции для рынков услуг и получить более надежные оценки. Выбор каждого метода будет определяться решаемыми задачами на каждом конкретном этапе исследования, а также доступностью данных. В частности, для оценки эффективности рынков услуг в интеграционных объединениях на стадии анализа ex-ante целесообразно использовать:

— несложные и информативные методы, основанные на расчетах индексов. Они позволят оценить схожесть экспортных и импортных профилей, имеющиеся у стран ЕАЭС выявленные сравнительные преимущества в торговле услугами;

— более сложные методы, в частности, вычисляемые модели общего и частичного равновесия рынка услуг. Они

позволяют осуществлять сценарную оценку статических эффектов как от простых форм интеграции, так и от более глубоких форм соглашений, связанных с устранением ограничений на движение услуг и товаров, гармонизации законодательства и так далее. Однако при использовании данных моделей следует иметь в виду, что они имеют ряд ограничений;

— гравитационные модели, которые позволяют экстраполировать уже проявившиеся эффекты в результате различных соглашений о свободной торговле в других странах и их блоках на анализируемое региональное торговое соглашение и рассчитать последствия интеграционных инициатив на рынки услуг. Кроме того, эти модели дают возможность оценить неиспользуемый потенциал из-за отсутствия членства в том или ином интеграционном объединении;

— комплекс методов, включающих в себя прямые оценки на основе опросов предприятий, гравитационные модели и вычисляемые модели общего равновесия, такой подход необходим в связи со сложностью инвентаризации и количественной оценки данных методов.

Одним из ключевых показателей степени торговой интегрированности объединения является доля внутрирегиональной торговли в общем объеме внешней торговли. Динамика данного показателя представлена на рис. 3. Автором также были рассчитаны значения индекса интенсивности внутрирегиональной торговли (~4,1) индекса Херфиндаля-Хиршмана (0,12) и индекса торговой энтропии (0,76).

Невысокие показатели внутрирегиональной торговли контрастируют с достаточно низким уровнем концентрации этого показателя, а также высокими показателями

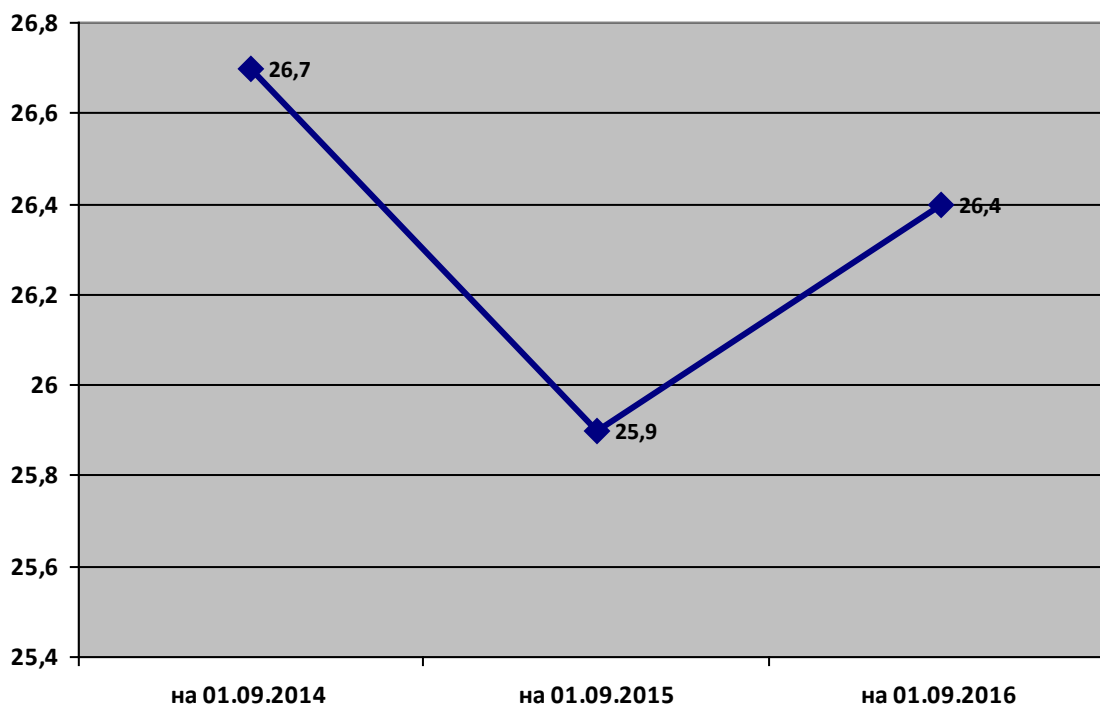


Рис. 3. Динамика доли внутрирегиональной торговли ЕАЭС, 2014–2016 гг.

Источник: построено автором по данным Asia Regional Integration Center Integration Indicators Database

интенсивности внутрирегиональной торговли. Из этого следует, что взаимная торговля стран ЕАЭС заметно превышает долю ЕАЭС в мировой торговле, а значит, существенна для стран ЕАЭС.

Итоги реализации проекта евразийской экономической интеграции подтвердили его востребованность и жизнеспособность. За период функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства улучшилась структура взаимной торговли между нашими странами. Так, в соответствии с данными Евразийской экономической комиссии, в 2016 г. по сравнению с предыдущим 2015 годом возросли доли взаимной торговли такими товарными группами, как продовольственные товары и сель-

скохозяйственное сырье (с 12,7 до 14%), машины, оборудование и транспортные средства (с 20,4 до 20,7%) при одновременном снижении удельного веса минеральных продуктов (включая топливно-энергетические товары) — с 32,6 до 30,7%. Евразийская интеграция способствует повышению качества экономического роста государств-участников, структурным преобразованиям национальных экономик, реализации перспективных совместных проектов.

Разработка методических подходов к анализу и оценке эффективности рынков услуг в интеграционных объединениях необходима в интересах выявления интенсивных факторов экономического роста.

Литература:

1. Аналитический доклад международного дискуссионного клуба «Валдай» (2015) К Великому океану-3: Экономический пояс «Шелкового пути» и приоритеты совместного развития евразийских государств. Доступно на: <http://ru.scribd.com/doc/267512695/К-Великому-океану-3-Создание-Центральной-Евразии>.
2. Быркова, Е.А. Статистика внешней торговли РФ: ключевые показатели и цифры. [Электронный ресурс] // Провед. рф. URL: <http://xn—b1ae2adf4f.xn—p1ai/analytics/research/10888-statistika-vneshney-topgovli-possii>.
3. Чинсун, В. Шуцунь В. Перспективы Евразийского интеграционного проекта и Китай. [Электронный ресурс] // Свободная мысль. URL: <http://svom.info/entry/315perspektivy-evrazijskogo-integracionnogo-proekta-i/>
4. Чаргазия, Г.Г. Развитие российской внешней торговли услугами в условиях изменения экономической конъюнктуры. // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2015. — № 3 (93). — с. 154–158.
5. Винокуров, Е. (ред.) (2010) Система индикаторов евразийской интеграции. Алматы: ЕАБР.
6. Договор о Евразийском экономическом союзе. М., 2014. — 680 с.
7. Построение модели вычислительного общего равновесия для оценки отраслевых и региональных последствий заключения Россией внешнеторговых соглашений с другими странами. отчет о научно-исследовательской работе № 1108–09–07. Москва.

8. Проблемы применения вычислимых моделей общего равновесия для прогнозирования экономической динамики. доступно на: <http://www.esfor.ru/pdf.php?id=2009/2/02>.
9. Социально-экономическое положение государств — членов Таможенного союза и Единого экономического пространства. URL: <http://www.eurasiancommission.org>.
10. Финансовая статистика Таможенного союза и Единого экономического пространства. Оперативные данные за 2015 год: стат. сб. М.: 2016—74 с.
11. ЦИИ ЕАБР (2014) Интеграционный барометр ЕАБР-2014. Доклад № 25. Санкт-Петербург: ЦИИ ЕАБР. Доступно на: http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/integration_barometer/index.php?id_16=42458.
12. ЦИИ ЕАБР (2014) Количественный анализ экономической интеграции Европейского союза и Евразийского экономического союза: методологические подходы. Доклад № 23. Санкт-Петербург: ЦИИ ЕАБР. Доступно на: [http://eabr.org/general/upload/CII %20- %20izdania/2014/Колич %20 анализ %20эк %20 интеграции/doklad_23_ru_preview_web1.pdf](http://eabr.org/general/upload/CII%20-%20izdania/2014/Колич%20анализ%20эк%20интеграции/doklad_23_ru_preview_web1.pdf)
13. ЦИИ ЕАБР (2014) Мониторинг прямых инвестиций России, Беларуси, Казахстана и Украины в странах Евразии. Доклад № 28. Санкт-Петербург: ЦИИ ЕАБР. Доступно на: [http://eabr.org/general/upload/CII %20- %20 izdania/2014/МПИ-2014/doklad_28_preview.pdf](http://eabr.org/general/upload/CII%20-%20izdania/2014/МПИ-2014/doklad_28_preview.pdf).
14. ЦИИ ЕАБР (2015) Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ. Доклад № 32. Санкт-Петербург: ЦИИ ЕАБР. Доступно на: [http://www.eabr.org/general/upload/CII %20- %20izdania/MonitoringVzaimnikhInvesticii/2015.MVI_2015_Ezhegodnyy_Doklad_rus.pdf](http://www.eabr.org/general/upload/CII%20-%20izdania/MonitoringVzaimnikhInvesticii/2015.MVI_2015_Ezhegodnyy_Doklad_rus.pdf).
15. ЦИИ ЕАБР (2015) Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕАЭС. Доклад № 29. Санкт-Петербург: ЦИИ ЕАБР. Доступно на: [http://eabr.org/general/upload/CII %20- %20izdania/2015/НТБ-29/doklad_29_preview.pdf](http://eabr.org/general/upload/CII%20-%20izdania/2015/НТБ-29/doklad_29_preview.pdf).
16. Экономика и финансовая политика // Евразийская экономическая интеграция: цифры и факты. 2015. — с. 44.
17. Vinokurov, E., Libman, A. (2014) Do Economic Crises Impede or Advance Regional Economic Integration in the Post-Soviet Space? Post-Communist Economies. Vol. 26 (3): 341—358.

Институт сити-менеджмента на примере Екатеринбурга

Хэнсен Павел Владиславович, студент

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

В данной статье раскрывается понятие сити-менеджмента, проводится анализ законодательных актов, регулирующих деятельность городских управляющих, выявляются особенности и основные преимущества данного института власти на примере Екатеринбурга.

Ключевые слова: *городской управляющий, сити-менеджер, институт сити-менеджмента, местное самоуправление, Екатеринбург*

С начала 2000-х годов в Российской Федерации уделяется все больше внимания улучшению системы государственной власти с целью повышения ее эффективности. Этот процесс затронул и органы местного самоуправления.

Начиная с 1 января 2006 г. на территории РФ действует новая редакция федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», внесшая значительные изменения в структуру управления муниципальным образованием. Одним из ключевых нововведений стало появление возможности занимать пост главы местной администрации не непосредственным главой города, а лицом, нанимаемым на эту должность по контракту [1].

Назначение на должность главы администрации на контрактной основе производится после конкурсного от-

бора специальной комиссией. Согласно законодательству, данная комиссия должна состоять из двух частей: половина членов назначается местным представительным органом, оставшаяся половина высшим должностным лицом субъекта РФ, за исключением предусмотренных законом случаев. Порядок проведения конкурса, общее количество членов конкурсной комиссии, критерии оценки кандидатов — устанавливаются представительным органом муниципалитета [2].

После проведения конкурсного отбора, комиссия объявляет представительному органу кандидатов, из которых последний производит назначение на должность главы администрации [2].

Срок исполнения обязанностей наемного главы администрации, так называемого «городского управляющего», регламентируется законом «Об общих принципах орга-

низации местного самоуправления в Российской Федерации» и уставом муниципального образования. Согласно названным документам, контракт с городским управляющим заключается на срок полномочий представительного органа муниципалитета, при этом он не может быть менее двух лет [2].

Опыт внедрения института «сити-менеджмента» был перенят у ряда западных стран, где эта система активно применяется. Как пишет Ричард Стиллман в журнале «Public Managment», применение городских управляющих началось еще в 1908 году в Стонтоне, США. Эксперимент показал эффективность данной системы муниципального управления, что привело к повсеместному ее применению в ряде других городов на территории США [3].

В Екатеринбурге практика применения сити-менеджеров началась с 12 октября 2010 года, когда депутатами городской Думы были приняты поправки к Уставу Екатеринбурга, касающиеся поста главы администрации. Полномочия главы города стали возлагаться на председателя городской Думы, а должность главы городской исполнительной власти стала контрактной [4].

Уставом города зафиксированы основные требования к кандидатам на должность главы Администрации [5]:

1. Наличие высшего профессионального образования
2. Стаж муниципальной / государственной службы не менее шести лет, либо семи лет по специальности
3. Возрастной ценз — возраст кандидата не может быть меньше 35 лет
4. Срок проживания в г. Екатеринбурге не менее десяти лет в совокупности (на момент подачи заявления для участия в конкурсе)
5. Стаж работы на руководящих должностях в органах местного самоуправления / органах государственной власти / организациях, деятельность которых относится к областям промышленного производства, права, либо финансов — не менее пяти лет
6. Знание законодательства Российской Федерации

Помимо основных федеральных законов, рамки деятельности городского управляющего регламентируется Уставом Екатеринбурга. Полномочия главы Администрации ориентированы на регулирование экономической, хозяйственной сферы управления городом, среди них: разработка проекта бюджета, планов развития муниципального образования, внесение в городскую Думу проектов решений, связанных с распоряжением имуществом муниципалитета, принятие решений по вопросам землепользования и застройки территории города и так далее [5].

Согласно одному из важнейших пунктов, регламентирующих деятельность городского управляющего, пункту 8 статьи 38 Устава города Екатеринбурга, глава Администрации подконтролен и подотчетен городской Думе [5].

Внедрение института городских управляющих в городскую вертикаль власти обуславливается рядом преимуществ данной системы, среди которых и условное разделение сфер деятельности руководителей города: глава города занимается координацией политической жизни муниципалитета, городской управляющий — экономической, что позволяет увеличить эффективность работы обоих.

Одним из преимуществ института сити-менеджмента можно назвать гарантированность профессионального уровня управленца, который четко зафиксирован в условиях конкурса на должность главы администрации, чего нельзя сказать о мэре. Рамки деятельности первого, за которые он не может выходить, четко регламентированы контрактом, что исключает конфликты с местным представительным органом, связанные с вопросами полномочий [6].

Городской управляющий, как уже сказано, несет ответственность за свои решения перед представительным органом муниципалитета. Это дает возможность регулировать деятельность главы администрации, так как в случае его неэффективной работы контракт может быть расторгнут. Некоторые эксперты приходят к выводу, что городской управляющий — «оптимальная форма для управления городским хозяйством» [7].

С финансовой точки зрения, проведение конкурса на должность главы местной администрации преобладает над процедурой проведения выборов мэра, так как требует гораздо меньших затрат бюджетных средств [6].

Помимо основных преимуществ, в данной системе управления муниципальным образованием имеются свои недостатки. Недолговечность заключаемого контракта и отсутствие закрепленных в нормативных актах условий для его продления отражаются на отношении городского управляющего к перспективным проектам, над которыми требуется работать гораздо больше времени, чем длится срок контракта [8].

Директор Уральского Института муниципального управления отмечает, что у института сити-менеджмента в «основе заложен конфликт интересов». По его мнению, между избранным главой муниципалитета и городским управляющим, распоряжающимся финансовыми ресурсами, происходит конфликт по поводу разделения полномочий и формирования местного бюджета, что отрицательно сказывается на управлении городом [9].

Таким образом, новая система управления муниципальными образованиями, применяемая в Российской Федерации отвечает основным требованиям современных городов. Полномочия наемного главы администрации не предусматривают участие в политической жизни муниципалитета, делая акцент на управлении экономикой. Эффективность работы городского управляющего определяется рядом факторов, среди которых проведение специального конкурса по отбору кандидатов, зависимость от местного представительного органа и полная ему подотчетность.

Литература:

1. Федеральный закон от 6.10.2003 N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (в ред. от 6.10.2003) // «Российская газета», N 3316, 8.10.2003
2. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/ (дата обращения: 12.02.2017).
3. Richard Stillman. 1914: Celebrating the Centennial of ICMA and Modern American Government // Public Management. — 2014. — № 8. — с. 43–48.
4. Депутаты Гордумы Екатеринбурга одобрили введение поста сити-менеджера // Сетевое издание «Е1. РУ Екатеринбург Онлайн». URL: http://www.e1.ru/news/spool/news_id-336693.html (дата обращения: 16.02.2017).
5. Устав муниципального образования «город Екатеринбург» от 30.06.2005 (в ред. от 27.12.2016) // Официальный сайт Екатеринбургская городская Дума. URL: <http://www.egd.ru/docs/rules> (дата обращения: 1.02.2017).
6. Должность сити-менеджера, ее отличия от должности мэра города. Справка // Сетевое издание «РИА Новости». URL: <https://ria.ru/spravka/20110920/440697142.html> (дата обращения: 12.02.2017).
7. Сити-менеджер // Официальный портал органов власти Чувашской Республики. URL: http://gov.cap.ru/hierarchy_cap.asp?page=../196/7372/7373/12853/12854/24726 (дата обращения: 13.02.2017).
8. Леонид Волков — три ножа в спину Сити-менеджера // Сетевое издание «Вечерние ведомости». URL: <http://veved.ru/avtorskie-stati/249-leonid-volkov-tri-nozha-v-spinu-siti-menedzhera.html> (дата обращения: 20.02.2017).
9. Нанять лидера // Интернет-портал «Российская газета». URL: <https://rg.ru/2010/06/24/reg-ural/mer.html> (дата обращения: 20.02.2017).

Сущность, содержание и значение чистых активов для организации

Чернышева Марина Михайловна, магистрант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье рассмотрены различные подходы к пониманию чистых активов организации, функции, порядок расчета и анализа. Обозначены внутренние и внешние пользователи информации о величине чистых активов. В статье также приводится анализ методик оценки стоимости собственного капитала и основных коэффициентов эффективности функционирования организации на основании показателя «чистые активы».

Ключевые слова: чистые активы, порядок расчета чистых активов, функции чистых активов, пользователи информации, стоимость чистых активов, оборачиваемость чистых активов, рентабельность чистых активов

На современной кризисной стадии развития российской экономики и значительной независимости субъектов хозяйственной деятельности все большую ценность приобретает анализ финансового положения, деловой активности, а также инвестиционной привлекательности компаний. Возрастает практическая роль оценки финансовой устойчивости и платежеспособности хозяйствующих субъектов. Для объективной оценки специалистами в области финансового анализа было разработано большое количество критериев, среди которых особенно стоит отметить показатель чистых активов.

Сегодня в экономических источниках приводится множество трактовок и определений чистых активов. Отечественный экономист Воронина Л.И. в своей работе «Факторный анализ стоимости чистых активов в целях управления предприятием» определяет данный показатель следующим образом: «Чистые активы — это активы

предприятия (коммерческой организации), свободные от всех долговых обязательств» [2, с. 259].

Зарубежные специалисты, например, Уильям Шарп, Гордон Дж. Александер и Джеффри В. Бэйли в своем труде «Investments» под категорией «чистые активы» понимают рыночную стоимость активов за вычетом всех обязательств [3, с. 632]. В данном случае использовался рыночный подход к определению чистых активов, который основывается на использовании рыночной стоимости имущества.

Согласно трактовке В.В. Ковалева, чистые активы — это величина, которая равна разнице между рыночной оценкой активов и кредиторской задолженностью компании [4, с. 447].

Российский финансист Теплова Т.В. под данным показателем подразумевает стоимостную оценку имущества организации, сформированного за счет собственных

источников средств. Чистые активы выражают реальный собственный капитал, абсолютное значение и положительная динамика которого отражает устойчивость финансового положения [5, с. 209].

В международной практике «чистые активы» отождествляются с понятием «капитал» («собственный капитал»). Собственный капитал, согласно Концептуальным основам финансовой отчетности, — это оставшаяся доля активов организации после вычета всех обязательств. Кроме того, он представляет собой вложения собственников и накопленную прибыль.

На сегодняшний день расчет величины чистых активов компаниями осуществляется согласно Приказу Минфина РФ от 28 августа 2014 г. № 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» (далее — Порядок). Стоимость чистых активов определяют как разность суммы активов, принимаемых к расчету, и суммы пассивов, принимаемых к расчету. Термин «принимаемые к расчету» обозначает, что активы и пассивы должны отвечать определенным требованиям, установленным вышеназванным приказом, а также удовлетворять нормам соответствующих положений по бухгалтерскому учету.

В состав активов, принимаемых к расчету, включаются: внеоборотные активы (I раздел бухгалтерского баланса)

и оборотные активы (II разделе бухгалтерского баланса). Из полученной суммы необходимо исключить дебиторскую задолженность учредителей (участников, акционеров, собственников) по вкладам в уставный капитал, по оплате акций (п. 5 Порядка).

В состав обязательств, принимаемых к расчету, необходимо включить долгосрочные и краткосрочные обязательства, отраженные в разделах IV и V бухгалтерского баланса. Исключение — доходы будущих периодов, признанные в связи с получением государственной помощи или безвозмездным получением имущества (п. 6 Порядка) [1].

Среди функций чистых активов, следует выделить две особо значимые:

- 1) оценка состояния реального (фактического) имущества организации;
- 2) контроль размера реального имущества. В данном случае соотношение стоимости чистых активов и уставного капитала позволяет не допустить уменьшение фактического размера имущества организации ниже той черты, которая установлена законодательством в качестве минимально необходимой.

Величина чистых активов в отчетности интересует как внешних пользователей, так и внутренних (рисунок 1).

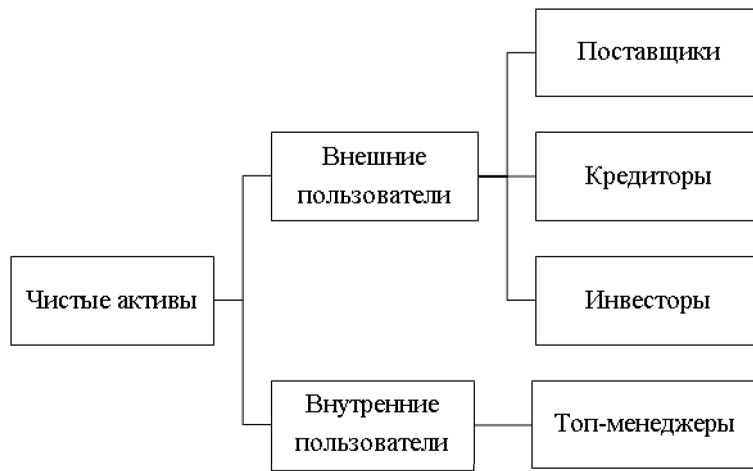


Рис. 1. Классификация пользователей информации о чистых активах

Внешние пользователи информации о чистых активах, представленной в финансовой отчетности, такие как инвесторы, кредиторы, поставщики, определяют целесообразность инвестирования, финансирования и сотрудничества. Динамика чистых активов может свидетельствовать о рентабельности предприятия и потенциальном сроке возврата инвестиций. Например, кредиторы оценивают платежеспособность и кредитоспособность организации в будущем. Поставщики на основе показателя чистых активов смотрят на устойчивость развития партнера.

Внутренние пользователи, такие, как учредители и собственники, руководители, топ-менеджеры на основании аналитической отчетности, имея информацию о чистых

активах, могут оценивать финансовую устойчивость организации и разрабатывать стратегические и тактические решения по дальнейшему ее развитию.

В российских нормативно-правовых документах показателю «капитал» соответствует понятие «чистые активы». Капитал — это важнейший объектов учета. Именно он дает представление о масштабах компании, успешности ее развития, а в сопоставимости с другими показателями (например, с уставным капиталом, совокупным капиталом) — о ее финансовом положении.

Для оценки собственного капитала используются два основных метода:

- 1) метод ликвидационной стоимости;
- 2) метод чистых активов.

Метод ликвидационной стоимости основывается на нахождении разности между стоимостью имущества, которую собственник может получить при ликвидации компании или раздельной продаже его активов на рынке, и издержками на ликвидацию.

Наиболее часто применяется метод чистых активов, в связи с чем в данной работе он рассматривается более подробно. Метод чистых активов используется для оценки организации как целостной системы. Главный принцип данного метода: предприятие — не набор активов, а комплекс, функционирующий для достижения своих целей. Проводимый анализ дает возможность определить, сколько собственных средств потребуется компании для создания аналогичного действующего предприятия (принцип субституции). Согласно этому принципу инвестор не станет платить больше, чем потребуется вложений на создание аналогичного бизнеса. Недостатком данного метода выступает тот факт, что не учитывается деловая репутация компании и возможные перспективы развития, что не стоит исключать из оценки.

На первом этапе метода чистых активов определяется рыночная стоимость всех активов предприятия, при помощи метода накопления активов. Затем на втором этапе необходимо определить рыночную стоимость чистых (очищенных от обязательств) активов по формуле (1):

$$ЧА = РСА - ОП \quad (1)$$

где РСА — рыночная стоимость активов предприятия, ОП — обязательства предприятия на дату оценки стоимости бизнеса, ЧА — рыночная стоимость чистых активов.

Как правило, при проведении оценки обязательства предприятия оценщики учитывают их в оценке, по которой они представлены в финансовой отчетности, по данным четвертого раздела (долгосрочные пассивы) и пятого раздела (краткосрочные пассивы) бухгалтерского баланса компании. В этом случае возможно существенное расхождение между балансовой и реальной величиной обязательств, что окажет в свою очередь негативное влияние на точность итогового значения рыночной стоимости чистых активов предприятия. Потребуется проведение корректировки обязательств компании.

Корректировку обязательств рекомендуется проводить по направлениям:

1. Долгосрочные обязательства предприятия следует дисконтировать с учетом фактора времени наступления срока их погашения. В качестве ставки дисконтирования следует использовать показатель рентабельности капитала. Такая корректировка позволит уточнить реальное значение рыночной стоимости собственного капитала, что, как уже отмечалось, очень важно для собственников бизнеса. От значения ставки дисконтирования зависит будущий итог производимых расчетов.

2. Просроченные обязательства предприятия, невозможные к взысканию (с просроченным сроком погашения более трех лет с даты возникновения задолженности или последнего Акта сверки состояния расчетов с контрагентом) подлежат списанию по действующим правилам.

3. Невозможные к взысканию, в том числе в судебном порядке, обязательства предприятия также подлежат списанию.

4. Просроченные обязательства предприятия, возможные к взысканию, следует учитывать со штрафными санкциями (пени) за пользование заемными денежными средствами.

Информация, необходимая оценщику для проведения корректировки, может быть получена в виде надлежаще оформленной бухгалтерской справки, составленной по информации проведенных Актов сверок состояния расчетов со всеми кредиторами по состоянию на дату проведения оценки рыночной стоимости собственного капитала. Таким образом, корректировка обязательств позволит уточнить реальное значение рыночной стоимости собственного капитала, что очень важно для собственников бизнеса.

Для оценки эффективности функционирования компании необходимо проводить анализ с помощью различных показателей. К наиболее важным показателям, характеризующим результат оперативной деятельности компании, а также способность распоряжаться собственным капиталом и заемными средствами относятся — коэффициент оборачиваемости чистых активов и коэффициент рентабельности чистых активов.

Коэффициент оборачиваемости чистых активов отражает скорость преобразования активов в выручку и имеет зависимость от двух показателей — инвестиционной активности и операционной эффективности [5, с. 324]. Расчет коэффициента оборачиваемости чистых активов производится по формуле, представленной ниже (2):

$$R = (Tr / Na) \times 100 \% \quad (2)$$

где R — коэффициент оборачиваемости чистых активов, %, Tr — выручка, Na — чистые активы (среднегодовое значение).

Коэффициент оборачиваемости чистых активов показывает, сколько денежных единиц выручки получено на каждую денежную единицу, вложенную в чистые активы. Информация о величине данного коэффициента является важной как для собственников и руководства компании, так и для инвесторов и кредиторов, поскольку она характеризует эффективность использования чистых активов.

Другим не менее важным показателем является рентабельность чистых активов, который рассчитывается по следующей формуле (3):

$$RONA = (Pr / NA) \times 100 \% \quad (3)$$

где RONA — коэффициент рентабельности чистых активов, %; Pr — прибыль (убыток) до налогообложения, NA — чистые активы.

Используя данный коэффициент, можно определить рациональность управления структурой капитала, способность руководства компании к увеличению капитала посредством отдачи каждого рубля, вложенного инвесторами. Кроме этого, рентабельность чистых активов служит важным критерием при котировке акций на бирже, являясь основой формирования рыночного курса акций.

Проанализировав значимость чистых активов компании, в целом можно отметить, что данный показатель имеет актуальность в различных сферах экономических

взаимоотношений. Именно поэтому детальное и всесторонне изучение данной экономической категории так важно.

Литература:

1. Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов: приказ Минфина России от 28.08.2014 № 84н.
2. Воронина, Л. И. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие / Л. И. Воронина. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономика, 2012. — 325 с.
3. Шарп, У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: учебник, пер. с англ. 15-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 982 с.
4. Ковалев, В. В. Имущественное положение: учебник. — 3-е изд. — М.: Проспект, 2013. — 636 с.
5. Теплова, Т. В. Инвестиции. Учебник. — М.: Юрайт 2011. — 724 с.

Синтез «фильтра идей» и девятифакторной бизнес-модели

Шапарь Дмитрий Сергеевич, магистрант;

Секретенко Олег Валерьевич, магистрант

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

В статье приведено краткое описание таких инструментов, как «фильтр идей» и девятифакторная бизнес-модель. Рассмотрена возможность потенциального совмещения указанных инструментов с целью более успешной коммерциализации технологии.

Ключевые слова: *фильтр идей, девятифакторная бизнес-модель, коммерциализация, технологии*

Фильтр идей — это способ отбора технологий, при котором необходимо ответить на ряд простых вопросов, определяющих эффективность, полезность и прибыльность коммерциализируемой технологии [3]. Подробнее этот способ описан в нашей статье «Коммерциализация технологий на основе «фильтра идей».

Коммерциализация — это трансфер на использование интеллектуальной собственности в соответствии с заключенным договором или лицензией между владельцем технологии и заинтересованной стороной [2]. Соответственно, коммерциализация технологий представляет собой получения право использования интеллектуальной собственности в виде полезного изобретения посредством договора между изобретателем технологии и стороной, которая собирается использовать эту технологию.

Основные составляющие, характеризующие «фильтр идей» представлены ниже:

Продукт — эта категория, которая призвана определить сильные и слабые стороны продукта. В эту категорию входят такие вопросы: Что представляет собой продукт? Насколько он защищен? Сколько у него способов применения? Какова позиция конкурентов?

Рынок — эта категория даёт характеристику потенциальным клиентам и определяет потенциальный спрос на продукт. Данная категория характеризуется следующими вопросами: Есть ли спрос на рынке? Насколько велик сегмент потенциальных потребителей? Какую долю рынка

мы сможем завоевать? Всем ли очевидна польза от изобретения?

Персонал — категория, которая определяет состав команды, её потребности и возможности включения в существующую цепочку поставок. Вопросы, относящиеся к данной категории: Как сильно персонал заинтересован развитием идеи? Реально ли собрать полную команду? Что необходимо команде для начала работы? Укладывается ли технология в цепочку поставок?

Бизнес — категория, призванная дать ответ на вопрос о прибыльности технологии. Вопросы, определяющие эту категорию: Какую прибыль можно получить с единицы продукции? Сколько времени потребуется для запуска продаж? Насколько хорошо проработана технология? Какова потребность в денежных средствах?

Окружающая среда — категория, определяющая различные сторонние факторы, которые могут существенно повлиять на успешность технологии на рынке. К данной категории относятся следующие вопросы: Как технология соотносится с законодательством? Есть ли у технологии перспективы развития в будущем? Какова комплиментарность технологий? Может ли технология принести сопутствующую пользу?

Стоит отметить, что фильтр-идей позволяет отобрать наиболее потенциально успешную технологию на этапе выбора, что позволяет использовать ресурсы более эффективно. Следовательно, нужно принимать во внимание

каким образом они будут использоваться. Для этого существует такой экономический инструмент, как бизнес-моделирование.

Ниже представлена канва бизнес-модели. За основу была взята девятифакторная бизнес-модель А. Остервальдера [1].

8. Ключевые партнёры	7. Ключевые виды деятельности	2. Ценностные предложения	4. Взаимоотношения с клиентами	1. Потребительские сегменты
6. Ключевые ресурсы			3. Каналы сбыта	
9. Структура издержек			5. Потоки поступления доходов	

Рис. 1. Канва девятифакторной бизнес-модели по А. Остервальдеру

Как показано на рис. 1, существует 9 ключевых параметров для построения бизнес-модели. «Фильтр идей» по своей сути является предшествующим построению бизнес-модели шагом. С целью получения синергетического эффекта при использовании данных инструментов была предпринята попытка их объединения методом научного синтеза. Для этого вопросы из каждой категории фильтра-идей были спроецированы на девятифакторную бизнес-модель. Результат проделанной работы представлен в рис. 2.

Потребительские сегменты — это группы людей и организации, для которых разрабатывается технология и создается продукт. Таким образом, сюда были отнесены вопросы «есть ли спрос на рынке?» и «какую долю рынка мы сможем завоевать?», так как они позволяют конкретизировать целевого покупателя, для которого разрабатывается технология или создается продукт.

Ценностные предложения — это определение проблемы, решение которой необходимо потенциальному покупателю. Данный фактор представлен вопросами «что представляет собой продукт?», «какова позиция конкурентов?», «всем ли очевидна польза от изобретения?» и «есть ли у технологии перспективы развития в будущем?». Указанные вопросы помогают более конкретно понять, что из себя представляет технология, которую мы собираемся коммерциализировать и в чём её преимущество перед аналогами.

Каналы сбыта — это описание взаимодействия продавца технологии с потребительскими сегментами и способ продажи им своих продуктов. Фактор включает в себя только один вопрос — «сколько у него способов применения?», поскольку он позволяет определить потенциальную возможность использования технологии в различных сферах применения, что позволит расширить потребительский сегмент.

Взаимоотношения с клиентами — это типы отношений, которые выстраиваются создателем технологии с различными потребительскими сегментами. К данному фактору был отнесен вопрос «насколько велик сегмент потенциальных покупателей?», так как отвечая на него происходит подробная оценка возможностей выхода на дополнительных потребителей и укрепление лояльности уже имеющих.

Потоки поступления доходов — это возможная прибыль, получаемая путем продажи технологии или про-

дукта определёнными способами каждому потребителю сегменту. Вопросы, отнесенные к данному блоку — «какую прибыль можно получить с единицы продукции?» и «может ли технология принести сопутствующую пользу?». Давая ответ на эти вопросы рассчитывается размер экономической выгоды, получаемой за счет коммерциализации технологии, что в сущности и определяет ее целесообразность.

Ключевые ресурсы — это наиболее важные для функционирования бизнес-модели активы. К этому блоку были отнесены следующие вопросы: «насколько он защищен?», «как сильно персонал заинтересован развитием идеи?», «реально ли собрать полную команду?» и «как технология соотносится с законодательством?». Ответы на эти вопросы определяют качество, скорость и возможность разработки и дальнейшей коммерциализации технологии.

Ключевые виды деятельности — это действия, направленные на определение возможных сценариев успешной коммерциализации технологии. Вопрос «насколько хорошо проработана технология?», характеризующий данный блок определяет характер и степень рисков, возникающих при коммерциализации технологии, поскольку это также характеризует качество выполнения работы, потенциальную прибыль, издержки и т. д.

Ключевые партнеры — это поставщики и партнеры, посредством которых происходит коммерциализация технологии. Данный блок включает в себя вопросы «укладывается ли технология в цепочку поставок?» и «какова комплиментарность технологии?», которые определяют наличие партнеров, эффективность их деятельности и возможность получения синергетического эффекта при сотрудничестве.

Структура издержек — это расходы, связанные с коммерциализацией технологии. Блок характеризуется вопросами «что необходимо команде для начала работы?», «сколько времени потребуется для запуска продаж?» и «какова потребность в денежных средствах?». Данные вопросы позволяют определить основные технологические, трудовые, производственные и временные потребности, связанные с коммерциализацией.

Исходя из результатов синтеза «фильтра-идей» и девятифакторной бизнес-модели по А. Остервальдеру можно говорить о том, что при определении успешности будущей технологии на рынке через использование такого инструмента, как «фильтр-идей» возникает необходимость в логическом

8. Ключевые партнёры <i>Уктыдывается ли технология в цепочку поставок? Какова комплиментарность технологии?</i>	7. Ключевые виды деятельности <i>Насколько хорошо проработана технология?</i>	2. Ценностные предложения <i>Что представляет собой продукт? Какова позиция конкурентов? Всем ли очевидна польза от изобретения? Есть ли у технологии перспективы развития в будущем?</i>	4. Взаимоотношения с клиентами <i>Насколько велик сегмент потенциальных потребителей?</i>	1. Потребительские сегменты <i>Есть ли спрос на рынке? Какую долю рынка мы сможем завоевать?</i>
6. Ключевые ресурсы <i>Насколько он защищен? Как сильно персонал заинтересован развитием идеи? Реально ли собрать полную команду? Как технология соотносится с законодательством?</i>			3. Каналы сбыта <i>Сколько у него способов применения?</i>	
9. Структура издержек <i>Что необходимо команде для начат работы? Сколько времени потребуется для запуска продаж? Какова потребность в денежных средствах?</i>			5. Потоки поступления доходов <i>Какую прибыль можно получить с единицы продукции? Может ли технология принести сопутствующую пользу?</i>	

Рис. 2. Результат объединения «фильтра идей» и девятифакторной бизнес-модели

продолжении действий, направленных на вывод технологии или продукта на рынок. С этой целью можно использовать девятифакторную бизнес-модель в качестве опоры для

дальнейшего функционирования предприятия и конкретизации наиболее важных характеристик технологии, что позволит провести успешную коммерциализацию.

Литература:

1. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 288 с.
2. Хомкин, К. А. Инновационный проект: подготовка для инвестирования / ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», 2015. — 145 с.
3. Шапарь, Д. С., Секретенко О. В. Коммерциализация технологий на основе «фильтра идей» // Сборник статей VIII международной научно-практической конференции «Российская наука в современном мире». — М.: Научно-издательский центр «Актуальность. РФ», 2017. — 220 с.

Концепция риск-ориентированного аудита

Шарапова Ирина Сергеевна, старший преподаватель;
Юга Илья Петрович, кандидат экономических наук, преподаватель;
Кваско Мария Александровна, студент
Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского (г. Симферополь)

На сегодняшний день возникает объективная необходимость разработки методик управления рисками с целью формирования проектов управленческих решений с помощью риск-менеджмента в корпоративной системе управления акционерными обществами.

Наличие внутреннего аудита в системе корпоративного управления при его правильной организации и проведении в соответствии с утвержденной миссией и стратегией развития дает возможность внутренним аудиторам

своевременно идентифицировать признаки мошенничества и в дальнейшем предоставлять высшему руководству общества (инвесторам, акционерам) гарантии, что процесс принятия решений и осуществления бизнес-операций не содержит признаков мошенничества.

Эффективность управленческих решений определяется, в первую очередь, качеством информации, на основе которой они принимаются. Качественная информация должна соответствовать признакам достоверности, полноты и сво-

евременности. Однако зачастую лицо, принимающее решение, действует в условиях существующей неопределенности и риска, которые обусловлены несвоевременностью и неполнотой учетно-аналитической информации, на основании которой формируются проекты решений. Именно поэтому перед внутренним аудитом ставится задача минимизировать (нивелировать) негативные риски посредством их своевременной идентификации и дальнейшей оценки.

До недавнего времени деятельность аудита регламентировалась критерием соответствия законодательным нормам и положениям, сегодня же наблюдается тенденция регламентации деятельности внутренних аудиторов локальными стандартами позволяющими построить работу службы внутреннего аудита (СВА) таким образом, что бы ее деятельность позволяла нивелировать риски недополучения прибыли от основных бизнес-процессов. Следовательно, деятельность СВА становится ориентирована на риск-ориентированный подход, направленный на своевременную оценку эффективности деятельности организации, выявление негативных рисков, а также формирование проекта рекомендаций в части минимизации рисков и т. д.

Потенциал внутреннего аудита в современных условиях нестабильности заключается в создании системы мониторинга в управлении ключевыми бизнес-процессами, основой, которой является формирование проектов управленческих решений и применение процедур, направленных на повышение эффективности деятельности акционерного общества, а также получения информации, необходимой для оценки рисков и прогнозировании развития общества. Именно поэтому внутренний аудит в случае системного подхода к решению основных проблем приобретает приоритетное значение в системе корпоративного управления и формирует необходимые предпосылки для развития профессии внутреннего аудитора.

В условиях мировой экономической и политической нестабильности наблюдается тенденция к увеличению доли мошенничества в организациях осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации. Это обстоятельство обуславливает усиление роли и позиций СВА в системе корпоративного управления. Другими словами внутренний аудит базируется на риск-ориентированном подходе к осуществлению проверок.

Цель данной статьи заключается в научном обосновании и обозначении роли риск-ориентированного аудита и рассмотрение мошенничества, как значительного риска в деятельности организации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующую задачу — изучить концептуальную модель риск-ориентированного внутреннего аудита и раскрыть сущность внутреннего аудита мошенничества в системе корпоративного управления.

Значительный вклад в развитие научной мысли о внутреннем аудите в системе корпоративного управления сделали такие ведущие отечественные ученые, как В. В. Немченко, Е. А. Петрик, И. В. Новоселов, С. М. Орлов, В. В. Пугачев, А. В. Сметанко, а также зарубежные специ-

алисты А. Аренс В. С. Бринк, Р. Д. Гише, Ф. Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. Орейлли, Дж. Лоббек, Л. Б. Савери.

Отмечая весомый вклад этих ученых в исследование теории, методологии, организации и практики внутреннего аудита, следует заметить, что большинство авторов рассматривают внутренний аудит по нескольким позициям, а именно: как подсистему внутреннего контроля; как составную часть независимого аудита; как элемент системы риск-менеджмента.

На основании Международных стандартов аудита (МСА) сформирован новый риск-ориентированный подход к процессу проведения аудита — получение аудиторских доказательств, на основании которых формируется аудиторское мнение и уверенность в том, что отчетность организации не содержит существенных искажений и ошибок.

Риск-ориентированный подход к процессу внутреннего аудита должен базироваться на эффективных методиках и процедурах использование которых позволит своевременно идентифицировать риски и факторы неэффективного использования активов и собственного капитала организации. В зависимости от того, насколько правильно будет составлен план работы СВА, определены процедуры, используемые в процессе проверки, будет зависеть качество рекомендаций, которые может подготавливать внутренний аудитор по управлению рисками или устранению последствий рискованных ситуаций на основе их идентификации, оценки и всестороннего анализа [1, с. 42].

Деятельность СВА должна быть направлена на ключевые бизнес-операции, которые формируют наибольшую прибыль в организации. Следовательно, внутренние аудиторы должны осуществлять мониторинг по центрам ответственности, бизнес-операциям и факторам (рискам) оказывающих влияние на изменение финансово-экономических показателей организации.

Следует так же отметить, что сильной стороной риск-ориентированного внутреннего аудита является его практическая направленность в части формирования независимой и упрежденной оценки степени защищенности организации, выявления негативных рисков посредством разработки плана мероприятий по нивелированию рисков, в том числе и рисков связанных с мошенничеством.

Существует ряд ограничений, оказывающих непосредственное влияние на возможность идентификации искажений:

1. Применение выборочных методов тестирования;
2. В системе бухгалтерского учета и внутреннего контроля имеются явные и/или скрытые факторы, указывающие на сговор, злоупотребление, мошенничество;
3. Аудиторские доказательства не формируют исчерпывающего мнения и, как правило носят убеждающий характер [1].

Следует отметить, что формирование мнения основывается на профессиональном суждении внутреннего аудитора, в отношении:

1. Характера, сроков и объема аудиторских процедур, направленных на получение доказательств;

2. Проектов решений (аудиторского мнения) на основании которых в дальнейшем будут приниматься управленческие решения.

Существуют также и другие ограничения, которые могут оказать влияние на убедительность доказательств, в частности внутренний аудитор не может дать стопроцентную уверенность в том, что отчетность не содержит существенных искажений. Следует отметить, что основной задачей внутреннего аудитора при проведении риск-ориентированного аудита является обобщение результатов проверки, на основании которых может быть сформирована уверенность в том, что: финансовая отчетность не содержит существенных искажений; в организации отсутствуют риски недобросовестных действий и фактов мошенничества со стороны управленческого персонала. Выполнение данной задачи базируется на:

1. Оценке рисков мошенничества со стороны работников бухгалтерии направленных на умышленное искажение показателей финансовой отчетности;

2. Аудиторских процедурах позволяющих получить доказательства, на основании которых становится, возможно, нивелировать риски;

3. Обобщении аудиторских доказательств в аудиторском отчете и/или проекте управленческих решений позволяющих управленческому персоналу своевременно устранять негативные факторы в системе корпоративного управления.

В условиях неопределенности и риска внутренний аудит в системе управления является действенным инструментом идентификации мошенничества, по которым внутренние аудиторы могут своевременно реагировать на риски, влияющие на доходность организации, а также разрабатывать проекты решений для предотвращения мошенничества по основным бизнес-операциям. Следовательно, идентификация мошенничества при риск-ориентированном аудите является первоочередной задачей, которая ставится владельцами организации перед внутренними и внешними аудиторами.

По результатам исследования специализированных и научных изданий, в которых освещены вопросы мошенничества и борьбы с ним, определено, что признаки мошенничества необходимо рассматривать в двух аспектах:

1) юридический аспект — квалификационные признаки по определению состава мошенничества как вида преступления;

2) экономический аспект — фактические признаки мошенничества в системе принятия решений и ключевых бизнес-процессов (бизнес-операций), по которым становится возможным определить имеющиеся факты совершения мошенничества в системе корпоративного управления акционерным.

Идентификация признаков мошенничества и его профилактика с юридического аспекта также является приоритетом деятельности правоохранительных (следственных) органов, а экономический аспект идентификации мошенничества является базовым направле-

нием профессиональной деятельности внутренних аудиторов.

Приведенные признаки мошенничества потребует большей детализации с учетом:

1. Специфики принятия решений в системе корпоративного управления акционерным обществом;

2. Организации и методики проведения риск-ориентированного внутреннего аудита по ключевым показателям (КРИ или VBM);

3. Факторов-угроз (факторов внешней и внутренней среды), влияющих на ключевые бизнес-процессы (бизнес-операции) и показатели эффективности деятельности общества;

4. Конфликта интересов.

С целью нивелирования риска мошенничества разработаны различные алгоритмы процесса идентификации и реагирования на риски, которой основывается на риск-ориентированном подходе к проведению проверки по показателям ценностно-ориентированной системы управления акционерным обществом [4].

Использование таких методик с позиции практики внутреннего аудита направлено на решение задач, связанных с построением в системе корпоративного управления эффективной системы мониторинга мошенничества и его профилактики. Следует отметить, что финансово-хозяйственная деятельность организации подвержена влиянию факторов риска как на основные бизнес-процессы, так и на бизнес-операции. Сутью риск-ориентированного подхода к внутреннему аудиту является понимание, что в первую очередь мешает организации достичь цели и получить искомую прибыль, и найти наилучший способ исключения негативного воздействия рисков.

Для обеспечения наибольшей эффективности создаваемой системы внутреннего аудита необходимо выделить наиболее значимые бизнес-операции подверженные риску и приносящие наибольший удельный вес прибыли.

В условиях риска и неопределенности деятельность СВА:

1. Базируется на принципах осуществления мониторинга и контроля;

2. Способствует формированию системного подхода к качеству управления риском;

3. Позволяет дать оценку возможного риска организации;

4. Базируется на статистических данных организаций;

5. Предусматривает контроль за эффективностью применяемых мер;

6. Адаптирован к практической деятельности организации, осуществлению контроля.

Следует еще раз подчеркнуть, СВА осуществляет мониторинг за основными бизнес-процессами и формирование оценки эффективности функционирования системы внутреннего контроля и управления рисками [3].

В рамках риск-ориентированного подхода можно выделить два базовых метода, а именно:

1) упрощенный метод;

2) продвинутый метод.

Эффективность использования обоих методов обеспечивается высокой квалификацией и опыта внутреннего аудитора. Упрощенный метод предполагает формирование перечня происходящих производственных процессов и выделение факторов риска, что в дальнейшем дает возможность формировать рейтинг бизнес-процессов (операций) подверженных риску. Результаты данного метода наглядны и доступны для восприятия любого человека. Однако у упрощенного метода присутствует ряд существенных особенностей, которые следует принять во внимание:

1. Количество факторов риска может быть не ограничено, при этом до определенного момента увеличение количества факторов риска, используемых для анализа, повышает качество оценки;
2. Рейтинг и результаты оценки должны быть наглядными;
3. Системы оценки могут быть разнообразными (баллы, оценки, критерии и т. п.).
4. Методика формирования рейтинга процессов, в любом случае, должна обсуждаться с топ-менеджментом организации для обеспечения более позитивного восприятия результатов ее использования.

Важнейшей задачей риск-ориентированного внутреннего аудита является управление собственными рисками. Для выполнения этой задачи необходимы оценки эффективности деятельности риск-ориентированного аудита в организации. При использовании продвинутого метода выбираются все риски организации, выделяются наиболее существенные, на их основе создается карта рисков. Затем перечень рисков преобразовывается в программу аудита для нивелирования рисков [3].

Исследование публикаций отечественных ученых свидетельствуют об отсутствии общего подхода к методам выявления признаков мошенничества. Так, Н. В. Ковтун выделяет три группы методов, по которым можно выявить факты мошенничества — математические, аналитические и психологические [5, с. 11–12]. А. В. Мамышев предлагает использование риск-ориентированного метода идентификации признаков мошенничества с применением авторского подхода по шести последовательными этапами к определению «подозрительных транзакций» [6, с. 82–84]. И. Е. Гусев считает метод документального контроля как наиболее эффективный метод выявления и исследования признаков мошенничества [7]. Экономист А. В. Сметанко исследовал вопросы, связанные с идентификацией рисков внутреннего мошенничества в системе корпоративного

управления акционерных обществ и обозначил общие подходы к их оценке и нивелированию [8; 9; 10; 11; 12].

Инструментарием внутреннего аудита выступают методы и подходы, обоснованные в теории управления рисками и методологии риск-ориентированного аудита, которые позволят своевременно выявлять и анализировать проблемы, формировать план проверки и выявлять ошибки и распространенные случаи мошенничества. Для установления причин мошеннических действий в системе корпоративного управления внутреннему аудитору необходимо определить взаимосвязь элементов идентификации мошенничества и дать оценку (провести ранжирование) вероятных последствий мошенничества для организации. Также профессиональный аудитор должен разрабатывать меры, направленные на предупреждение и противодействие реализации мошеннических схем по незаконному присвоению мошенниками активов (капитала) организации через подкуп акционеров (инвесторов) и должностных лиц.

Один из способов содействия департаментам аудита является создание достаточного количества гибкого аудиторского времени в дополнение к созданию риск-ориентированного плана аудиторских проверок организации. Департамент аудита должен определить конкретные проверки, которые будут проводиться, если график не изменится, и прочие проверки по гибкому графику. К примеру, расследование мошенничества трудно запланировать, и потому осуществляются проверки, которые проводятся по специальному запросу и вызывают изменения в первоначальном плане [4].

В заключение следует отметить, что внутренний аудит в системе корпоративной борьбы с мошенничеством занимает центральное место, а деятельность внутренних аудиторов исходя из определенных функций и задач направлена на профилактику и противодействие мошенничеству. Конечной целью процесса разработки проектов управленческих решений при риск-ориентированном подходе к проведению внутреннего аудита является выбор метода реагирования на риск-факторы, влияющие на бизнес-процессы организации.

Правильно организованная система риск-ориентированного внутреннего аудита позволит собственникам получить достоверную и упрежденную информацию о реальном состоянии дел в организации, а также понимать, какие шаги необходимо предпринять для нивелирования рисков мошенничества в системе корпоративного управления.

Литература:

1. Михайлов, А. М. Риск-ориентированный внутренний контроль и аудит // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. VII междунар. науч.-практ. конф. № 7. Часть I. — Новосибирск: СибАК, 2011. — с. 40–46.
2. Сущность риск-ориентированного аудита // РусНаука. URL: http://www.rusnauka.com/6_NITSB_2010/Economics/59681.doc.htm (дата обращения: 26.02.2017)
3. Толчинская, М. Н. Риск-ориентированный подход в организации службы внутреннего аудита / М. Н. Толчинская // Фундаментальные исследования. — 2015. — № 10. — с. 640–644.

4. Сметанко, А. В. Прикладные аспекты планирования риск-ориентированного внутреннего аудита по ключевым показателям эффективности [Текст] / А. В. Сметанко // Вестник Финансового университета. — 2013. — № 3 (75). — с. 85–98.
5. Ковтун, Н. В. Методы индикативной оценки возможного мошенничества в финансовой сфере / Н. В. Ковтун // Вестник Киевского нац. ун-та имени Тараса Шевченко. Экономика. — 2011. — № 123. — с. 11–15.
6. Мамишев, А. В. Риск-ориентированный подход к выявлению аудиторами финансовых махинаций и преступлений по отмыванию денег / А. В. Мамишев // Финансы Украины. — 2013. — № 4. — с. 80–88.
7. Гусев, И. Ю. Методы, с помощью которых аудиторы выявляют мошенничество внутри компании / И. Ю. Гусев // Российский налоговый курьер. — 2012. — № 21. — с. 68–73.
8. Сметанко, А. В. Прикладные аспекты внутреннего аудита расчетов с покупателями и заказчиками в условиях неопределенности и рисков [Текст] / А. В. Сметанко // Международный бухгалтерский учет. — 2014. — № 17 (311). — с. 13–25.
9. Сметанко, А. В. Совершенствование процесса идентификации и реагирования на риски службой внутреннего аудита / А. В. Сметанко // Економічний часопис-XXI. — 2014. — № 11–12. — С. 135–139.
10. Сметанко, А. В. Совершенствование процесса идентификации признаков мошенничества в системе корпоративного управления акционерного общества / А. В. Сметанко // Економічний часопис-XXI. — 2015. — № 9–10. — С. 107–110.
11. Сметанко, А. В. Внутренний аудит, как ключевой элемент системы противодействия мошенничеству в акционерных обществах / А. В. Сметанко // Актуальные проблемы экономики — 2015. — № 11 (173). — с. 364–374.
12. Сметанко, А. В. Развитие методологии внутреннего аудита / А. В. Сметанко // Актуальные проблемы экономики. — 2015. — № 4 (166) — с. 389–398.

Анализ влияния факторов макросреды на деятельность предприятий золотодобывающей отрасли

Шнидман Нина Александровна, магистрант
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

В данной статье рассматривается золотодобывающая отрасль. Проводится анализ макросреды предприятия методом STEP-анализа. Выделяются факторы, оказывающие наибольшее влияние. Также планируются программы, которые обеспечат снижение негативного влияния фактора и максимальное использование положительного влияния фактора на деятельность компании.

Ключевые слова: золотодобывающая отрасль; макросреда; STEP-анализ

Любая организация существует и функционирует во взаимосвязи с множеством факторов. Эти факторы по-разному воздействуют на организацию и оказывают очень существенное влияние на возможности организации, ее перспективы и стратегию.

В статье проводится анализ макросреды золотодобывающего предприятия, который позволит выделить рекомендации для снижения негативного влияния факторов макросреды.

Анализируя золотодобывающую отрасль, важно упомянуть о том, что золотодобывающая промышленность играет важную роль в социально-экономическом развитии страны. Россия относится к числу стран с огромным запасом природных ресурсов драгоценных металлов и находится в первом ряду производителей золота, занимая заметное место на мировом рынке. Так эффективное функционирование данной отрасли является одним из

важнейших факторов, способствующих решению многих задач государственной политики [1].

Среда предприятия — совокупность активных субъектов и сил, действующих за пределами предприятия и внутри него и влияющих или имеющих возможность влиять на его рыночные решения [3].

Исследование проведено методикой STEP анализа, который используется для оценки ключевых тенденций макросреды.

Первым шагом составляем перечень факторов, которые могут повлиять на деятельность золотодобывающего предприятия в долгосрочной перспективе. И далее определяем степень влияния этих факторов (таблица 1).

То есть оцениваем силу влияния фактора по шкале от 1 до 3, где: 1 — влияние фактора мало, любое изменение фактора практически не влияет на деятельность компании, 2 — только значимое изменение фактора влияют на про-

дажи и прибыль компании, 3 — влияние фактора высоко, любые колебания вызывают значимые изменения в продажах и прибыли компании.

В данном случае экспертами, определяющими степень влияния, выступали люди, имеющие непосредственное отношение к золотодобывающей отрасли.

Также проводим оценку вероятности изменения фактора. Вероятность колебаний оценивается по 5-ти бальной шкале, где 1 означает минимальную вероятность изменения фактора внешней среды, а 5 — максимальную вероятность.

В таблице 2 также рассчитана реальная значимость каждого фактора. Реальная значимость позволяет оценить, насколько компании следует обращать внимание и контролировать фактор изменения внешней среды, и рассчитывается как вероятность изменения фактора, взвешенная на силу влияния этого фактора на деятельность компании.

Таблица STEP анализа — промежуточный вариант. Завершающим шагом анализа является приведение всех расчетов в матричный вид. Все факторы в порядке убывания своей важности размещаются в таблице 2.

Для того чтобы завершить анализ, необходимо сделать выводы: по каждому фактору прописать воздействие фактора на отрасль, на компанию и спланировать программы,

которые необходимо провести, чтобы снизить негативное влияние фактора и максимально использовать положительное влияние фактора на деятельность компании.

Рассмотренные факторы внешней среды, оказывающие наибольшее влияние на деятельность компании воздействуют следующим образом:

— *Демографические изменения* в регионе приведут к уменьшению работоспособного населения. Для предприятия, а основная рабочая сила требуется для физической работы на самой золотодобыче, это может означать нехватку рабочей силы — а следовательно невыполнение плана. Для того чтобы минимизировать влияние данного фактора следует обеспечивать благоприятный уровень жизни и развивать инфраструктуру в регионе.

— *Недостаточный уровень подготовленности кадров* приведет к снижению добычи золота в данном регионе, т. к. технологии развиваются. Для того чтобы минимизировать влияние данного фактора следует организовать обучение кадров.

— *Переориентация предприятий по добыче золота из россыпных месторождений на рудные* обеспечит и дальнейшее первенство Красноярского края по добыче золота среди регионов России, т. к. россыпные месторождения хоть и требуют меньше затрат и усилий по

Таблица 1. Определение степени влияния факторов на компанию

Фактор	Влияние фактора	Экспертная оценка		Средняя оценка	Оценка с поправкой на вес
		1	2		
Политические факторы					
Политическая нестабильность на мировой арене	3	5	5	5	0,36
Ужесточения требований по экологии и природопользованию	2	3	4	3,5	0,17
Налоговая политика государства (льготы при налогообложении)	3	4	4	4	0,29
Законодательство РФ, регулирующее правила реализации золота	2	4	3	3,5	0,17
Экономические факторы					
Изменение цен на золото	3	5	5	5	0,36
Консолидация компаний	1	2	3	2,5	0,06
Изменение курса доллара	3	5	5	5	0,36
Изменение цен на топливо и электроэнергию	2	4	4	4	0,19
Изменения в обеспеченности природными ресурсами (обоснованно территориальным расположением)	2	2	3	2,5	0,12
Изменения в кредитно-денежной политике	2	4	4	4	0,19
Социально-культурные факторы					
Демографические изменения в регионе (работоспособное население)	2	2	2	2	0,10
Сезонный характер работ	2	1	1	1	0,05
Недостаточный уровень подготовленности кадров	1	3	4	3,5	0,08
Технологические факторы					
Рост уровня инноваций и технологического развития	2	3	4	3,5	0,17
Внедрение информационных систем	2	3	3	3	0,14
Переориентация предприятий по добыче золота из россыпных месторождений на рудные	3	5	5	5	0,36
Разработка новых месторождений регионе	2	5	4	4,5	0,21
Общий итог	42			53	

Таблица 2. Завершающий шаг анализа

SOCIO — CULTURAL — Социально-культурные факторы	Вес	TECHNOLOGICAL — Технологические факторы	Вес
Демографические изменения в регионе (работоспособное население)	0,1	Переориентация предприятий по добыче золота из россыпных месторождений на рудные	0,36
Недостаточный уровень подготовленности кадров	0,08	Разработка новых месторождений регионе	0,21
Сезонный характер работ	0,05	Рост уровня инноваций и технологического развития отрасли	0,17
		Внедрение информационных систем	0,14
POLITICAL — Политические факторы	Вес	ECONOMICAL — Экономические факторы	Вес
Политическая нестабильность на мировой арене	0,36	Изменение цен на золото	0,36
Налоговая политика государства (льготы при налогообложении)	0,29	Изменение курса доллара	0,36
Ужесточения требований по экологии и природопользованию	0,17	Изменения в кредитно-денежной политике	0,19
Законодательство РФ, регулирующее правила реализации золота	0,17	Изменение цен на топливо и электроэнергию	0,19
Изменение законодательной базы РФ (ФЗ № 294)	0,14	Изменения в обеспеченности природными ресурсами (обоснованно территориальным расположением)	0,12
		Консолидация компаний	0,06

добыче золота, но таких месторождений в мире становится все меньше и меньше, так как они быстро истощаются [1]. Для предприятия появится возможность дольше разрабатывать одно месторождение, сократив затраты на разведку новых россыпных месторождений. Для того чтобы увеличить положительное влияние данного фактора следует постепенно переходить от технологии добычи из россыпных месторождений к рудным.

— *Разработка новых месторождений* в регионе расширит возможности региона, сделает его более привлекательным для инвестиций.

— *Рост уровня инноваций и технологического развития отрасли* позволит выдвинуть отрасль на новый уровень.

— *Политическая нестабильность на мировой арене* приводит к изменению спроса на золото. В условиях высокого спроса на золото все предприятия ежегодно увеличивают объемы добычи, следовательно, в ближайшее

время сроки обеспеченности могут быть скорректированы в сторону уменьшения.

— *Налоговая политика государства* может оказывать и положительное и отрицательное влияние. Могут быть предусмотрены льготы при налогообложении.

— *Ужесточения требований по экологии и природопользованию*. Предприятия в данной отрасли подвергаются серьезным проверкам организациями по охране и защиты окружающей среды. Возможно создание собственного контролирующего подразделения, но влияния данного фактора практически невозможно избежать предприятиям, работающим в данной отрасли.

— *Изменение цен на золото*. Динамика изменения цен представлена на рисунке 1.

В начале 2016 года произошло значительное увеличение цены на золото, но в конце года цена стала падать. Продолжительное снижение мировых цен на золото может привести к уменьшению рентабельности добычи. Эта проблема



Рис. 1. Динамика цен на золото, 2009–2016 гг., USD за тройскую унцию [4]

касается и того случая, когда содержание золота в руде месторождения низкое, тогда, перерабатывать становится невыгодно, цена не покрывает себестоимость. В связи с этим предприятию, возможно, придется отказываться от дорогостоящего оборудования, от развития новых технологий, экономить на сохранении экологии и безопасности, и даже возможно придется сократить рабочий персонал.

Изменение курса доллара влечет за собой и изменение издержек предприятий в отрасли на добычу — воз-

растают цены на импортное оборудование и его обслуживание. Ослабить влияние данного фактора можно только при использовании российского оборудования, ограничить взаимодействие с зарубежными поставщиками.

В ходе исследования был проведен анализ макросреды золотодобывающего предприятия. Выделены ключевые тенденции макросреды и рекомендации по снижению влияния факторов макросреды на деятельность предприятий в данной отрасли.

Литература:

1. Шнидман, Н. А. Перспективы и проблемы рынка золотодобычи в Красноярском крае // Молодой ученый, 2016. № 14. с. 420–423.
2. О драгоценных металлах и драгоценных камнях [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.03.1998 № 41-ФЗ ред. от 02.05.2015 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Удалов, Ф. Е., Алёхина, О. Ф., Гапонова, О. С. Основы менеджмента: Учебное пособие. — Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2013. — 363 с.
4. Динамика изменения цен на золото [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://all-currency.ru/metall_pages_d_arg.php?mcode=1&year=2015/.
5. Стратегия развития Красноярского края до 2020 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.slideshare.net/>.

Актуальность и важность повышения конкурентоспособности туристической сферы

Шнидман Нина Александровна, магистрант
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

В данной статье рассматриваются факторы, которые оказывают влияние на уровень конкурентоспособности сферы туризма. Приводится состояние конкурентоспособности туризма в России и других странах. Подчеркивается важность конкурентоспособности данной отрасли.

Ключевые слова: туризм; конкурентоспособность; Индекс конкурентоспособности путешествий и туризма

Туризм является одной из крупнейших и быстро развивающихся отраслей экономики. Высокие темпы его развития, большие объемы валютных поступлений активно влияют на все сектора экономики. Многие государства мира воспринимают туризм как систему, которая предоставляет все возможности для ознакомления с историей, культурой, обычаями, духовными и религиозными ценностями данной страны и её народа, и является источником дохода. Также уровень развития туризма является неотъемлемой частью престижа страны, роста её значения в глазах мирового сообщества и потенциальных туристов.

Повышение конкурентоспособности сферы туризма — ключевая задача экономики современной России.

Законом РФ «Об основах туристской деятельности» определены следующие типы туризма: въездной — пу-

тешествие в пределах РФ лиц, не проживающих постоянно в РФ; выездной — путешествия лиц, постоянно проживающих в РФ, в другую страну; внутренний — путешествия в пределах РФ лиц, постоянно проживающих в РФ [1].

Таким образом, туризм определяется как временные выезды граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране временного пребывания [1].

Исследование конкурентоспособности туризма требует оценки количественных показателей его развития, в основе которых лежат статистические данные.

Согласно Всемирной туристской организации при ООН (UNWTO) [2] в 2015 году возросли доходы от международного туризма в городах и аэропортах по всему миру в сравнении с прошлым годом на 3,6% и оставили 1,23 миллиарда долларов, а количество международных туристических поездок увеличилось на 4,4%, что составило более 1,18 миллиона, указывая на то, что уже четвертый год подряд туризм остается самой быстрорастущей отраслью в мировом экспорте.

Согласно разработкам Всемирной туристской организации, для сбалансированного туристского рынка оптимальная пропорция в туристическом потоке: один въездной турист — один выездной — четыре внутренних (1:1:4) [2].

Существующий индекс конкурентоспособности стран представлен следующими параметрами (рисунок 1).

Большое влияние на имидж страны оказывает оценка мировым сообществом культурного потенциала, состояние безопасности и развития данной сферы экономики, а именно «Индекс конкурентоспособности путешествий и туризма» (The Travel & Tourism Competitiveness Index (далее — ТТСИ), так называемая оценка Всемирного экономического форума в Давосе состояния развития туризма в странах мира (Таблица 1).

В 2015 году мировыми лидерами в секторе путешествий и туризма являются Испания, Франция и Германия. Россия в рейтинге стран по ТТСИ занимает 45 место с показателем индекса 4,08 [3].

Так, исходя из факторов, представленных на рисунке 1, по итогам доклада ВЭФ [3], Россия получает высокие баллы по природным и культурным ресурсам. По числу природных ресурсов Россия занимает 4-е место, а по числу культурных ресурсов — 16-е место. Россия имеет хорошо-развитую инфраструктуру воздушного транспорта и занимает 5-е место по общей протяженности взлетно-посадочных полос для внутренних авиарейсов. Но инфраструктура наземного транспорта неотягивает до мировых стандартов — низкая оценка. По приоритетности отрасли туризма — 126-е место. Вопросы политической среды и гарантий безопасности туристов также являются важным фактором развития туризма. Исходя из этого можно сказать, что Россия проигрывает по многим показателям и не уделяет должного внимания этой сфере.

Но следует заметить положительную динамику продвижения Российской Федерации в данном рейтинге, Россия поднялась на 45 место в 2015 году (68 место в 2007 году).

Россия обладает большим туристским потенциалом в части природных и культурно-исторических ресурсов, но проигрывает в конкурентоспособности по многим другим факторам. Грамотное продвижение территорий играет огромную роль для выбора туриста, так наличие значительных туристских ресурсов не всегда будет являться гарантом постоянного потока туристов.

Как показывает опыт различных стран то как на государственном уровне воспринимается эта сфера, зависит



Рис. 1. Структура индекса конкурентоспособности стран по уровню развития туризма (по данным Всемирного экономического форума [4])

Таблица 1. Показатели отдельных стран в «Индексе конкурентоспособности путешествий и туризма» (ТТСИ-2015)

Страна	Рейтинг 2015 г	Индекс	Рейтинг 2014 г
Испания	1	5,3	4
Франция	2	5,2	7
Германия	3	5,2	2
США	4	5,1	6
Великобритания	5	5,1	5
Швейцария	6	5,0	9
Австралия	7	5,0	11
Италия	8	5,0	26
Япония	9	4,9	14
Канада	10	4,9	8
Россия	45	4,1	50

успех развития туризма. Заинтересованность государства в туризме позволяет значительно увеличить экспорт туристских услуг и обеспечить положительное сальдо баланса туризма.

В итоге можно сделать вывод, что туризм превращается в одну из приоритетных сфер в мировой экономике, вызывает как развитие отдельных отраслей, так и социально-экономическое развитие целых стран. В некоторых

странах туристическая отрасль формирует большую часть национального богатства государства.

Поэтому совершенствование теоретической и практической базы методов управления, позволит государству и организациям, относящимся к сфере туризма, грамотно управлять имеющимся потенциалом, добиваясь максимальных результатов, тем самым повышая конкурентную позицию на мировом рынке.

Литература:

1. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ ред. от 30.07.2010 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Всемирная туристская организация при ООН (ЮНВТО) [Электронный ресурс] // — Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru>.
3. Всемирный экономический форум: Рейтинг стран мира по уровню конкурентоспособности путешествий и туризма в 2015 году. [Электронный ресурс] // — Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2015/05/07/7152>
4. Федеральное агентство по туризму [Электронный ресурс] // — Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/>
5. Всемирный совет по туризму и путешествиям [Электронный ресурс] // — Режим доступа: <http://www.wttc.org/>
6. Кулачинская, А. Ю. Основные проблемы развития туризма в России и за рубежом // Экономическая наука и практика: материалы междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. — с. 187–189.
7. Кульгачёв, И. П., Низовцева А. И. Россия в мировом рейтинге по индексу конкурентоспособности путешествий и туризма // Молодой ученый, 2016. № 6. — с. 477–483.

Налоговые вычеты: что это такое и как их получить

Щербатых Ирина Владимировна, руководитель кафедры учителей истории, обществознания, экономики и права
МБОУ лицей с. Хлевное (Липецкая обл.)

Налоги — это основной источник государственного бюджета. Так было во все времена, менялись только ставка и объект налогообложения. К примеру, основным источником доходов казны Древнерусского государства

служила собираемая дань. Следовательно, это вначале нерегулярный, а затем все более систематический прямой налог. Князь Олег, утвердившись в Киеве, занялся установлением дани с подвластных племен. Как сообщает

историк С.М. Соловьев, «некоторые платили мехами с дыма, или обитаемого жилища, некоторые по шлягу от рала» [8]. Если вспомнить Петровские времена, то они знамениты необычным «налогом на бороды».

В современном мире налоги взимаются как с физических, так и с юридических лиц. Когда мы слышим слово налоги, то оно у нас ассоциируется с термином «платить» государству. Но мы забываем о том, что и сами можем претендовать на возвращение некой суммы, части уплаченного нами ранее налога, назад от государства, получить так называемые налоговые вычеты. А что это такое? Какие

бывают налоговые вычеты? Какой процент от суммы они составляют? Кто может их получить? Эти и другие вопросы часто задают обыкновенные потребители. На них я и попыталась ответить в своей статье.

Когда я провела социальный опрос жителей с. Хлевное Липецкой области и проанализировала его, то поняла, что многие попросту еще ни разу не обращались в ФНС (38,9%), откладывая это на потом, ссылаясь на отсутствие времени, на недостаток информации (какие документы собирать, куда обращаться, кто может их получить и др.). А 52,8% получали только имущественный или стандартный налоговый вычет.



Целью моего исследования стало изучение налоговых вычетов и информирование населения о них. Я постаралась собрать в одной статье все необходимые сведения по данной теме.

Начнем по порядку. Итак, проанализировав различные источники информации: научные статьи, учебные материалы и Интернет-ресурсы, я пришла к выводу, что налоговые вычеты — это своеобразная льгота, уменьшение налоговой базы на определенный процент в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Следовательно, любой человек, проживающий на территории РФ, получающий заработную плату и другие доходы и выплаты, облагаемые НДФЛ по ставке 13%, имеет право на налоговые вычеты. Но в чем их важность и значимость? А в том, что благодаря этим льготам, налогоплательщик уменьшает сумму полученных доходов при расчете сборов в бюджет и может, к примеру, вернуть часть расходов от покупки недвижимости, при прохождении лечения, либо при получении образования.

Налоговые вычеты затрагивают практически все основные источники получения доходов граждан. Вычеты можно поделить на пять основных групп в зависимости от сферы применения и категории самих налогоплательщиков (я привела их со всеми поправками на 2017 год):

1) стандартные — ст. 218 НК РФ, по отношению к детям (утверждена НК РФ и предоставляется в зависимости от количества иждивенцев: на двух детей — первого

и второго — по 1400 руб.; на третьего и последующего несовершеннолетнего ребенка по 3000 руб. Гражданин вправе его увеличить в два раза, если один воспитывает детей, льгота будет отменена при вступлении в брак) и отдельным группам граждан (вычет для себя лично, как правило, при расчете заработной платы, предоставляется для: инвалидов ВОВ, ликвидаторов последствий ЧАС — 3000 рублей; участников ВОВ, инвалидов — 500 рублей и др.);

2) имущественные — ст. 220 НК РФ, при продаже и приобретении имущества (в данном случае появляется возможность получить не только льготу при расчете налога на доходы, но и возможность вернуть часть денежных средств. Вычет бывает в виде: льготы при продаже имущества; вычета при покупке недвижимости. При продаже автомобиля, дома, квартиры или земельного участка, гражданин получает прибыль, которая облагается НДФЛ по стандартной ставке — 13%. Однако, владелец имущества уже уплатил часть сборов с зарплаты. В таком случае законодательство предоставляет вычет при расчете налоговой базы. В 2017 году в отношении недвижимости применяется льгота в размере 1 млн. рублей. Размер вычета при продаже транспортных средств установлен в пределах 250000 рублей. Несколько иной порядок применения имущественного вычета при покупке или строительстве недвижимости. Стоит помнить, что данный вид льгот применим и в отношении процентов по кредитам и ипотеке. Сумма вычета установлена в размере 2 млн. рублей при

сделке купли-продажи и 3 млн. рублей при оформлении займа. Сумма вычета может быть не только разделена в рамках нескольких сделок, но и иметь временной разрыв. Заявить право на применение льготы гражданин должен не позднее чем через три года (срок давности) после совершения сделки купли-продажи или уплаты процентов по кредиту (в отношении банковских займов и ипотеки [9]);

3) социальные — ст. 219 НК РФ, связаны с расходами на лечение, образование и страхование (гражданин РФ, который получает выплаты, облагаемые НДФЛ по стандартной ставке 13%, имеет право на получение компенсации от государства: до 50000 рублей в год на ребенка за очное обучение до достижения им 24 лет для родителей и до 18 лет для опекунов; до 120000 рублей в налоговом периоде за любую форму образования самим налогоплательщиком; до 120000 рублей в год на лечение и медикаменты супруга, родителей, несовершеннолетних детей; в размере понесенных и задокументированных расходов при необходимости дорогостоящего лечения; до 120000 рублей при осуществлении добровольных взносов, формирующих пенсию и др.);

4) профессиональные — ст. 221 НК РФ, предусмотрены для ряда ИП и физических лиц (специфический вид вычетов — профессиональный — применяется лишь в отношении определенных категорий налогоплательщиков: ИП; частные адвокаты и нотариусы; авторы изобретений и произведений; работающие по договорам, но без открытия ИП. Размер вычета установлен в размере фактически произведенных выплат и расходов, связанных с извлечением прибыли от осуществления деятельности. При этом отдельные группы налогоплательщиков вправе определять сумму льготы в процентном соотношении, согласно утвержденным нормативам. Пример: «Володина Е. Г. написала музыкальную композицию для кинокартины и получила за работу гонорар в размере 200000 рублей. Документально она может подтвердить расходы на 10000 рублей, однако, со-

гласно действующему законодательству, она вправе уменьшить налогооблагаемую базу на 40%. Таким образом, вычет составит $200000 * 40\% = 80000$ рублей» [10];

5) инвестиционные — ст. 220.1 НК РФ, при расчете налога могут уменьшать доход от ценных бумаг (к примеру, в Липецкой области 28 жителей заявили своё право на получение инвестиционного налогового вычета в 2015 году. Общая сумма, заявленная к вычету, составила 9,2 млн. рублей [11]).

Для того чтобы получить налоговый вычет, Вам необходимо будет обратиться с письменным заявлением по месту жительства в Федеральную налоговую службу. Если же Вы хотите использовать его при расчете заработной платы, то для получения вычета необходимо обратиться к работодателю с документальным подтверждением (свидетельством о рождении детей, справкой об инвалидности и других необходимых документах).

Таким образом, на получение налогового вычета могут претендовать все граждане РФ получающие заработную плату и иные доходы, облагаемые налогом по ставке 13%. Размер его будет зависеть от ряда факторов. Отрадно слышать, что в Липецкой области доля обратившихся граждан в ФНС за налоговыми вычетами с каждым годом растет. К примеру, в 2014 году около 60% поступивших деклараций приходилось на долю физических лиц, заявивших социальные и имущественные налоговые вычеты, в 2015—64%, в 2016 число их еще выросло. Рост количества физических лиц, представивших декларации на получение налоговых вычетов, привел к увеличению суммы возврата налога на доходы физических лиц из бюджета государства: если на 1 июля 2014 года к возврату был заявлен НДФЛ в сумме 778 миллионов рублей, то в 2015 году эта сумма уже составила 1,004 миллиарда рублей [12]. В 2016 году сумма еще выросла. Это говорит о повышении финансовой грамотности населения Липецкой области.

Литература:

1. Бачурин, Д. Налоговые вычеты. Как и за что их можно получить / Д. Волков. — АСТ.: Москва, 2009. — 70 с.
2. Горячев, М. С. Налоги и налоговые вычеты в современной России. Исчисление и уплата / Максим Г. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. — 253 с.
3. Зрелов, А. П. Имущественный налоговый вычет — Практические рекомендации по получению / А. П. Зрелов. — М.: Деловой двор, 2008. — 128 с.
4. Налоговые вычеты. — <http://bizbook.online/book-taxes/nalogovyie-vychetyi26694.html>
5. Налоговые вычеты. — <http://www.podatinet.net/2016091444601/stati/nalog-na-dohody-fizicheskikh-lic-ndfl/standartnye-nalogovye-vychety-v-2017-godua-kakie-izmeneniya.html>
6. Налоговый Кодекс РФ — <http://base.garant.ru/10900200/>
7. Чипуренко, Е. В. Верните ваши деньги. Как налоговая инспекция возвращает подоходный налог / Е. Чипуренко. — СПб. [и др.]: Питер, 2004. — 138 с.
8. Соловьев, С. М. Соч. История России с древнейших времен. Книга 11. Том 3. — М.: Мысль, 1988. — с. 11.
9. <http://law03.ru/finance/article/nalogovye-vychety-v-2017-godu>
10. <http://law03.ru/finance/article/nalogovye-vychety-v-2017-godu>
11. https://www.nalog.ru/rn48/news/activities_fts/6081837/
12. http://lipetskmedia.ru/news/view/55760-Lipchanye_stali.html

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 10 (144) / 2017

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.
Курпаяниди К. И.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.

Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Курпаяниди К. И. (Узбекистан)
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 22.03.2017. Тираж 500 экз.

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