

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал

$$V_{\text{min}} = R \left(\frac{1}{n^2} - \frac{1}{m^2} \right)$$

$$E_{\text{Я}} = E_{\text{H}} - E_{\text{СВ}}$$

$$m = m_{\text{H}} + m_{\text{Я}} =$$

$$(m_{\text{P}} + Nm_{\text{n}}) - m_{\text{Я}}$$

$$mc^2 =$$

$$31,5(\text{МэВ}) =$$

$$(m_{\text{элект}});$$

$$(\text{В})$$

$x = x_0 \pm v \cdot t$
 $x - x_0 = v \cdot t$
 $a = \frac{\Delta v}{t} = \frac{v - v_0}{t}$
 $v = \pm v_0 \pm a \cdot t$
 $x = x_0 \pm v_0$

$$U = \frac{3}{2} \frac{m}{\mu} RT = \frac{3}{2} pV$$

$$\Delta U = \frac{3}{2} \cdot \frac{m}{\mu} \cdot R \cdot \Delta T$$

$$\Delta U = \frac{3}{2} p \Delta V \quad \therefore \quad \Delta U = \frac{3}{2} \Delta p V$$

1

2014

Часть III

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 1 (60) / 2014

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».

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Дядюн Кристина Владимировна, *кандидат юридических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Лескова Екатерина Викторовна, *кандидат физико-математических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Ответственный редактор: Кайнова Галина Анатольевна

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)*

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

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

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

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

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

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

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

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

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

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

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Художник: Евгений Шишков

Верстка: Павел Бурьянов

На обложке изображен Эмметт «Док» Браун — американский ученый-изобретатель, один из главных героев фильма «Назад в будущее».

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:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Конверс», г. Казань, ул. Сары Садыковой, д. 61

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Агаларова Е.Г., Фролова Т.Ю.
Управление поведением потребителя:
от манипуляции к мотивации 317

Акашева В.В., Левушкина Н.В.
Основные направления реформирования
методики учета биологических активов
в РФ на основе МСФО 319

Аливанова С.В., Васильев А.Н.
Создание и продвижение услуги оповещения
потребителя об отключении услуг
в Ставрополе 322

Белинская И.В.
Стратегическое планирование в развитии
аграрного сектора применительно
к концерну «Детскосельский» 324

Бердников А.А.
Анализ бизнес-среды и определение
рыночной позиции организации 327

Бердникова Л.Ф., Альдебенева С.П.
Финансовый анализ: понятие
и основные методы 330

Бобаназарова Ж.Х., Бозорова С.
Снижение безработицы сельских женщин
в условиях модернизации
Республики Узбекистан 338

Булгакова Л.Г.
Источники финансирования обновления
основных фондов в России 340

Буянова А.С., Акашева В.В.
Непроизводительные расходы и потери
в строительстве, их влияние
на себестоимость продукции 343

Ведякова И.В., Колмыкова Е.С., Акашева В.В.
Инвестиционно-инновационное развитие АПК
в Республике Мордовия 346

Вишневская Н.Г., Ядгаров Р.Ф.
Индекс развития человеческого потенциала
как показатель уровня жизни населения 351

Гаджиев З.Н., Нурсеитов Б.Н.
Некоторые проблемы финансирования
инвестиций в основной капитал
Республики Казахстан 353

Галухин А.В.
Ситуационный анализ доступности
ипотечного кредитования населению
Вологодской области 355

Гоголева М.А., Лобунец В.С.
Coal industry restructuring
in the southern region 359

Емелин В.Н., Веретенникова М.Н.
Проблемы практики аудита в условиях
автоматизированной обработки данных 361

Жабина О.А., Ухварина Н.Э., Красовская Т.В.
Перспективы потребительского кредитования
на современном этапе в РФ 365

Карпенко И.В.
Матричный подход в системе стратегического
управления финансовым обеспечением
региона 366

Кузнецова Я.В.
Совершенствование организации оплаты
труда работников предприятия 369

Лазаренко А.А.
Методы оценки конкурентоспособности 374

Ли Н.О.
Анализ мотивации персонала водопроводно-
коммунального хозяйства (ВКХ) (на примере МУП
КХ «Водоканал» г. Калининграда) 377

Макарова Л.М., Коробкова О.В. Эволюция применяемых информационных технологий в бухгалтерском учете 380	Сивцова Н.Ф. Эконометрическая модель оценки коммерческого риска как ресурса 419
Макарова Л.М., Леушина Е.В. Автоматизация аудиторской деятельности как инструмент повышения уровня качества услуг, предоставляемых в области аудита..... 383	Симонов А.Ю. Налоговый потенциал 423
Макарова Л.М., Скворцова Ю.Н. Оценка современных программных продуктов автоматизации аудиторской деятельности..... 385	Сирождидинов К.И., Имомов Р.Н. Финансовая поддержка фермерских хозяйств в условиях либерализации экономики в Узбекистане 425
Максимова Ю.Б. Формирование оптимальной структуры капитала как фактор обеспечения финансовой устойчивости компании 390	Сорокина Л.В., Сорокина Л.В., Шеповалова М.С. Роль межбюджетных трансфертов в бюджетной системе Российской Федерации 426
Мастихина А.Л., Косикова Ю.А. Концепция маркетинга в формировании инновационных образовательных и производственных кластеров 396	Сотникова Я.Е. Роль мифодизайна в формировании привлекательного имиджа территории..... 429
Медведева О.Е. Внедрение международных стандартов Базель III: плюсы и минусы 398	Ташлыкова Е.В., Черемных Д.Н. Подходы и модели к управлению изменениями на высокотехнологичных предприятиях 432
Минасян С.С. Мотивация персонала 401	Ткачук И.В. Аспекты правового и информационного обеспечения управления денежными потоками сельскохозяйственных предприятий 436
Насонов В.В. Актуальные проблемы государственной поддержки развития малого предпринимательства в экономике региона... 403	Труш Ю.Л. Стратегия управления качеством продукции .. 439
Насонов В.В. Проблемы влияния региональных факторов на развитие малого предпринимательства 405	Тульский С.А. Проблемы и перспективы развития проектного финансирования в современной России 442
Николаевская В.В. Перспективы развития производства продукции растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях Черкасской области 408	Федорцова С.А. Развитие теории диффузии инноваций с позиции эволюционного подхода 446
Никулина Е.В., Федюшина И.Г. Характеристика бюджетных рисков: экономическая сущность и мероприятия по их минимизации 411	Французова Т.А. Инвестиции Республики Калмыкия на современном этапе 449
Никулина Е.В., Федюшина И.Г. Характеристика финансового состояния налогового и бюджетного потенциала Белгородской области 413	Шегурова В.П., Коробкова О.В. Учет расходов на производство хлебобулочной продукции в ОАО «Саранский хлебокомбинат»..... 450
Прохорова Е.Н. Пути развития молодых районов города Москвы (на примере Молжаниновского) 416	Шибилева О.В., Козичева Я.М. Компьютеризация аудиторской деятельности в современных условиях 453
	Шибилева О.В., Королева А.Д. Аудит информационных систем 456

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Управление поведением потребителя: от манипуляции к мотивации

Агаларова Екатерина Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Фролова Татьяна Юрьевна, студент

Ставропольский государственный аграрный университет

Управление поведением потребителя как индивидуума предполагает знание и использование психологических механизмов формирования потребительских решений. Процесс принятия решения потребителем о покупке можно рассматривать как информационный процесс, т.е. как процесс обработки потребителем информации (стимулов). Покупка — результат процесса обработки информации. В стремлении управлять решением о покупке потребителя маркетолог адресует потребителю маркетинговые стимулы.

Обработка информации (information processing) — это процесс получения стимулов, их интерпретации (трансформации в информацию), хранения и использования.

Восприятие (perception) — процесс отбора, организации и интерпретации маркетинговых стимулов; начальная часть процесса обработки информации потребителем. В психологии восприятие — целостное отражение объектов при их воздействии на органы чувств. Маркетинговые коммуникации должны строиться на основе знания механизмов восприятия и обработки информации потенциальными потребителями. Ошибки маркетологов в использовании механизмов восприятия ведут к избыточным затратам — на рекламу, которую игнорируют, на прямую рассылку, которую выбрасывают не глядя, на презентации продуктов, которые не покупают.

Наиболее традиционной сферой интереса к обработке информации потребителем является реклама. Однако эта модель актуальна для всех коммуникаций. Персональные продажи, продвижение продаж и паблик рилейшнз — не менее значимые сферы использования модели обработки информации целевыми группами.

Процесс обработки информации для принятия потребительского решения включает четыре основных этапа: экспозиция, внимание, интерпретация и память. Первые три этапа вместе составляют процесс восприятия.

Экспозиция (exposure) — ситуация доступности индивидуума стимулу, при которой существует возможность активирования одного или более его органов чувств. Интересно, что в американской терминологии экспозиция

предполагает представленность потребителя стимулу, а не наоборот, т.е. потребитель представлен (экспонирован) рекламе, а не реклама представлена потребителю. Экспозиция имеет место, например, когда продукт или реклама появляется в сфере сенсорных воспринимающих нервов — зрения, слуха, осязания, обоняния, слуха.

Внимание (attention) возникает, когда стимулы активируют один или более рецепторов сенсорных нервов и возникшее ощущение передается в мозг для обработки.

Интерпретация (interpretation) — это понимание сообщения и его оценка. Здесь происходит трансформация ощущений в информацию, пригодную для хранения в памяти. Стоит видеть разницу между восприятием и ощущением. Восприятие — целостное отражение объекта, а ощущение (sensation) — отражение лишь отдельных свойств объекта.

Большинство людей подвержено эмоциям. Безусловно, каждый сталкивался с ситуацией, когда приходя домой и, разбирая покупки, задавал себе вопрос: зачем я столько всего накопил? Причем, наряду с необходимыми товарами оказывается много тех, которые изначально не планировалось покупать. Только в магазине или супермаркете выясняется, что приобретаемая колбаса будет недостаточно вкусной без стоящей рядом горчицы или вдруг захотелось попробовать новый рекламируемый йогурт, а уж от шоколадки, так привлекающей взгляд во время ожидания в очереди вообще невозможно отказаться. Оказывается, эти покупки являются запланированными, но не покупателями, а продавцами. Секрет заключается в том, что эти товары находятся в особых зонах импульсной покупки.

Импульсивные покупки — это покупки, сделанные под воздействием сиюминутного желания, провоцируемого внешними эффектами.

При решении о покупке, потребители обязательно обращаются к эмпирическим (чувственным) воздействиям. Люди ходят в магазин не только за функциональными характеристиками товаров и услуг, они еще и получают от этого удовлетворение. Иначе как объяснить тот факт, что даже при отсутствии необходимого количества

денег мы все равно ходим в магазины, чтобы «присмотреть», «сравнить», «вдохновиться», «ощутить», «узнать» и просто доставить себе эстетическую радость.

К характеристикам импульсивного покупательского поведения относят:

- внезапное и настойчивое желание купить;
- интуитивную направленность;
- незапланированность покупок;
- неосознанность действий;
- невозможность оценить последствия.

Основная часть импульсных покупок происходит по следующим причинам:

— под влиянием ощущений, порожденных видом самого товара. Например, увидев на витрине кофе — припоминается чувство легкого расслабления — купил, чтобы ощутить его вновь.

— под воздействием ассоциаций, построенных рекламой. Например, увидев на прилавке чипсы — припоминается веселое ощущение, появившееся во время просмотра рекламы — приобрел, чтобы узнать то же наяву.

— под влиянием кратковременного желания употребить. Например, ощутил запах свежеспеченного хлеба — сильно захотелось попробовать.

Наиболее часто импульсные покупки осуществляются в супермаркетах, гипермаркетах и других, в которых есть отделы товаров ежедневного спроса.

Первые несколько минут после входа в торговое помещение покупатель находится в рассеянном состоянии. В этом состоянии он наиболее склонен к импульсивным (не целевым покупкам), и на него можно воздействовать практически любыми средствами. С продвижением внутрь магазина покупатель становится все более избирательным и все меньше реагирует на оказываемые воздействия. Таким образом, вначале потока можно сильнее воздействовать на покупателя.

Продукция, которая позиционируется в качестве товара импульсного, спроса должна обладать некоторыми чертами:

- у нее должен быть привлекательный внешний вид,
- она должна быть максимально доступна для ознакомления,
- иметь компактные габаритные размеры,
- напоминать о каких-либо приятных ощущениях.

В качестве товаров импульсивных покупок можно рассмотреть большинство продуктов питания, особенно кондитерские изделия, а так же сигареты, спиртное, бытовую химию, свечи, салфетки, скатерти, недорогие товары для дома и т. п.

Различают следующие виды импульсивных покупок:

1. Импульсивно-запланированные — покупки, относительно которых покупатель принял решение, а их осуществление зависит от цены, времени предложения, специальных мероприятий и других факторов.

2. Импульсивно-напоминающие — покупки товаров, при обнаружении которых клиенту напоминает о необходимости их приобретения.

3. Импульсивно-побудительная — покупки товаров, которые потребитель видит впервые, но их приобретение стимулируется его желанием их опробовать.

4. Импульсивные — покупки, совершаемые на основе внезапно принимаемых решений, без каких-либо размышлений и расчетов.

Первое, что бросается в глаза покупателю — это качество упаковки и то, как выставлен товар. Именно расположение товара на витрине и привлекательный броский вид упаковки должны привлечь внимание потенциального покупателя, тем самым спровоцировав его на покупку. Но не всегда так получается, иногда покупатель, отреагировавший на яркую упаковку, наоборот отказывается от покупки.

С целью повышения импульсивного спроса в привлекательном оформлении производители используют следующие цвета в оформлении товаров:

— цвета, возбуждающие ассоциацию с уютом и приятным процессом «потребления»: коричневатые, бежевые, темно-зеленые с коричневым оттенком.

— пастельные цвета, вызывающие ассоциации с инфантильностью и создающие иллюзию «игрушечного мира»: розовые, светло-лиловые, лимонные.

Данные статистики гласят, что самое большое число импульсивных покупок делают одинокие люди, на второстепенном месте находятся семьи с детьми и семейные пары. Так, 48% женщин ходят по магазинам с целью удовлетворения социальных потребностей: в компании с подругой, не планируя заранее что-то приобретать, и даже не всегда имея достаточную сумму денежных средств. А 33% мужчин отметили, что они активно принимают участие в дилерских акциях по тест-драйву автомобилей спорт и бизнес-классов, не располагая полной материальной возможностью приобретения автомобиля, а приезжая в салон, интересуются новинками и изучают демонстрируемые автомобили.

Можно выдвинуть следующие гипотезы в пользу рациональности импульсивных покупок. Гипотеза первая: индивидуальная импульсная покупка совпадает с желанием покупателей удовлетворить гедонические потребности: новизну, развлечение, неожиданность.

Каждый человек имеет потребность в интеллектуальном развитии, самосовершенствовании в образовательном плане, что дает ему приобретение новых товаров и услуг, а значит, получение новых эмоций и ощущений. К тому же, люди чувствуют себя счастливее при приобретении чего-то нового и оригинального.

Развлечение — неотъемлемая часть нашего существования. Не случайно термин «шопинг-терапия» стремительно вошел в нашу жизнь, как с практической, так и теоретической точек зрения. Фактор неожиданности всегда присутствует в приобретаемых покупателями товарах: неожиданность в обнаружении новых функций, дополнительных свойств, возможности широты использования и т. д.

Гипотеза вторая: Индивидуальное импульсное покупательское поведение совпадает с желанием удовлетво-

ритель социальные потребности. Людям не безразлично, что о них думают остальные и судят о них по внешнему виду, в том числе. Поэтому покупка соответствующей одежды является крайне важной. Иногда люди находят подходящую одежду, идя за покупками для удовлетворения других видов потребностей, и покупают ее, подавшись импульсу.

Гипотеза третья: Индивидуальное импульсное покупательское поведение совпадает с желанием удовлетворить потребности в самоутверждении. Покупатели используют процесс совершения покупок для удовлетворения потребностей в самовыражении: «Я люблю ходить по магазинам, потому что это позволяет мне контролировать некоторые аспекты моей жизни».

Литература:

1. Агаларова Е.Г., Антонова И.Ю. Исследование поведения потребителей // успехи современного естествознания. 2011. № 10. С. 99–100.
2. Агаларова Е.Г., Таран А.Г. Социально-этический маркетинг как маркетинг нового поколения // Экономика и маркетинг: новый взгляд: сборник научных работ по материалам VI Региональной научно-практической конференции. Ч. 1. — Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного университета, 2013. — С. 32–37.
3. Власова. М.Л. Социологические методы в маркетинговых исследованиях: учеб. пособие для вузов / Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. (Учебники Высшей школы экономики), 2006.
4. Модели поведения потребителей в маркетинговых системах: Учебное пособие / Под ред. Г.Л. Багиева. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.
5. <http://www.zaprilavkom.ru/articles/merchandising/article41>
6. <http://visionsofma.wordpress.com>
7. <http://www.trademarketing.ru/book/export/html/302>.

Основные направления реформирования методики учета биологических активов в РФ на основе МСФО

Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент;

Левушкина Наталия Владимировна, студент

Мордовский государственный университет (г. Саранск)

В РФ для учета биологических активов применяется ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Данные положения, хотя и являются межотраслевыми, не могут обеспечивать регламентацию учетного процесса операций с биологическими активами во всех аспектах. В настоящее время понятие «биологический актив» отсутствует в российской учетной практике.

Реформирование методики ведения бухгалтерского учета в РФ предполагает ее трансформацию, в основе которой положены принципы Международных стандартов финансовой отчетности. Основные положения, определяющие базовые моменты учета в агропромышленном комплексе, отражены в МСФО 41 «Сельское хозяйство». Согласно данному международному стандарту под биоло-

Гипотеза четвертая: Осознание правильно принятого решения сдерживает импульсное покупательское поведение. Покупатель может не только обдумывать правильность принятого решения, особенно в связи с количеством затраченных когнитивных усилий, но может также чувствовать перегруженность и разочарование от объема полученной информации.

Таким образом, понимание психологии потребителя и принципов организации торгового пространства, а также четкая постановка маркетинговой цели перед продуктом и тотальное знание целевой аудитории, позволяют продавцу сформировать адекватную мерчандайзинговую программу — программу, способную влиять на поведение покупателя в точке продажи.

гическим активом понимается живущее животное или растение [1].

На сегодняшний день в РФ разработан проект ПБУ «Учет биологических активов и сельскохозяйственной продукции», ключевой материал которого взят из МСФО 41 «Сельское хозяйство». Однако данный проект еще не вступил в силу. Проект ПБУ «Учет биологических активов и сельскохозяйственной продукции», также как и МСФО 41 «Сельское хозяйство», призван систематизировать учет в сельском хозяйстве, сделать информацию, предоставляемую в отчетности, более понятной для пользователя [5].

Одним из основных направлений реформирования бухгалтерского учета в РФ является использование классификации биологических активов, которая позволяет раскрыть их экономическую сущность, а также их назначение и место.

МСФО 41 «Сельское хозяйство» выделяет следующие признаки классификации биологических активов:

1. продолжительность периода использования и получения сельскохозяйственной продукции и дополнительных биологических активов. По данному признаку биологические активы подразделяются на краткосрочные и долгосрочные;

2. зрелость. Здесь следует различать зрелые и незрелые биологические активы;

3. возможность многократного получения сельскохозяйственной продукции и дополнительных биологических активов. Этот признак предполагает деление биологических активов на плодоносящие и потребляемые.

Долгосрочные биологические активы — это биологические активы, которые способны давать сельскохозяйственную продукцию или какие-то другие экономические выгоды в течение более 12 месяцев. Таким образом, в животноводстве к ним относят животных основного стада, а в растениеводстве плодоносящие и не плодоносящие многолетние насаждения.

Краткосрочные биологические активы — это биологические активы, которые дают сельскохозяйственную продукцию или какие-то другие экономические выгоды в течение 12 месяцев. К таким активам относятся животные на выращивании и откорме, а также взрослые животные, выбракованные из основного стада, птица и пчелосемьи, а в растениеводстве — это однолетние сельскохозяйственные культуры, выращиваемые за один вегетативный период в течение одного года.

К зрелым биологическим активам относятся биологические активы, которые достигли такого возраста, при котором они способны давать сельскохозяйственную продукцию и (или) использоваться по иному назначению в соответствии с технологией сельскохозяйственного производства. Другими словами, операционный цикл создания этих активов превышает 12 месяцев.

У незрелых биологических активов операционный цикл создания также превышает 12 месяцев, однако эти биологические активы еще не могут давать сельскохозяйственную продукцию. Так, к ним мы можем отнести многолетние насаждения, которые еще не достигли возраста плодоношения [4].

Под потребляемыми биологическими активами понимают те активы, которые будут получены (собраны) в качестве сельскохозяйственной продукции или проданы в качестве биологических активов (крупный рогатый скот мясного направления; скот, предназначенный для продажи; рыба в рыбоводческих хозяйствах; кукуруза и пшеница; деревья, выращиваемые с целью заготовки древесины).

Плодоносящие (продуктивные) биологические активы — это все биологические активы, не являющиеся потребляемыми (крупный рогатый скот молочного направления; виноградники; плодово-ягодные деревья; деревья, предназначенные для заготовки дров без вырубki деревьев) [2].

Данная классификация не позволяет в полной мере детализировать учет биологических активов. Для устранения данного недостатка и в целях обеспечения методологической базы признания и отражения биологических активов в бухгалтерской (финансовой) отчетности многими учеными предлагаются другими классификационные признаки: по группам, в зависимости от прав собственности, в зависимости от источников возникновения, в зависимости от назначения выращивания (см. рис. 1) [5].

Использование дополнительных признаков классификации позволит усовершенствовать систему управления биологическими активами, вести более точный бухгалтерский учет и формировать наиболее полную и точную финансовую отчетность.

Другим важным направлением трансформации отечественного бухгалтерского учета является применения такого метода оценки биологических активов, как справедливая стоимость.

По российской методике учета стоимость биологических активов равна сумме фактически затрат, понесенных в пользу данного актива.

МСФО 41 предполагает использование двух возможных вариантов оценки: по фактической себестоимости и по справедливой стоимости.

По общему правилу биологические активы должны оцениваться по справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу. Справедливая стоимость — это возможная цена продажи (рыночная цена) на активном рынке соответствующих активов. Определять справедливую стоимость актива следует, исходя из его местоположения и состояния на данный момент времени. К примеру, справедливой стоимостью крупного рогатого скота на ферме является его цена на соответствующем рынке за вычетом транспортных и прочих затрат по доставке этого скота на рынок.

Чтобы упростить процесс определения справедливой стоимости биологических активов, их целесообразно группировать по возрасту, качеству или другим основным характеристикам. Выбирать характеристику следует, исходя из тех, которые используются на соответствующих рынках в качестве основы для установления цен.

Специфика биологических активов в том числе состоит в том, что на момент признания их в учете величина их справедливой стоимости может быть меньше, чем затраты на их получение (приобретение) в сумме с величиной потенциальных сбытовых расходов. Российские нормативные акты уходят от этой проблемы, призывая отражать биологические активы по себестоимости (приобретение биологических активов в результате приплода животных отражается как уменьшение затрат организации). Однако данная методика исключает возможность представления биологических активов в отчетности в оценке по справедливой стоимости.

Можно сделать вывод, что организациям, имеющим биологические активы на своем балансе, нужно при решении вопроса о порядке учета биологических активов



Рис. 1. Дополнительные классификационные признаки биологических активов

и сейчас, и в будущем — пока не появятся соответствующие национальные стандарты — обращать внимание на требования МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» [2].

Таким образом, использование на практике международной методики учета позволит:

1. Создать надежную финансовую информацию;
2. Обеспечить сопоставимость информации бухгалтерской (финансовой) отчетности для возможного участия в международных экономических проектах [3];

3. Повысить доверие государственных органов, иностранных партнеров к российским организациям;

4. Защитить интересы производителей сельскохозяйственной продукции на более высоком уровне;

5. Более эффективно управлять финансово-хозяйственной деятельностью организаций;

6. Дать более реальную инвестиционную оценку деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Литература:

1. МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ.-правовой академии]. — [М., 2012]. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/70108111/>. — Загл. с экрана
2. Акашева В. В. Особенности учета биологических активов [Текст] / В. В. Акашева, Ю. В. Трунтаева // Молодой ученый. — 2013. — № 2. — С. 106–108.
3. Кружкова И. И. Биологические активы как объект российского учета и учета по международным стандартам / И. И. Кружкова // Вестник Орловского государственного аграрного университета. — 2010. — Т. 27. — № 6. — С. 29–32.

4. Ситдикова Л. Ф. Классификация биологических активов и условия их признания при принятии к бухгалтерскому учету / Л. Ф. Ситдикова // Вестник Казанского государственного аграрного университета. — 2012. — № 4 (26). — С. 51–56.
5. Терехов А. М. Биологические активы сельскохозяйственного предприятия и их классификация / А. М. Терехов // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. — 2012. — № 2. — С. 170–172.

Создание и продвижение услуги оповещения потребителя об отключении услуг в Ставрополе

Аливанова Светлана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент;

Васильев Александр Николаевич, студент
Ставропольский государственный аграрный университет

Маркетинг услуг очень важен на сегодняшний день. Порой «почва» для новой услуги не сформирована, что услугу может выручить маркетинг услуг.

Маркетинг услуг — это процесс разработки, продвижения и реализации услуг, ориентированный на выявление и удовлетворение потребностей клиентов. [1]

На сегодняшний момент люди очень зависимы от множества факторов, но в основном от бытовых: наличие воды в кране, электричества, сети Internet и так далее. Порой неожиданное отключение той или иной услуги доставляет немало неудобств и просто ломает планы. Чаще всего данная проблема возникает с электроэнергией. Иногда попытка узнать, что случилось и когда вернется услуга обрывается пересылкой потребителя на другую структуру или же приблизительным знанием поставщика о ситуации.

Рост отключений растёт за счёт неисправности оборудования. Проблема с неожиданными отключениями услуг очень актуальна для Ставрополя. Так например, за период с 01.01.2013 по 13.07.2013 рост, только плановых, отключений электроэнергии увеличилось на 33%, в соотношении к 2012 году.

На ремонт сетей и замену изношенного оборудования только в 2013 году планируется направить 143,8 миллионов рублей. [2]

Данную проблему может решить создания услуги, как на основе ЖЭУ, так и на основе отдельного бизнеса, и дальнейшее её продвижение в массы. Суть услуги: оповещение в виде SMS-сообщения, либо оповещения роботом через звонок на телефон об отключении услуги и периоде завершения восстановительных работ. Первым этапом является создание самой услуги. Рассмотрим организацию данной услуги на основе ЖЭУ.

Данная услуга будет являться необязательной дополнительной к основному списку услуг ЖЭУ.

ЖЭУ заключает договор с потребителем об оповещении его в виде текстовых или аудио сообщений. Также выбирается метод оплаты данной услуги и возможны дополнительные услуги. К таким дополнительным услугам можно отнести: оповещение о задолженностях по услугам, предоставление новых коммунальных услуг и т. д.

Диспетчерская рассылает сообщения на основе как вводимых диспетчером данных, так и на основе автоматике.

Вводимые вручную будут связаны с плановыми отключениями электроэнергии и (или) же с прорывом труб (работа осуществляется с места аварии, откуда работник оповещает диспетчерскую об аварии и рамках завершения ремонтных работ).

Автоматические — с обрывом проводов (при отключении электроэнергии датчик показывает отсутствие электричества и посылает сигнал в диспетчерскую, откуда автоматика высылает сообщение) и т. д. После, специалист оповещает диспетчерскую о рамках завершения ремонтных работ и уже вручную идёт рассылка о временном периоде устранения неполадок.

К «+» можно отнести:

- оперативность;
- удобность.

К «-» можно отнести:

- цены на коммунальные услуги могут повыситься для тех кто не использует услугу;
- также цены на коммунальные услуги могут повыситься и для потребителей услуги.

Рассмотрим данную услугу на основе отдельного бизнеса.

Отдельная организация занимается оповещением потребителя на основе информации полученной у ЖЭУ. Лучшая форма для этого бизнеса Общество с Ограниченной Ответственностью или Индивидуальный предприниматель. Это связано с размером данного бизнеса, системой налогообложения, формой отчётности.

Организация заключает договор с потребителем об оповещении его в виде текстовых или аудио сообщений. Также выбирается метод оплаты данной услуги.

Сама же организация заключает договор с поставщиком услуг потребителя (электроэнергия, вода, газ, Internet и т. д.). Вот в этом аспекте могут возникнуть трудности. Поставщики могут загнать свои цены до небес, что в последствии может сказаться на ценах организации, либо, что хуже, на работоспособности организации.

ЖЭУ при возникновении аварии оповещает юридическое лицо как о самой аварии, так и о времени устранения последствий. Само же лицо информирует потребителя услуги в выбранной форме.

К «+» можно отнести:

- независимость цен на коммунальные для граждан, которые не пользуются данной услугой;
- удобность;
- гибкость цен для потребителей, возможность скидок.

К «-» можно отнести:

- оперативность меньше, чем при аналогии с ЖЭУ;
- сильная зависимость от поставщиков.

Однако создание услуги лишь половина работы. Вторая часть состоит в продвижении этой услуги. Ведь потребитель не всегда может знать о услуге или недостаточно знать об услуге. В этом может помочь маркетинг.

ЖЭУ может рекламировать услугу при помощи:

- использования плакатов в расчётных центрах, куда люди приходят оплатить услугу — экономный вариант;
- оповещения плательщиков услуг в платёжных квитанциях — экономный вариант;
- развешивания объявлений в подъездах на контролируемой территории — менее экономный вариант;
- использования телерекламы на местном уровне — затратный вариант;
- использования смешанного варианта — самый дорогой.

Бизнесмен может рекламировать услугу при помощи:

- размещения рекламы в социальных сетях — экономный метод;
- раздачи листовок с рекламной информацией на улице — менее экономный метод;
- развешивания рекламы на улице — менее экономный метод;
- рассылки рекламы на почту — менее экономный метод;
- рассылки рекламы в виде SMS-сообщений на номера абонентов, на которые были положены деньги, после использования терминалов для оплаты счетов — затратный метод;
- заказа рекламных баннеров в городе — затратный метод;
- использования телерекламы на местном уровне — затратный вариант;
- использования смешанного варианта — самый дорогой.

Дополнительно можно усилить продвижение услуги за счёт удобства её оплаты на основе выбора потребителя:

1. оплата через сеть Internet; [3]
2. оплата через банк;
3. оплата через терминал.

1. Оплата через сеть Internet удобна для оплаты на

дому, при использовании планшетов и (или) смартфонов с доступом к сети Internet. Это привлекает потенциальную аудиторию удобством оплаты во времени и пространстве. Дома, в гостях или в дороге потребитель может оплатить, что даёт нам преимущество в привлечении аудитории к данной услуге.

Однако есть минусы:

- требуется наличия доступа к сети Internet (не у всех потребителей есть доступ к сети Internet и навыки работы с ней);
- комиссия (при наличии большой суммы к уплате, цена за счёт комиссии может существенно увеличиться);
- недоверие некоторых клиентов к оплате через сеть Internet.

2. Оплата через банк даёт небольшое удобство по территориальному признаку и доверие клиентов. Чаще всего банки расположены в коммерческих районах. Т.е. потребитель при оказании прочих услуг может оплатить услугу.

К минусам можно отнести:

- территориальная привязанность;
- большие очереди в банках.

3. Оплата через терминал имеет те же плюсы что и оплата через банк, однако имеет небольшое различие. а именно: количество терминалов по городу больше, нежели банков. Это даёт нам отсутствие очередей, либо маленькие очереди.

Отрицательными моментами являются:

- территориальная привязанность;
- комиссия (в зависимости от устанавливающей организации ставка может разниться от 0% и до логически возможных %);
- возможная неработоспособность терминала;
- порой, долгая отправка денег терминалом на оплату услуги.

В заключении можно отметить что данная услуга очень актуальна для Ставрополя в связи с постоянными поломками оборудования, несмотря на выделенные на 2013 год деньги. Проблему отсутствия «почвы» для данной услуги может решить маркетинг услуг. Вследствие организуется нужная услуга, которая будет информировать потребителя, что, в свою очередь, снизит недовольства населения и повысит его доброжелательность в отношении местной власти. Данная услуга может быть организована как на основе ЖЭУ, так и отдельным бизнесом. На основе проведенного анализа можно сделать вывод: менее затратным вариантом является организация услуги на основе ЖЭУ. При этом нужно продвигать данную услугу через всевозможные способы. Точнее менее затратные (оповещение о услуге в расчётном центре или в квитанции об оплате). Стоит также позаботиться об удобстве оплаты данной услуги.

Появление данной услуги в Ставрополе даёт информированность населения в плане коммунальных услуг, а также улучшить социальное спокойствие граждан.

Литература:

1. Басова С.Н. Маркетинг услуг: Учебное пособие для студентов, обучающихся по дистанционным технологиям. 2-е изд. доп. и изм. — Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2008.
2. Электронный ресурс [<http://stavtoday.ru/news/395/>]
3. Электронный ресурс [<https://terminal.banki.ru>]

Стратегическое планирование в развитии аграрного сектора применительно к концерну «Детскосельский»

Белинская Ирина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный аграрный университет

В данной научной статье рассматриваются вопросы повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий на современном этапе экономического развития, факторы и принципы снижения ресурсоемкости производства; также представлены направления совершенствования отечественных сельскохозяйственных предприятий в условиях вступления в ВТО.

Ключевые слова: стратегическое планирование, конкурентоспособность, ресурсоемкость, интеграционные процессы, стратегические хозяйственные подразделения.

В условиях вступления России в ВТО (Всемирную торговую организацию) для сельскохозяйственной отрасли нашей страны существенно возрастает потребность в формировании конкурентоспособного положения ее предприятий.

Конкурентоспособность — это свойство объекта, характеризующиеся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [1, с. 12]. С точки зрения потребителей рынок сельскохозяйственной продукции в настоящее время существенно расширился, и конкурентами для сельскохозяйственных предприятий являются как внутренние, так и внешние сельхозпроизводители. При этом решающую роль в формировании стабильного экономического положения сельскохозяйственных предприятий играет оптимальное соотношение параметров «цена-качество». Таким образом, в настоящее время функционирование аграрного сектора строится на основе «Закона о конкуренции», согласно которому на мировых рынках продукции происходит активный процесс повышения качества продукта и снижения его удельной цены.

Кроме того, в условиях постоянного сокращения всех видов производственных ресурсов чрезвычайно актуальной является проблема снижения ресурсоемкости выпускаемой продукции. Основными показателями количества потребляемых ресурсов при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности являются относительные, к которым относятся показатели расхода ресурса на единицу параметра объекта или технологические потери ресурса. Например, расход топлива на 100 км пробега конкретного автомобиля, расход конкретного

вида угля на выработку 1 квт. час электрической энергии, процент усушки при транспортировании сельскохозяйственной продукции, процент стадии жизненного цикла, коэффициент использования конкретного вида ресурса и т. п. [1, с. 135].

Одним из важнейших факторов ресурсосбережения является использование принципов «Эффекта масштаба производства», согласно которому увеличение объемов производства позволяет сокращать удельные затраты. При увеличении масштаба производства у предприятия появляется возможность применять ресурсосберегающие экономичные технологии, сокращать потери материальных ресурсов и, в целом, снижать себестоимость продукции до 3 раз, при одновременном повышении качества до 40% [2, с. 250]. «Эффект масштаба производства» имеет наибольшее значение для предприятий крупного бизнеса, объемы производства и реализации которых составляют существенные значения.

В сельском хозяйстве в последнее десятилетие наблюдается рост интеграционных процессов. В настоящее время в агропромышленном комплексе функционируют предприятия, имеющие следующие функциональные значения:

- производственные, занятые производством, хранением и сбытом своей продукции;
- закупочно-производственные, которые наряду с собственным производством занимаются закупкой продукции у сторонних товаропроизводителей и ее сбытом;
- производственно-торговые, дополнительно занимающиеся розничной продажей;
- закупочно-производственно-торговые, объединяющие все три вышеназванных вида продукции предприятий;

— сочетающие сельскохозяйственную деятельность с коммерческой в области производства промышленных товаров и оказания производственных услуг [3, с. 87].

Среди вышеуказанных типов предприятий и происходит слияние в разнообразные сельскохозяйственные объединения, основанные на принципах либо горизонтальной, либо вертикальной интеграции. Развитие агропромышленной интеграции способствует ускорению темпов научно-технического прогресса, внедрению инноваций, сокращению продолжительности инновационного цикла, так как непосредственно связано с концентрацией инвестиционного капитала.

Таким образом, создание крупных сельскохозяйственных структур позволяет более эффективно организовывать производственный процесс, обеспечивая соблюдение принципов ресурсоемкого подхода.

Примером успешной интеграции в сельскохозяйственной отрасли является деятельность концерна «Детскосельский». Концерн «Детскосельский» создан в 2007 г. на базе лучших сельскохозяйственных предприятий и заводов Северо-Западного региона, таких как СПК «Племзавод «Детскосельский», ЗАО «Племзавод «Агро-Балт», ООО «Восход», ЗАО «Любань», ООО «Бутурлиновский Агрокомплекс», ОАО «Кингисеппский молочный комбинат», частное унитарное сельскохозяйственное производственное предприятие «Детскосельский городок», филиал «Вировлянский» (Республика Беларусь).

В структуру концерна входят также торговый дом «БИС», сеть фирменных продовольственных магазинов (Фирменные магазины ТД «Детскосельский», ИП «Детскосельский-Городок»), фитнес-клуб «Детскосельский», санаторий «Детскосельский», база отдыха «Окуневая», предприятия общественного питания (ресторан «Пан Барбан», ООО «ГЕЯ»).

Концерн «Детскосельский» представляет собой мультимедийную интеграционную систему, позволяющую эффективно аккумулировать финансовые ресурсы по различным направлениям развития агропромышленного комплекса. Наличие диверсифицированного портфеля у концерна «Детскосельский» открывает широкие возможности для эффективного использования финансовых ресурсов и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

На формирование конкурентоспособности большое влияние оказывает стратегия, которую формирует предприятие в своей финансово-хозяйственной деятельности. Благодаря эффективной организации системы стратегического планирования предприятие имеет возможность использовать имеющиеся ресурсы наиболее оптимальным образом. Это позволяет снижать удельные производственные затраты, повышать качественные характеристики выпускаемой продукции, вырабатывать ресурсоемкие технологии производства [4, с. 107].

Разработку стратегических планов интегрированных корпоративных структур целесообразно проводить на ос-

нове детального анализа деятельности всех подразделений предприятия.

Исторически первой моделью корпоративного стратегического планирования принято считать так называемую модель «роста-доли», которая больше известна как модель BCG [2]. Эта модель представляет из себя своеобразное отображение позиций конкретного вида бизнеса в стратегическом пространстве, определяемом двумя координатными осями, одна из которых используется для измерения темпов роста рынка соответствующего продукта, а другая — для измерения относительной доли продукции организации на рынке рассматриваемого продукта. Специалисты BCG выстроили на базе эмпирической зависимости издержек и объема производства модель, позволяющую делать стратегические выводы относительно состояния и характера развития конкретных видов бизнеса.

Необходимо отметить, что выявление эмпирических зависимостей играет значительную роль при планировании финансовой деятельности сельскохозяйственной деятельности. Данный аспект является одним из инструментов повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. Так, анализ факториальных показателей при планировании объемов производства овощей открытого грунта [5, с. 10] позволяет более рационально определять размер каждого организационно-технического параметра. При решении логистических задач методы математической статистики позволяют также наиболее оптимальным образом планировать структуру транспортных средств сельскохозяйственного предприятия [6, с. 289].

Основное внимание в модели BCG сосредотачивается на потоке денежной наличности организации, который либо направляется (потребляется) на проведение операций в отдельно взятой бизнес-области (стратегическом хозяйственном подразделении), либо возникает (порождается) в результате таких операций. Считается, что уровень дохода или расхода денежной наличности находится в очень сильной функциональной зависимости от темпов роста рынка и относительной доли организации на этом рынке. Соответственно, темпы роста бизнеса организации определяют темп, в котором организация будет использовать денежную наличность. На стадии зрелости и на заключительной стадии жизненного цикла любого бизнеса успешный бизнес генерирует денежную наличность, тогда как на стадии развития и роста бизнеса происходит, как правило, поглощение денежной массы. Отсюда следует очевидный вывод, что для поддержания непрерывности успешного бизнеса денежная масса, появляющаяся в результате осуществления «зрелого» бизнеса, частично должна быть инвестирована в новые области бизнеса, которые в будущем обещают стать новыми генераторами дохода организации.

В модели BCG основными коммерческими целями организации предполагаются рост нормы и массы прибыли. При этом набор допустимых стратегических решений относительно того, как можно достичь эти цели, ограничивается четырьмя вариантами:

1. Увеличение доли бизнеса организации на рынке.
2. Борьба за сохранение доли бизнеса организации на рынке.
3. Максимальное использование положения бизнеса организации на рынке.
4. Освобождение от данного вида бизнеса.

Решения, которые предполагает модель ВСГ, зависят от положения конкретного вида бизнеса организации в стратегическом пространстве, образуемом двумя координатными осями. По оси ординат откладывается значение темпов роста рынка, соответствующего исследуемой в данный момент области бизнеса. Использование этого параметра в модели ВСГ важно по трем причинам:

1. Если темпы роста рассматриваемого рынка более высокие в сравнении с другими рынками, то организация, строящая свой бизнес в соответствующей области, может рассчитывать на увеличение своей относительной доли. Это может быть достигнуто путем ускорения собственных темпов наращивания своего бизнеса. Для получения большей доли на рынке не требуется специальных действий, направленных на то, чтобы заставить конкурентов сокращать их аналогичный бизнес.

2. Растущий рынок, как правило, обещает в скором будущем отдачу от инвестиций в данный вид бизнеса.

3. Повышенные темпы роста рынка воздействуют на объем денежной наличности со знаком минус даже в случае довольно высокой нормы прибыли, так как требуют повышенных инвестиций в развитие бизнеса [3, с. 95].

На оси абсцисс выставляется измерение некоторых конкурентных позиций организации в данном бизнесе в виде отношения объема продаж организации в данной бизнес-области (стратегическом хозяйственном подразделении) к объему продаж крупнейшего в данной бизнес-области конкурента организации. В оригинальной версии ВСГ шкала абсцисс является логарифмической.

Проведем предварительный анализ деятельности концерна «Детскосельский», основываясь на методологии матрицы ВСГ.

К статусу «звезды» относятся, как правило, новые бизнес-области, занимающие относительно большую долю бурно растущего рынка, операции на котором приносят высокие прибыли. Эти бизнес-области можно назвать лидерами своих отраслей, и они приносят организациям очень высокий доход. В условиях концерна «Детскосельский» к «звездам» относятся животноводческие комплексы, построенные на основе новейших технологических процессов.

Дойные коровы. Это бизнес-области, которые в прошлом получили относительно большую долю рынка. Однако со временем рост соответствующей отрасли заметно замедлился. Поток денежной наличности в этих позициях хорошо сбалансирован, поскольку для инвестиций в такую бизнес-область требуется самый необходимый минимум. Такая бизнес-область может принести очень большие доходы организации. Таким стратегическим хо-

зяйственным подразделением концерна являются предприятия, специализирующиеся на производстве овощей.

К «диким кошкам» концерна «Детскосельский» можно отнести сеть фирменных продовольственных магазинов, организованных совместно с сельскохозяйственными предприятиями республики Беларусь. На настоящее время их финансовые перспективы пока недостаточно ясны.

В настоящее время у концерна «Детскосельский» отсутствуют бизнес-отрасли, которые можно охарактеризовать как «собаки», что является отражением управленческих принципов предприятия.

Вне зависимости от типа, в целях повышения ресурсоэффективности производства для каждого стратегического хозяйственного подразделения (бизнес-отрасли) целесообразно разрабатывать прогноз как абсолютных, так и структурных показателей ресурсоемкости товара.

Так, в качестве *абсолютных показателей* следует рассматривать:

- затраты на маркетинг (на единицу товара);
- затрат на НИОКР (на единицу товара);
- затраты на организационно-технологическую подготовку производства нового товара;
- затраты на производство товара;
- затраты на подготовку товара к функционированию;
- затраты на эксплуатацию и техническое обслуживание товара.

К структурным показателям относятся показатели, характеризующие долю укрупненного вида ресурса на каждой стадии жизненного цикла единицы товара или за его жизненный цикл:

- структура затрат по стадиям жизненного цикла продукции (проценты);
- сырье и материалы (в процентах от полных затрат на каждой стадии жизненного цикла товара);
- комплектующие покупные изделия или запасные части (в процентах от полных затрат);
- топливно-энергетические ресурсы (в натуральном выражении и в процентах от полных затрат);
- заработная плата промышленно-производственного персонала, приходящаяся на единицу товара (в процентах от полных затрат);
- амортизация основных производственных фондов в расчете на единицу товара на данной стадии (в процентах) [2, с. 311].

Учет факторов ресурсоемкости позволяет оценивать перспективы увеличения доходности выпускаемой продукции. Кроме того, в современных экономических условиях рост рыночной доли бизнес-отрасли невозможен без увеличения ее конкурентоспособности, что, в свою очередь, зависит от наличия факторов ресурсоэффективности.

Таким образом, в современных экономических условиях для формирования конкурентоспособности сельскохозяйственным предприятиям необходимо развивать кооперационные связи с целью повышения ресурсоэффективности выпускаемой продукции.

Литература:

1. Егоршин А. П. Стратегический менеджмент. — М.: Критерион, 2010. — 102 с.
2. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент. — М.: Дело, 2008. — 448 с.
3. Нечаев В. Н., Парамонов П. Ф. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК. — М.: КолоС, 2008. — 312 с.
4. Шарафанова Е. Е. Стратегическое управление организацией: эволюция или революция? // Инновации. — 2005. — № 7. — С. 106–108.
5. Белинская И. В. Влияние инженерно-технических и организационно-экономических факторов на затраты труда при производстве овощей открытого грунта для условий концерна «Детскосельский» // Известия Международной академии аграрного образования. — 2012. — Вып. 15 (2012). — Том 2. — С. 9–13.
6. Белинская И. В., Смирнов В. Т. Проектирование структуры парка транспортных средств (на примере концерна «Детскосельский») // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. — 2011. — № 24. — С. 282–287.

Анализ бизнес-среды и определение рыночной позиции организации

Бердников Андрей Александрович, магистрант
Тольяттинский государственный университет» (Самарская обл.)

В современных быстроменяющихся условиях каждая организация подвержена влиянию различных внешних и внутренних факторов. От того насколько грамотно выбрана стратегия развития предприятия, закреплены рыночные позиции, зависит успех в его деятельности. В этой связи существенная роль отводится регулярному анализу бизнес-среды, выявлению конкурентных преимуществ, определению наиболее эффективных мероприятий, позволяющих привлечь дополнительных покупателей и расширить рынки сбыта.

Совершенно справедливо утверждение В. В. Ковалева, О. Н. Волковой, что внешние и внутренние факторы, воздействующие на деятельность предприятия, формируют его бизнес-среду, которая фактически определяет положение предприятия на рынке, а следовательно, и его финансовое благополучие [6]. Схематично бизнес-среду организации можно представить на рисунке 1.

С целью определения направлений анализа бизнес-среды необходимо раскрыть ее основные элементы. По-

нятия внешней среды в интерпретации авторов экономической литературы представлены в таблице 1.

Следует отметить, что внешняя среда неоднородна по своему содержанию и структурирована. Так, В. А. Баринов, В. Л. Харченко внешнюю среду разделяют на [1]:

- экстрасреду;
- макросреду;
- микросреду.

В свою очередь, А. Н. Хорин, В. Э. Керимов [9] внешнюю среду делят на микроокружение и макроокружение. По их мнению, макроокружение создает общие условия для деятельности организации во внешней среде. Макроокружение не имеет специфического характера, применительно к отдельно взятой организации, но степень его влияния на различные организации зависит от сферы их деятельности и от внутреннего потенциала. Соответственно, анализ микроокружения организации направлен на оценку состояния тех элементов внешней среды, с которыми организация находится в непосредственном взаимодействии.

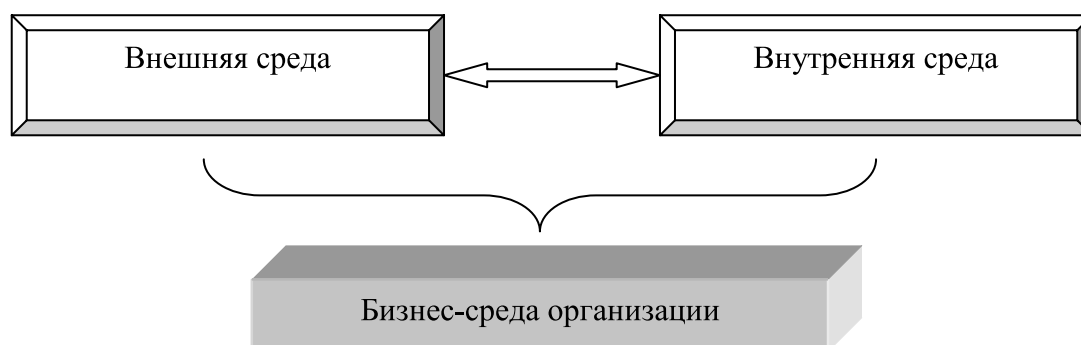


Рис. 1. Бизнес-среда организации

Таблица 1. Понятия внешней среды в интерпретации авторов экономической литературы

№ п/п	Источник	Определение
1	А. Т. Зуб [5, с. 18]	внешняя среда в самом общем смысле — это все те факторы, которые находятся за пределами организации и могут на нее воздействовать
2	Учебник «Стратегический менеджмент» под ред. Петрова А.Н [8, с. 51]	под внешней деловой окружающей средой понимается совокупность социально-эколого-экономических факторов, воздействующих на предприятие и оказывающих влияние на эффективность его функционирования
3	А. Н. Хорин, В. Э. Керимов [9, с. 89]	под внешней средой понимается совокупность факторов, воздействующих на предприятие и оказывающих влияние на эффективность его функционирования
4	В. В. Ковалев, О. Н. Волкова [6, с. 374]	всегда есть определенная рыночная среда, в которой предприятие действует. Такую среду называют внешней, поскольку формируют ее внешние по отношению к предприятию участники экономической деятельности

К составляющим макроокружения относятся законодательство, политическая и экономическая сферы, достижения научно-технического прогресса, социальная сфера, природные факторы, а к микроокружению следует относить поставщиков, покупателей, потенциальных инвесторов и кредиторов, конкурентов, то есть, то окружение, которое влияет на финансово-хозяйственную деятельность организации и также на себе испытывает ее непосредственное воздействие [7].

Контролировать и влиять на макроокружение достаточно сложно. Однако, в процессе жизнедеятельности компании необходимо регулярно анализировать изменения, происходящие в макроокружении, оценивать их влияние на работу предприятия.

Исследование законодательных факторов направлено на изучение нормативно-законодательных документов, определяющих границы действий в отношении к другим субъектам права и возможные методы отстаивания собственных интересов. Анализ политического фактора осуществляется для определения прогнозов государственных органов в области развития общества, различных отраслей экономики и регионов страны. Изучение достижений научно-технического прогресса позволяют своевременно внедрить в производство инновационные технологии и прогрессивную технику. Анализ социальных факторов направлен на исследование предпочтений населения в потреблении товаров, работ, услуг и т. д. Именно его результаты могут способствовать реализации востребованной продукции и услуги.

Элементы макроокружения между собой взаимосвязаны, следовательно, изменение в одном из них провоцирует перемены в других. В этой связи при их анализе необходимо учитывать данные взаимосвязи.

Факторы микроокружения непосредственно влияют на деятельность организации и их анализ необходим для определения рыночных позиций и формирования ее поведения. Так результаты анализа покупателей, как фактора микроокружения, позволяют определить объем продаж, который может осуществить предприятие, выявить возможности и способы расширения потенциальных потре-

бителей, спрогнозировать изменение спроса на предлагаемую продукцию или услуги и т. д. Анализ поставщиков способствует выявлению направлений деятельности тех субъектов, которые снабжают предприятие сырьем, материалами, полуфабрикатами и т. д. Именно от них может зависеть себестоимость и качество производимой продукции или услуги. Анализ кредиторов и потенциальных инвесторов необходим для поиска возможностей привлечения нового капитала, расширения деятельности организации. Исследование конкурентов позволяет определить преимущества и недостатки в их работе, на основе которых можно выявить собственные конкурентные преимущества и сформировать стратегию конкурентной борьбы. Следует отметить, что большинство организаций уделяют незначительное внимание новым конкурентам и не видит в них потенциальную угрозу, что способствует неправильному формированию конкурентного поведения и потери доли рынка.

Кроме того, при анализе внешней среды необходимо прогнозировать и учитывать возможные предпринимательские риски, которые могут отрицательно повлиять не только на результаты текущей деятельности, но и на реализацию стратегических целей.

Внутренняя среда представляет совокупность субъектов и факторов действующих внутри организации. Внутренняя среда включает систему управления, организацию производства, материально-технические ресурсы, финансы, систему сбыта и т. д. Безусловно, существенную роль при этом играет ресурсный потенциал предприятия, позволяющий эффективно функционировать не только в текущий период, но и в будущем.

Так, Бердниковой Л.Ф. предложена необходимая в целях экономического анализа трактовка ресурсного потенциала организации как характеристики наличия производственных, финансовых и инновационных ресурсов, которые могут быть активизированы для эффективного функционирования в текущем периоде, а также резервов и возможностей по мобилизации этих ресурсов, которыми можно воспользоваться для обеспечения бесперебойной экономически выгодной работы в перспективе [2].



Рис. 2. Основные направления анализа бизнес-среды организации

Таким образом, анализ бизнес-среды нацелен на исследование внешнего окружения предприятия и внутренних факторов. На его основе выявляются возможности повышения эффективности функционирования, а также предпринимательские риски, способные негативно повлиять на развитие организации. Основные направления анализа бизнес-среды организации представлены на рисунке 2.

К основным направлениям анализа бизнес-среды необходимо отнести анализ внешней и внутренней среды, а также разработку мероприятий, направленных на усиление рыночных позиций и повышение эффективности

деятельности организации. Следует подчеркнуть, что эффективность проведенного анализа во многом определяется достоверностью используемой информации, выбранными методами и методиками исследования, техническим обеспечением, а также квалификацией аналитика.

Таким образом, благополучное развитие организации в долгосрочной перспективе зависит от регулярного анализа ее бизнес-среды, выявления рыночных позиций и своевременно разработанных мероприятий по повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности.

Литература:

1. Баринов В. А., Харченко В. Л.. Стратегический менеджмент: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 237 с.
2. Бердникова Л. Ф. Ресурсный потенциал организации: понятие и структура / Л. Ф. Бердникова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 1. С. 201–203.
3. Боровицкая М. В. Роль управленческого учета и отчетность в выборе стратегии деятельности организации / М. В. Боровицкая // Вестник СамГУПС. 2009. Т. 1. № 6. С. 84а–91.
4. Гогина Г. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: конспект лекций / Г. Н. Гогина; Негос. Образовательное учреждение высш. проф. Образования «Самарская гуманитарная акад». , Каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита. Самара, 2008.
5. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: учеб. / А. Т. Зуб — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 432 с.

6. Ковалев В.В., Волкова О.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — М. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. — 424 с.
7. Никифорова Е.В., Бердникова Л.Ф., Авинова В.А. Содержание и источники информации стратегического анализа внешней и внутренней среды организации / Е.В. Никифорова, Л.Ф. Бердникова, В.А. Авинова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 4. С. 79–81.
8. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н. — СПб.: Питер, 2006. — 496 с.
9. Хорин А.Н. Стратегический анализ: учебное пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. — М.: Эксмо, 2006. — 288 с.

Финансовый анализ: понятие и основные методы

Бердникова Лейла Фархадовна, кандидат экономических наук, доцент;
 Альдебенева Светлана Петровна, магистрант
 Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В современных условиях развития экономики деятельность каждого субъекта хозяйствования стала предметом интереса значительного ряда участников рыночных отношений. Используя доступную им отчетно-учетную информацию, данные лица оценивают финансовое положение организации. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ.

Существует значительное количество трактовок понятия «финансовый анализ». По мнению В.В. Кова-

лева в нашей стране к настоящему моменту сложились два основных подхода к данному понятию [12]. Раскроем понятие «финансовый анализ» в интерпретации разных ученых на рисунке 1.

В.В. Буряковский приводит определение финансового анализа в его традиционном понимании, подчеркивая, что в анализе может использоваться дополнительная информация оперативного характера, однако носить она будет лишь вспомогательный характер [6].

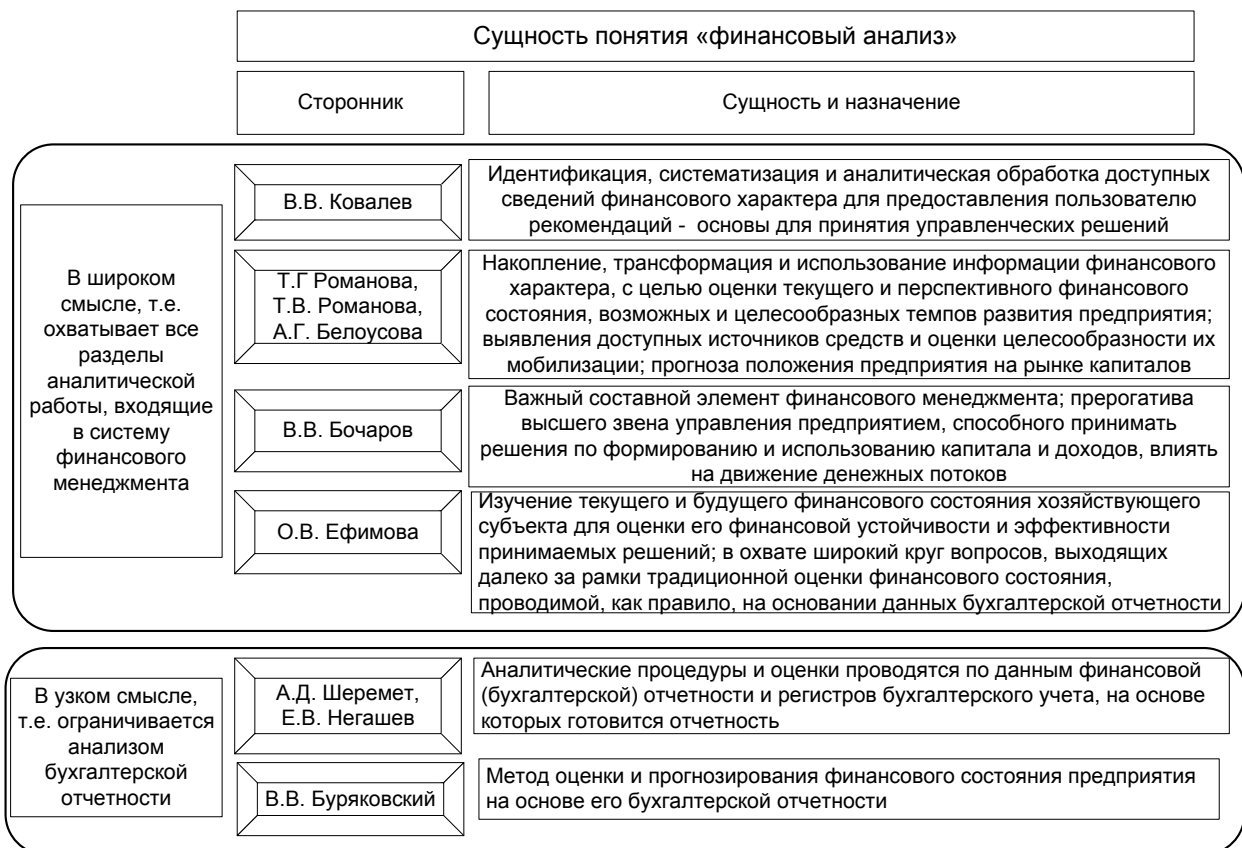


Рис. 1. Понятие «финансовый анализ»

А.Д. Шеремет, Е.В. Ненашев, рассуждая, что финансовый анализ проводится по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности и регистров бухгалтерского учета, на основе которых готовится отчетность, отмечают, что финансовый анализ, использующий в качестве информационного источника только финансовую отчетность, является внешним финансовым анализом, т.е. применяемым внешними пользователями информации о деятельности предприятия. В свою очередь, «при проведении внутреннего финансового анализа наряду с данными финансовой (бухгалтерской) отчетности используется также информация, содержащаяся в регистрах бухгалтерского учета предприятия» [18, с. 11].

На наш взгляд оправданной, достаточно логичной и перспективной представляется широкая трактовка финансового анализа. Соответствует данной трактовке определение финансового анализа, которое приводит В.В. Ковалев: «Процесс, заключающийся в идентификации, систематизации и аналитической обработке доступных сведений финансового характера, результатом которого является предоставление пользователю рекомендаций, которые могут служить формализованной основой для принятия управленческих решений» [12, с. 41].

Как утверждает О.В. Ефимова, финансовый анализ охватывает широкий круг вопросов, которые выходят далеко за рамки традиционной оценки финансового состояния, проводимой, как правило, на основании данных бухгалтерской отчетности. Финансовый анализ дает возможность:

- а) оценить финансовое состояние предприятия, а также риски, которые могут отрицательно повлиять на это состояние в будущем;
- б) определить достаточность средств для осуществления текущей деятельности и долгосрочных инвестиций, а также для выплаты дивидендов;
- в) выявить необходимость поиска и оптимизации источников финансирования;
- г) определить способность к сохранению и возрастанию капитала и оценить обоснованность политики распределения и использования прибыли;
- д) определить эффективность инвестиционных и финансовых решений и выбрать приоритетные направления развития [10].

Таким образом, современный финансовый анализ предназначен формировать основу для принятия управленческих решений, последствия которых станут заметны в будущем, поэтому его главная задача состоит в перспективной оценке финансового состояния предприятия и его финансовой устойчивости с точки зрения их соответствия целям развития организации в условиях существующей неопределенности и риска.

Достижение цели финансового анализа осуществляется с помощью различных его методов.

Л.С. Богданова, Е.Ф. Ляшко, В.П. Махитько определяют метод финансового анализа, как систему категорий (понятий), инструментария и принципов исследования процессов или явлений [3].

Более полное определение дает В.В. Ковалев, утверждая, что метод финансового анализа — это система теоретико-познавательных категорий, научного инструмента и регулятивных принципов исследования финансовой деятельности предприятия, т.е. триада (формула 1) [12]:

$$M = (K, I, P) \quad (1)$$

где К — система категорий;

I — научный инструментарий;

P — система регулятивных принципов.

Под категориями финансового анализа подразумевают наиболее общие, ключевые понятия данной науки. Совокупность общенаучных и конкретно-научных способов исследования финансовой деятельности предприятия образует научный инструмент (аппарат) финансового анализа. Регулируют процедурную сторону его методологии и методики такие принципы финансового анализа, как: системность, комплексность, регулярность, преемственность, объективность и др. [12].

Многообразие задач, возникающих в процессе финансового анализа, требует использования разнообразных методов для их решения. До настоящего времени не выработана единая классификация применяемых методов, способов и приемов. Основные взгляды исследователей на классификацию методов финансового анализа представлены на рисунке 2.

В.Р. Банк, В.В. Бочаров, Г.М. Лиференко и многие другие исследователи отмечают, что практикой выработаны основные методы финансового анализа, среди которых выделяют [1; 5; 14]:

- а) горизонтальный анализ;
- б) вертикальный анализ;
- в) трендовый анализ;
- г) сравнительный (пространственный) анализ;
- д) анализ относительных показателей (коэффициентов);
- е) факторный анализ.

Стоит отметить, что перечисленные методы анализа способствуют аналитическому прочтению финансовых отчетов, исходной базой которых, прежде всего, являются данные бухгалтерского учета и отчетности. Однако существуют и другие методы финансового анализа.

Представляет интерес классификация методов финансового анализа, предлагаемая Л.С. Богдановой, Е.Ф. Ляшко, В.П. Махитько. В ней разграничены методы по степени формализации, применяемому инструментарию и используемым моделям. Основываясь на мнении авторов выделим такой признак, как используемые в анализе модели на рисунке 3 [3]. Отметим, данные различного типа модели, используемые в финансовом анализе, позволяют выявить связи между основными показателями с целью:

- а) выявления финансового положения предприятия в текущий момент времени;
- б) определения изменений в финансовом состоянии в динамике и выявления основных факторов, вызвавших эти изменения;
- в) прогнозирования основных тенденций изменения финансового состояния предприятия [3].

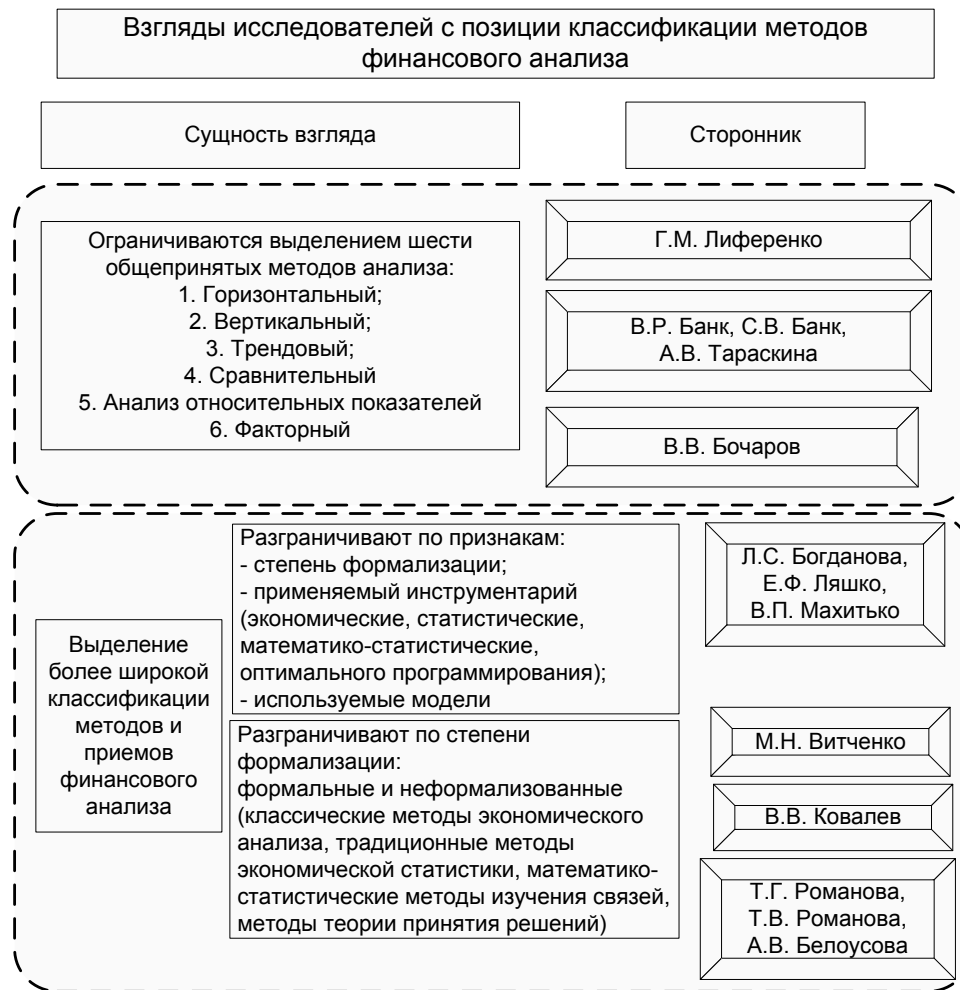


Рис. 2. Взгляды исследователей с позиции классификации методов финансового анализа

Наиболее полной, с точки зрения описания инструментария формальных и неформализованных методов финансового анализа, на наш взгляд, представляется классификация В.В. Ковалева, который методы и приемы, используемые в финансовом анализе делит на жестко неформализованные и формализованные. В свою очередь, автор к жестко неформализованным относит [12, с. 64]:

- разработку системы показателей;
- метод сравнения;
- построение аналитических таблиц;
- прием детализации;
- метод экспертных оценок (дельфийский метод, морфологический анализ, метод сценариев);
- методы чтения и анализа финансовой отчетности.

В.В. Ковалев среди формализованных методов выделяет [12, с. 64]:

- элементарные методы микроэкономического анализа (балансовый метод, приемы цепных подстановок и арифметических разниц, метод выявления изолированного влияния факторов, дифференциальный метод, интегральный метод, логарифмический метод, метод процентных чисел);

— традиционные методы экономической статистики (метод средних величин, метод группировки, элементарные методы обработки рядов динамики, индексный метод);

— математико-статистические методы изучения связей (корреляционный анализ, регрессионный анализ, дисперсионный анализ, кластерный анализ, методы современного факторного анализа, методы обработки пространственно-временных совокупностей);

— методы теории принятия решений (методы ситуационного анализа и прогнозирования, имитационное моделирование, метод построения дерева решений, линейное программирование, анализ чувствительности);

— методы финансовых вычислений (дисконтирование и наращение, методы оценки денежных потоков).

Так, первый уровень классификации В.В. Ковалева выделяет неформализованные и формализованные методы анализа [12].

Большинство исследователей, таких как Л.С. Богданова, В.В. Ковалев, Т.Г. Романова, считают, что формализованные методы при проведении финансового анализа являются основными и носят объективный характер, поскольку в их основе лежат строгие аналитические зависимости (рисунок 4) [3; 12; 16].



Рис. 3. Основные типы моделей, используемые в финансовом анализе



Рис. 4. Характеристика формализованных методов финансового анализа



Рис. 5. Характеристика элементарных методов микроэкономического анализа

К неформализованным же методам относят методы, основанные на логическом описании аналитических приемов. Существуют десятки таких методов, поэтому многие исследователи их разбивают на группы.

Первая группа включает методы процентных чисел, балансовый метод, приемы детерминированного анализа (рисунок 5) [8; 12].

В. В. Ковалев объединяет данные методы в группу элементарных методов микроэкономического анализа [12], Л. С. Богданова, Е. Ф. Ляшко, В. П. Махитько именуют их как классические методы анализа хозяйственной деятельности и финансового анализа [3], М. Н. Витченко и Т. Г. Романова называют их классическими методами экономического анализа [8; 16]. Однако вне зависимости от различий в именовании данной группы разными авторами, все они сходятся в том, что целевой установкой данных методов является анализ эффективности работы предприятия и поиска резервов её повышения.

Вторую группу согласно классификации методов финансового анализа как по В. В. Ковалеву, так и у других исследователей, выделяющих широкую классификацию по инструментарию методов и приемов анализа, составляют традиционные методы экономической статистики (рисунок 6) [3; 8; 12; 16].

Большинство данных методов было разработано в рамках экономической статистики. Они посвящены количественной оценке явлений и процессов. Исследователи называют их традиционными методами, ввиду историчности разработки, простоте и широкой распространенности. Отметим, что подтверждает их широкое применение в микроэкономическом анализе тесная вза-

имосвязь с первой группой методов: так приемы аналитической группировки применяются в факторном анализе, прием процентных чисел основан на индексном методе [12].

Третью группу в классификациях методов финансового анализа по В. В. Ковалеву, Л. С. Богдановой, М. Н. Витченко, Т. Г. Романовой и многим другим исследователям, образуют математико-статистические методы изучения связей (рисунок 7) [3; 8; 12; 16].

Данные методы также определяют как стохастическое моделирование. В противоположность методам детерминированного факторного анализа, упоминаемым в рамках группы элементарных методов микроэкономического анализа, методы стохастического моделирования используются, когда подвергаются исследованию стохастические (вероятностные) связи между анализируемыми явлениями, т. е. каждому значению факторного признака соответствует множество значений резульативного признака — определенное статистическое распределение.

Отметим, что приведенные выше методы взаимосвязаны со второй группой методов, поскольку пришли из экономической статистики, которая заимствовала их из статистики математической. Это прослеживается в том, что дисперсионный анализ часто используется совместно с методами группировки, а методы обработки пространственно-временных совокупностей взаимосвязаны с элементарными методами обработки рядов динамики [16].

Как уже было сказано выше, современный финансовый анализ предназначен формировать основу для принятия управленческих решений.



Рис. 6. Характеристика традиционных методов экономической статистики



Рис. 7. Характеристика математико-статистических методов изучения связей



Рис. 8. Характеристика методов теории принятия решений

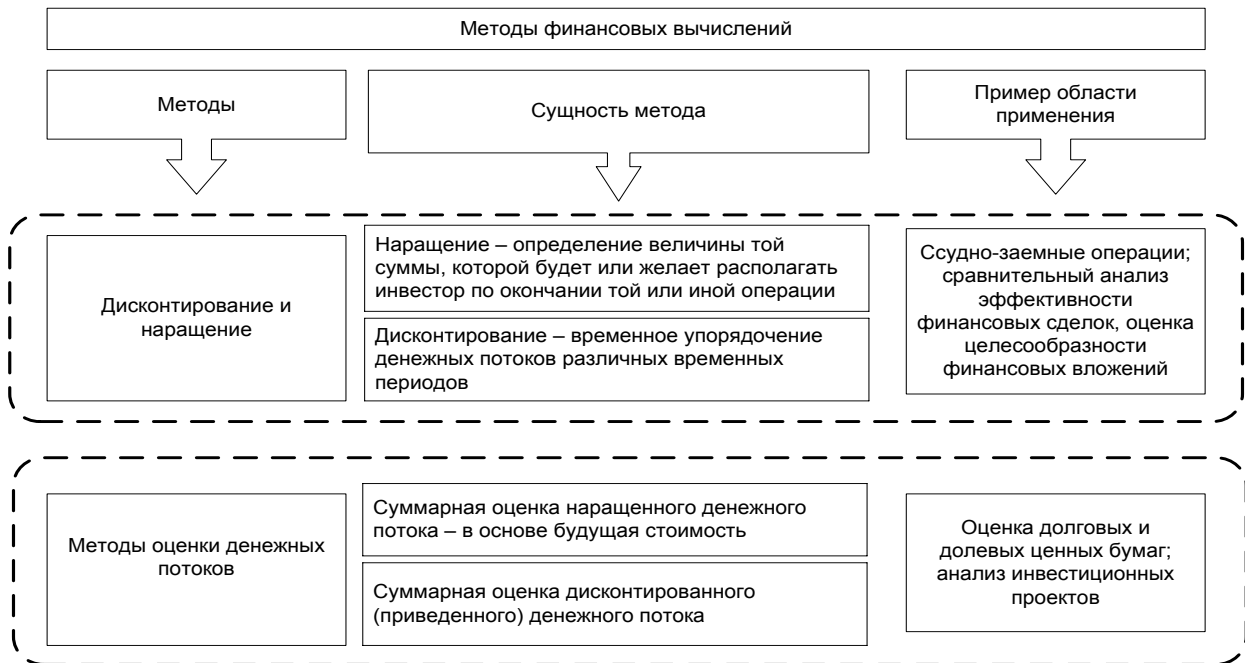


Рис. 9. Характеристика методов финансовых вычислений

В этой связи вполне логично, что в классификациях методов финансового анализа у В.В. Ковалева, Т.Г. Романовой, А.Г. Белоусовой и многих других исследователей, отдельную группу образуют методы теории принятия решений (рисунок 8) [3; 12; 16].

Стоит отметить, что Л.С. Богданова, Е.Ф. Ляшко, В.П. Махитко также выделяют некоторые из этих методов, объединяя их в группу методов оптимального программирования [3]. М.Н. Витченко вообще отдельно не выделяет такую группу, но такой метод как ситуационный

анализ и прогнозирование в противоположность В. В. Ковалеву, относит к неформализованным методам [8].

Т. Г. Романова, А. Г. Белоусова, несмотря на то, что отдельно выделяют методы теории принятия решений среди формализованных методов, ситуационный анализ и прогнозирование не включают в данную группу, а напротив также как и М. Н. Витченко, относят к неформализованным методам [16].

В отдельную группу согласно классификации методов финансового анализа как по В. В. Ковалеву [12], так и у других исследователей, выделяющих широкую классификацию по инструментарию методов и приемов анализа, выделяют методы финансовых вычислений (рисунок 9).

По нашему мнению, решения финансового характера необходимо принимать так, чтобы они были эффективны во временном аспекте, поскольку существует такое понятие как временная стоимость денег. В практической деятельности весьма полезно применение методов финансовых вычислений, которые позволяют проводить операции дисконтирования и наращивания, осуществлять оценку денежных

потоков, что обуславливает их применение в оценке инвестиционных проектов, на рынке ценных бумаг, в ссудно-заемных операциях, оценке бизнеса и т. д.

Таким образом, можно сделать вывод, что широкий ряд задач финансового анализа ведет за собой необходимость применения обширного диапазона методов их решения. Но, несмотря на их разнообразность, большинство методов финансового анализа взаимосвязано: либо одни основаны других, либо возможно их совместное применение. Это объясняется тем, что в подавляющем большинстве научно-практических направлений экономики наблюдается взаимопроникновение научных инструментов. В зависимости от поставленных перед аналитиками задач и условий жизнедеятельности организации будут использоваться те или иные приемы, способы и методы финансового анализа. Однако, результатом данного анализа, вне зависимости от используемых методов, должно быть предоставление пользователю рекомендаций, которые могут служить формализованной основой для принятия управленческих решений.

Литература:

1. Банк В. Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В. Р. Банк, С. В. Банк, Л. В. Тараскина — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. — 344 с.
2. Бердникова Л. Ф. Информационное обеспечение анализа ресурсного потенциала предприятия / Л. Ф. Бердникова // Вестник Казанского технологического университета. 2009. С. 191—196.
3. Богданова, Л. С. Финансово-экономический анализ в авиастроении: учеб. пособие / Л. С. Богданова, Е. Ф. Ляшко, В. П. Махитко. — Ульяновск: УлГТУ, 2006. — 188 с.
4. Бердникова Л. Ф. Ресурсный потенциал организации: понятие и структура / Л. Ф. Бердникова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 1. С. 201—203.
5. Бочаров, В. В. Финансовый анализ. Краткий курс / В. В. Бочаров. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2009. — 240 с.: ил.
6. Буряковский В. В. Финансы предприятий: учеб. пособие / В. В. Буряковский, В. Я. Кармазин, С. В. Каламбет; под ред. В. В. Буряковского. — Днепропетровск: Пороги, 2007. — 246 с.
7. Бердникова Л. Ф. Методология анализа ресурсного потенциала организации — основа повышения эффективности ее функционирования / Л. Ф. Бердникова // Вестник СамГУПС. 2011. № 1. С. 126—130.
8. Витченко М. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий железнодорожного транспорта: учебник для техникумов и колледжей железнодорожного транспорта / М. Н. Витченко. — М.: Маршрут, 2003. — 240 с.
9. Гогина Г. Н. Комплексный анализ экономического потенциала организации: Монография / Г. Н. Гогина, Е. В. Никифорова, С. Л. Шиянова; Под общ. ред. А. И. Афоничкина; М-во образования Рос. Федерации. Волж. ун-т им. В. Н. Татищева. Тольятти, 2003.
10. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. — 351 с.: ил., табл.
11. Никифорова Е. В., Бердникова Л. Ф., Николаева М. Ю. Теоретико-методические аспекты производственного потенциала организации / Е. В. Никифорова, Л. Ф. Бердникова, М. Ю. Николаева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. № 7 (10). С. 165—170.
12. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 560 с.: ил.
13. Никифорова Е. В., Бердникова Л. Ф., Авинова В. А. Содержание и источники информации стратегического анализа внешней и внутренней среды организации / Е. В. Никифорова, Л. Ф. Бердникова, В. А. Авинова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 4. С. 79—81
14. Лиференко Г. Н. Финансовый анализ предприятия: учеб. пособие / Г. Н. Лиференко. — М.: Издательство «Экзамен», 2005. — 160 с.
15. Любушин Н. П. Экономический анализ: учебник / Н. П. Любушин. — 3-е изд. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 575 с.

16. Романова Т.Г. Финансовый анализ. Схемы и таблицы / Т.Г. Романова, Т.В. Романова, А.Г. Белоусова. — Улан-Удэ: ВСГТУ, 2002. — 64 с.
17. Шнайдер О.В., Шнайдер В.В. Условия инвестиционной привлекательности как фактор финансово-хозяйственного благополучия / О.В. Шнайдер, В.В. Шнайдер // Вектор науки Тольяттинского государственного университета, 2009. № 7 (10). — С. 225–229.
18. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 208 с.

Снижение безработицы сельских женщин в условиях модернизации Республики Узбекистан

Бобаназарова Жамиля Холмурадовна, кандидат экономических наук, доцент;
Бозорова Сабохат, соискатель
Джизакский политехнический институт (Республика Узбекистан)

В статье показано что, безработица среди женщин, проживающих в сельской местности, в период рыночной экономики является нерешенной социально-экономической проблемой. Как правило, безработица означает, что определенная часть населения, не имея каких-либо источников прибыли, также не имеет и постоянного места работы. Это экономическое понятие подробно описано в документах и законах Республики Узбекистан. Для решения этих задач в конце статьи авторами указаны основные меры для решения проблемы уровня сельской безработицы среди женщин.

The article shows that unemployment among women living in the countryside during the market economy is the unresolved social and economic problem. Typically, unemployment means that a certain part of the population not having any source of profit, and also does not have a permanent job. This economic concept is described in detail in the documents and the laws of the Republic of Uzbekistan. To solve these problems at the end of the article the authors are the basic steps to solve the problem of rural unemployment levels among women

Впервые годы после обретения независимости по инициативе и под руководством Президента Узбекистана И.А.Каримова была определена подтвержденная самой жизнью стратегия реформ. В ее основу был заложен опыт развитых государств по переходу на рыночные отношения, учтены исторические испытания, пережитые страной, их уроки, а также особенности менталитета нашего народа. И. Каримовым были разработаны и научно обоснованы 5 принципов, которые легли в основу собственной модели социально-экономических преобразований.

В условиях модернизации экономики и углубления рыночных реформ экономической наукой нашего государства был поставлен ряд новых задач, вытекающих из проблем, связанных с формированием и развитием рынка труда. Одна из этих задач — обеспечить занятость населения, проживающего в сельской местности Узбекистана.

Обеспечение занятости населения в Узбекистане является одной из наиболее актуальных социальных проблем. Президент И.А. Каримов неоднократно выделял ее решение в числе основных приоритетов, имеющих для республики огромное социально-экономическое значение. В этих целях из года в год возрастает создание новых рабочих мест. В течение 9 месяцев 2013 года, например, их

число составило более 970 тысячи единиц, многие из которых были востребованы женщинами.

Президент РУз И.А. Каримов в качестве одной из основных задач проведения экономических реформ на современном этапе отметил: «Важнейшим направлением современной аграрной политики является высвобождение и привлечение к индустриальному труду излишних рабочих рук, занятых сегодня в сельском хозяйстве... Естественно, само сельское хозяйство не может поглотить такое количество рабочей силы... Приоритетной является задача ликвидации скрытой безработицы на селе, создания новых рабочих мест...»

Рынок труда выполняет функции механизма целевого распределения и перераспределения трудовых ресурсов по сферам и отраслям экономики, видам и формам занятости на основе формирования спроса и предложения рабочей силы. [1, 2]

Отличительной чертой демографической ситуации являются относительно высокие показатели рождаемости среди стран СНГ, хотя и имеющие тенденцию к снижению невысокие показатели смертности, по численности населения является крупнейшим государством Центральной Азии, где на начало 2013 г. здесь проживало более 30 млн. человек (44,0% населения региона). По данным демогра-

фическим прогнозам на начало 2013 г. трудовые ресурсы составила 17,4 млн. человек, из них экономическое активное население 12,9 млн. человек, и прирост этого показателя составил 2,2–2,5%. Это является результатом совокупного действия демографических процессов, благоприятной возрастной структуры и социально-экономического развития.

В настоящее время в нашей республике более 60% населения не занятого общественно-полезным трудом, проживает в сельской местности и половину их составляют женщины.

Женщина всегда и во все времена была не только продолжительницей рода, хранительницей семейного очага, но и являлась одним из главных винтиков механизма в управлении общества.

Распределение занятых по полу в 2012 г. показывает, что женщины составляли 44,1% от всех занятых в экономике Узбекистана. При этом распределение занятых по отраслям экономики показывает резкую дифференциацию распределения занятых по полу. Так, женщины больше всего работают в учреждениях здравоохранения, физической культуры и социального обеспечения (75,6%), в учреждениях образования, культуры, искусства, науки и научного обслуживания (72,5%), наряду с этим, более 40% от численности занятых составляет женщины, работающие в промышленности (43,5%) и сельском хозяйстве (42,5%) и т. д. в отраслях, больше всего используется мужской труд. По нашему мнению, женщин не надо вовлекать в отрасли производства с тяжелым физическим трудом, а целесообразно использовать их труд, например, в торговле, общественном питании, сфере быта, науки и т. д.

Безработица среди женщин, проживающих в сельской местности, в период рыночной экономики является нерешенной социально-экономической проблемой. Как правило, безработица означает, что определенная часть населения, не имея каких-либо источников прибыли, также не имеет и постоянного места работы. Это экономическое понятие подробно описано в документах и законах Республики Узбекистан. Так, в 60 статье «Признание безработным» Кодекса о Труде Республики Узбекистан говорится, что «Безработным признается трудоспособное лицо в возрасте от шестнадцати лет до приобретения права на пенсию по возрасту, которое не имеет работы и заработка (трудового дохода), зарегистрированное в местном органе по труду в качестве лица, ищущего работу, готовое трудиться, пройти профессиональную подготовку или переподготовку». [2]

Для экономики республики основной проблемой является несбалансированность спроса и предложения рабочей силы или временная вынужденная безработица, которая в разных областях проявляется по-разному. В сельской местности наиболее часто встречаются следующие формы женской безработицы.

— Скрытая — в основном характерна для производственного сектора сельского хозяйства и требуют небольшого количества рабочей силы;

— Сезонная — в основном характерна для сезонных работ при сборе и переработке сельскохозяйственной продукции;

— Технологическая — это форма безработицы выявляется при замене ручного труда более эффективными техническими средствами;

— Структурная — которая имеет место при появлении новых и отмирании старых отраслей сельского хозяйства или при появлении и развитии новых форм занятости.

Все эти виды безработицы характерны для женщин, однако женская безработица имеет свои характерные особенности. Первой особенностью является то, что женщина совмещает семейные обязанности с работой в общественном производстве. В силу многодетности семей в кишлаках и возлагаемых на женщин заботах по воспитанию детей, возникают сложности по использованию их труда.

В сельской местности безработица возникает из-за того, что рабочая сила очень медленно возобновляется и не отвечает полностью новой структуре рабочих мест и получается так, что опыт и квалификация работников устаревают, не отвечает требованиям потребителя и технологическим изменениям.

В сельской местности Узбекистана наиболее часто встречается скрытая форма безработицы и она непосредственно влияет на уменьшение численности населения, занятого общественно-полезным трудом.

Рост безработицы среди женщин, проживающих в сельской местности, определяется, во-первых, тем, что на селе женщины и девушки не рассчитывают на поддержку со стороны родственников. Во-вторых, на рост безработицы существенно влияет и неквалифицированность трудовых ресурсов. В-третьих, женщин часто привлекают к ручным работам. Все это существенно затрудняет решение вышеупомянутой проблемы. Поэтому сельский рынок труда больше обеспечивает работой трудовые ресурсы мужчин, чем женщин.

Для использования женского труда необходимо создать условия для работы главным образом многодетным женщинам, важнейшими из которых являются гибкий график работы, сокращенный рабочий день.

В настоящее время в условиях сельской местности, гибкая форма занятости может быть использована при:

— производстве сельскохозяйственной продукции (продуктов питания) на личных подсобных участках;

— изготовлении товаров народного потребления на заказ (пошив одежды, вязание, формы ремесленничества и т. д.);

— оказании различных строительных и ремонтных работ (домов, транспорта, радио и телевизоров, домашней утвари);

— оказании нематериальных услуг (уход за малолетними детьми, репетиторство, медицинские услуги и т. д.)

При хорошей организации гибкой формы занятости в трудовую деятельность будут вовлечены не только женщины трудоспособного возраста, но и другие члены семьи

(частично нетрудоспособного возраста, частично нетрудоспособные люди, подростки, старики).

В рамках реализации Программы создания рабочих мест и обеспечения занятости населения в течение 9 месяцев текущего года создано 833,4 тысячи рабочих мест, в том числе более 488 тысяч новых рабочих мест — в сельских районах. Из общего количества рабочих мест за счет ввода предприятий, расширения и реконструкции действующих производственных мощностей создано 44,8 тысячи, за счет новых малых предприятий и микрофирм — 282,8 тысячи, развития индивидуального предпринимательства — 90,6 тысячи, восстановления деятельности малых бездействующих предприятий — 11,5 тысячи, развития всех форм надомного труда — 181,8 тысячи; на объектах производственной, социальной и рыночной инфраструктуры — 57,3 тысячи, в фермерских и дехканских хозяйствах — 107,4 тысячи. [1, 2]

В результате роста экономической активности населения в целом по республике занятость населения воз-

росла на 2,5 процента, заработная плата — на 17,3 процента, средней размер пенсий — на 27,8 процента, реальные совокупные доходы населения — на 15,9 процента.

На наш взгляд для сокращения уровня сельской безработицы среди женщин необходимо решить следующее:

— поэтапное формирование социально ориентированного на селе рынка труда, определить приоритеты в развитии системы службы занятости;

— стимулирование частного предпринимателя, создающего дополнительные рабочие места в сельской местности;

— создание системы формирования государственных заказов по подготовке и переподготовке кадров для инновационных сфер трудовой деятельности;

— обеспечение конкурентоспособности женщин, нуждающихся в социальной защите на рынке труда;

Реализация вышеупомянутых мер должна привести к сокращению безработицы среди женщин, проживающих в сельской местности и обеспечить рациональную занятость трудовых ресурсов.

Литература:

1. Основные тенденции и показатели экономического и социального развития Республики Узбекистан за годы независимости (1990–2012 гг.) и прогноз на 2013–2015 гг. Т. Узбекистан. 2012.
2. Волгин Н. А. Рынок труда. Учебник. — М.: Экзамен, 2006.

Источники финансирования обновления основных фондов в России

Булгакова Лидия Геннадьевна, аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье рассматриваются вопросы ресурсного обеспечения обновления основных фондов в России. В результате исследования состояния основных фондов, а также динамики инвестиционных процессов выявляются негативные тенденции, характеризующиеся устареванием материальной базы страны, несоответствием между формированием источников финансирования инвестиций и их использованием. Анализируются потенциальные источники финансирования инвестиций в основной капитал, предлагаются механизмы их вовлечения в финансирование национальных инвестиций.

Ключевые слова: источники финансирования инвестиций; основной капитал; сбережение; резервные фонды.

Задачи модернизации экономики страны обуславливают особую значимость активизации инвестиционной деятельности российских предприятий реального сектора экономики, что, в свою очередь, вызывает необходимость исследования современного состояния производственной базы страны, а также анализа ресурсного потенциала, который мог бы быть задействован для финансирования инвестиций.

Отличительной чертой современного этапа развития российской экономики является проблема крайне негативного состояния основных фондов. Общая характеристика состояния основных фондов в России представлена в таблице 1.

В целом по экономике полностью изношенными являются 14% основных фондов, а среди наиболее активной их части — машин и оборудования — указанный показатель достигает 22%. Причем наибольшей величины показатель полной изношенности основных фондов достигает в отраслях, занимающихся добычей полезных ископаемых, то есть так называемых «зарабатывающих» отраслях, которые по определению должны более других стремиться осуществлять обновление основных фондов.

В таблице 2 приведены значения степени износа основных фондов по видам экономической деятельности.

Как видно из таблицы, материальная база страны уже

Таблица 1. Состояние и движение основных фондов в России [1]

	2003	2005	2007	2009	2011	2012
Степень износа основных фондов,%	43	45,2	46,2	45,3	47,9	48,1
Доля полностью изношенных основных фондов,%	15	13,3	12,9	13	14,4	14
Доля полностью изношенных машин и оборудования,%	28,2	24,5	21,1	20,5	22	21,8
Коэффициент обновления основных фондов,%	2,5	3	4	4,1	4,6	3,9
Коэффициент выбытия основных фондов,%	1,2	1,1	1	1	0,8	0,7

Таблица 2. Степень износа основных фондов по видам экономической деятельности [1]

	2004	2007	2009	2011	2012
Все основные фонды	43,5	46,2	45,3	47,9	48,1
в том числе по видам экономической деятельности:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	46,3	44,6	42,2	42,8	43,9
рыболовство, рыбоводство	57,4	61,1	65,3	65,9	65,2
добыча полезных ископаемых	54,8	53,4	49,6	52,2	51,3
обрабатывающие производства	47,8	46	45,7	46,7	48
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	55,6	52,7	50,7	50,5	47,9
строительство	42,3	46,5	46,9	47,5	50,6
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	40,9	33,2	33,0	36,5	40,5
гостиницы и рестораны	40,1	40,2	41,0	41,8	42,8
транспорт и связь	51,4	54,2	54,8	57,2	56,6
финансовая деятельность	37,8	31,4	39,2	44	42,4
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	26,7	33,1	31,1	34,6	36,3
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	39,4	47,6	48,3	54	53,7
образование	37	50,9	52,3	54,3	54,4
здравоохранение и предоставление социальных услуг	45,2	50,4	51,5	53,9	52,8
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	42,9	40	43,4	43,5	45,4

на протяжении длительного периода времени находится далеко не в оптимальном состоянии.

Показатели, характеризующие динамику движения основных фондов (коэффициенты обновления и выбытия основных фондов), также свидетельствуют о неблагоприятной ситуации, складывающейся в сфере материального производства. Хотя за последние десять лет наблюдается опережающий рост обновления основных фондов по сравнению с их выбытием (в среднем на 1–3%), данных показателей явно недостаточно для действительно необходимого обновления основных фондов в России, о чем, прежде всего, свидетельствует уже упоминавшееся выше неменяющееся значение показателя износа основных фондов.

Кроме того, при анализе показателей обновления и выбытия основных фондов нельзя не принимать во внимание негативные тенденции предшествующего десятилетия: в конце 1990-х годов выбытие основных фондов превышало обновление, при этом сам показатель обновления находился на уровне 1%, что свидетельствовало о том, что для полного обновления основных фондов в России потребовался бы временной период в 100 лет.

Сложно представить, каким образом можно на подобном фундаменте за короткий период времени создать одну из крупнейших экономик мира. Вместе с тем в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года в 2015–2020 годах Россия должна войти в пятерку стран-лидеров

по объему валового внутреннего продукта (по паритету покупательной способности)» [2].

Подобная постановка задачи требует, прежде всего, решения проблемы активизации реальных инвестиционных процессов в стране, динамика которых в настоящее время не способствует обеспечению модернизации производственной базы страны.

Главным показателем, характеризующим реальные инвестиционные процессы в стране, является норма валового накопления, представляющая собой отношение стоимостного объема такого накопления за текущий период к валовому внутреннему продукту страны, произведенному за аналогичный период.

Именно валовое накопление основного капитала в любой стране выступает в качестве важнейшего индикатора, свидетельствующего о ее социально-экономическом развитии в средне- и долгосрочной перспективе. Под валовым накоплением основного капитала понимают вложение резидентами средств в объекты основного капитала для создания нового дохода в будущем путем использования их в производстве.

В рамках системы национальных счетов (СНС) валовое накопление принято рассматривать в качестве составной части ВВП, рассчитанного методом использования доходов [3, с. 42–43]:

$$Y = C + I + G + NX,$$

где Y — ВВП, I — валовые инвестиции (валовое накопление), C — конечное потребление, G — государственные закупки товаров и услуг, NX — чистый экспорт.

В соответствии с СНС в целях анализа взаимосвязи текущего счета и счета движения капитала указанное выше тождество может быть представлено в следующем виде [4]:

$$Y - C - G = I + NX.$$

В левой части тождества находится величина национальных сбережений (S), представляющая собой часть валового располагаемого дохода, которая не используется на конечное потребление и фактически является базой для инвестиций.

Переписав указанное тождество, можно прийти к следующему его виду:

$$S - I = NX.$$

Данная форма записи основного тождества национальных счетов показывает связь между международными потоками средств, предназначенных для накопления капитала ($S-I$), и международными потоками товаров и услуг (NX).

Величина ($S-I$) представляет собой разницу внутренних инвестиций и внутренних сбережений.

Если инвестиции превышают национальные сбережения ($I > S$), это свидетельствует о том, что часть инвестиций была профинансирована за счет средств, привлеченных из-за рубежа. Наоборот, если национальные сбережения превышают внутренние инвестиции ($S > I$), то избыток используется для кредитования зарубежных стран (то есть фактически происходит так называемый экспорт капитала). В этом случае избыточные средства могут использоваться для предоставления займов другим странам, а также для накопления валютных резервов.

Переходя к непосредственному анализу процессов валового накопления и сбережения в России, можно отметить следующее (рис. 1).

Если в СССР повышение нормы валового сбережения способствовало росту нормы валового накопления, то в России между ними образовался разрыв, достигший своего максимума в 2000–2006 гг. (при сохраняющейся достаточно высокой норме валового сбережения валовое накопление заметно отставало).

Таким образом, до настоящего времени России не удалось обеспечить полного вовлечения формируемых экономикой сбережений в инвестиции внутри страны.

Кроме того, несмотря на то, что по показателю валового накопления Россия сопоставима со многим развитым странам мира (Япония, Франция, Италия), по показателю нормы валового накопления на душу населения Россия отстает от указанных стран почти в два раза.

Принимая во внимание приведенные выше теоретические обоснования образования дисбаланса между сбережениями и инвестициями, можно сделать вывод о том, что уже на протяжении довольно длительного периода времени в России значительная часть сбережений, не используемая на цели валового накопления (в отдельные периоды порядка 30–45%), экспортировалась за границу

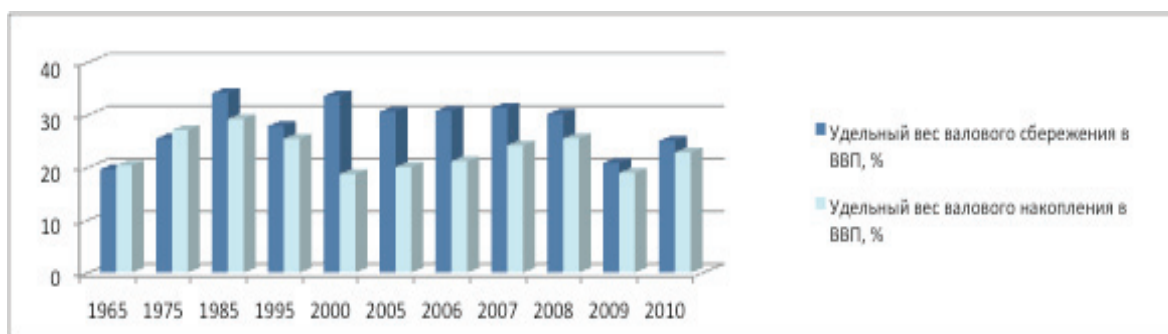


Рис. 1. Норма валового накопления основного капитала и норма валового сбережения в России и в СССР [1].

(стоит отметить, что часть этих средств составляют международные резервы России).

Причем наряду с частными компаниями активным участником процесса экспорта капитала из России является и сектор государственного управления, инвестирующий формируемые государством резервные фонды (Фонд национального благосостояния и Резервный фонд) в иностранные активы, номинированные в долларах США, евро и фунтах стерлингов.

Подобная стратегия инвестирования средств резервных фондов имеет существенные негативные последствия для внутренней экономики, в частности:

— способствование консервации сырьевой направленности экономики, не позволяющей развить диверсифицированные производства;

— отвлечение формируемых экономикой сбережений с национального на международный рынок при одновременной нехватке внутренних ресурсов у национальных компаний;

— отрицательный мультипликационный эффект для экономики в целом, в связи с изъятием, а не вовлечением формируемых национальной экономикой инвестиционных ресурсов.

Одновременное формирование государством значительных резервов, используемых для финансирования иностранных государств и компаний (с учетом низкой до-

ходности подобных вложений), в то время как отечественные компании испытывают дефицит внутренних инвестиционных ресурсов, представляется малоэффективным с точки зрения национальных интересов.

По нашему мнению, активизация инвестиционных процессов в стране может быть осуществлена с привлечением сформированных государством резервных фондов, в частности, Фонда национального благосостояния. Наиболее оптимальной формой вовлечения указанных средств может быть целевое кредитование российских предприятий реального сектора экономики (недобывающие отрасли) для приобретения иностранного высокотехнологичного оборудования.

Реализация предложенного подхода к инвестированию средств резервных фондов внутри национальной экономики позволит инициировать реиндустриализацию недобывающих отраслей промышленности, производящих продукцию с высокой долей добавленной стоимости, что будет способствовать развитию материально-технической базы страны, как за счет прямого стимулирования предприятий, получающих ресурсы для развития производства, так и за счет положительных экстерналий от реализации указанных проектов, распространяющихся на других субъектов хозяйствования (за счет бюджетной, макроэкономической эффективности от реализации финансируемых проектов).

Литература:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики — www.gks.ru.
2. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-Р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года».
3. Макроэкономика. Теория и российская практика: учебник / под ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной. — М.: КНОРУС, 2008. — 688 с.
4. Макроэкономические связи в платежном балансе // Экономика. <http://www.economy-web.org/?p=644>.

Непроизводительные расходы и потери в строительстве, их влияние на себестоимость продукции

Буянова Александра Сергеевна, студент;

Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Строительный комплекс относится к числу ключевых отраслей и во многом определяет решение социальных, экономических и технических задач развития всей экономики России. Ведущая роль строительного комплекса в достижении стратегических целей развития общества определяется тем, что конечные результаты достигаются путем широкомасштабного повышения инвестиционной активности, роста объемов капитальных вложений в новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение существующих основных фондов,

с опережающим развитием производственного потенциала строительной отрасли и ее материально-технической базы. Таким образом, выбранная тема исследования является, несомненно, актуальной.

В современных условиях рынка устойчивая деятельность предприятия зависит от внутренних возможностей данного предприятия эффективно использовать все имеющиеся в его распоряжении ресурсы. Как свидетельствуют данные за последнее десятилетие, одним из важнейших резервов себестоимости продукции и получения

прибыли является снижение непроизводственных расходов и потерь. Непроизводственные расходы и потери ведут к понижению эффективности общественного производства [2].

Непроизводительные расходы — это внеплановые (вынужденные) действительные материальные издержки предприятия, возникающие вследствие нарушений в его хозяйственном механизме, допускаемых как самим предприятием, так и другими хозяйственными органами, отрицательно влияющие на конечные результаты деятельности.

Основные причины нарушений в хозяйственном механизме:

— *внутрихозяйственные* — складываются из недостатков в организации производства и процесса труда, обеспечении выпуска высококачественной продукции, материально-техническом обеспечении производства, работе по привлечению к ответственности лиц, виновных в допущении предприятием непроизводительных расходов;

— *внешние* — складываются из противоправных действий поставщиков, транспортных организаций и других контрагентов, выражающихся в неисполнении или в ненадлежащем исполнении принятых на себя договорных обязательств по материально-техническому обеспечению предприятия или сбыту готовой продукции.

Информация о непроизводительных потерях может быть использована в следующих направлениях:

— прогнозирование, т.е. выявление тенденций изменения затрат на производство в прошлом для того, чтобы оценить поведение затрат в будущем;

— планирование (расчет эффективности использования новых технологий и т.д.);

— определение себестоимости продукции;

— выявление расхождений между запланированными и фактическими издержками;

— анализ, т.е. выявление резервов снижения издержек;

— контроль и регулирование, т.е. оценка результатов деятельности с целью принятия решений по управлению производственным процессом. [3]

В состав непроизводительных расходов и потерь входят: *потери от брака; потери, относимые на внереализационные расходы; непроизводительные затраты, относимые на издержки производства; прочие непроизводительные расходы.*

Одной из основных задач бухгалтерского учёта издержек производства является современное и достоверное выявление и определение непроизводительных расходов и потерь понесённых от брака, простоев, недостач и порчи материальных ценностей.

Для повышения эффективности работы предприятия и снижения его непроизводительных потерь необходимо вести правильный *учет потерь от брака*. Брак уменьшает выпуск годной продукции и повышает её себестоимость.

Требования к качеству всегда возрастают, поэтому перед отделами технического контроля и другими службами предприятия стоит задача по своевременному выявлению и ликвидации брака.

Предлагаем следующие методы снижения потерь от брака:

— правильная организация учёта потерь, установление причин и виновников их возникновения;

— повышение эффективности оперативного учёта по местам возникновения, который осуществляет служба отдела технического контроля предприятия;

— обновление оборудования и использование более качественных материалов;

— применение более эффективных мер воздействия на виновников брака;

— организация современной системы контроля качества.

Также рассмотрим более подробно *учет потерь от простоев*. Простои увеличивают себестоимость продукции, уменьшают прибыль, наносят ущерб предприятию. Поэтому учёт простоев, анализ их причин и виновников возникновения важен при выявлении резервов роста производительности труда и увеличения выпуска продукции.

Потери от простоев — непроизводительные затраты сырья, материалов, топлива, начисление заработной платы и связанные с расходы в результате незапланированных остановок отдельных станков, цехов или всего производства.

Можно выделить следующие пути снижения потерь от простоев:

— разработка подробной номенклатуры причин и виновников простоев;

— в случае не своевременной ликвидации простоев быстро и оперативно их использовать, т.е. на этот период рабочим давать новые задания;

— увеличить эффективность контроля и учета рабочего времени.

Рассмотрим *учёт потерь от порчи недостач товарно-материальных ценностей*. В соответствии с действующим законодательством недостачи и потери от порчи, хищения материальных ресурсов, по вине материально-ответственных и должностных лиц подлежат возмещению. Возможны случаи, когда виновные лица отсутствуют или во взыскании с виновников отказано судом. Тогда недостачи и потери от порчи материальных ценностей и незавершённого производства относятся к непроизводительным расходам [4].

Пути снижения потерь от порчи и недостач товарно-материальных ценностей:

— обеспечение более рационального использования товарно-материальных ценностей;

— организация эффективного снабжения и складского хозяйства;

— проведение наряду с плановой инвентаризацией, внеплановых проверок;

— проведение внутреннего расследования для выявления случаев потерь при хранении;

— ликвидации случаев затоваривания склада и потери запасов.

На уровень себестоимости продукции существенно влияют, наряду с потерями от брака, простоев, недостачи и порчи ценностей, и *другие непроизводительные расходы*: выплачиваемые на основании судебных решений пособия в результате потери трудоспособности из-за производственных травм; выплаты работникам, высвобождаемым с предприятия в связи с его реорганизацией и ликвидацией, в связи с сокращением работников.

Сокращение численности или штата работников может быть как при фактическом сокращении работ, так и при проведении различных технических и организационных мероприятий, позволяющих уменьшить численность работников. При прекращении трудового договора в связи с ликвидацией предприятия, осуществлением мероприятий по сокращению численности работников выплачивается выходное пособие в размере не менее трехкратного среднемесячного заработка.

Чтобы снизить размер прочих непроизводительных расходов, необходимо:

— оптимизировать численность персонала (например, еще до неблагоприятных условий на предприятии более качественно подбирать персонал);

— организовывать более эффективную работу по инструктажам работников по технике безопасности;

— обеспечение рабочих средствами защиты при выполнении нарядов опасных для жизни и здоровья.

Кроме непроизводительных расходов и потерь, отрицательно влияющих на себестоимость продукции, можно выделить и потери, снижающие балансовую прибыль предприятия, *внеореализационные потери*. В процессе хозяйственной деятельности предприятия наряду с прибылью может иметь и непредвиденные потери от операций, не связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), основных средств товарно-материальных ценностей, нематериальных и других активов.

К внеореализационным потерям относят: не компенсируемые виновниками потери от простоев по внешним причинам; убытки от списания дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек; не компенсируемые потери от стихийных бедствий.

Значительную часть непроизводительных расходов составляют штрафные санкции, необходимость уплаты которых вызвана невыполнением обязательств по договорам готовой продукции штрафы, пени, неустойки могут быть получены: за невыполнение обязательств по поставкам; за несвоевременную оплату поставленной продукции.

При выявлении потерь и непроизводительных расходов необходимо своевременно устанавливать причины и конкретных виновников для возмещения предприятию ущерба и недопущения подобных потерь в будущем.

Необходимо отметить, что в общем потери можно подразделить на учитываемые и скрытые. Учитываемые потери отражаются в отчетности в виде непроизводительных расходов, убытков и перерасходов по отдельным статьям затрат. Сложно и одновременно очень важно выявлять скрытые потери. Так, например, потери при перевозках обычно документально не оформляются. Скрытыми потерями в промышленности и строительстве являются пропуски объемов выполненных работ, продукции. Следует глубже анализировать потери, рассматривая их в качестве неиспользованных возможностей (использование отходов и вторичных ресурсов).

К неиспользованным возможностям, т.е. к потерям, можно отнести неэффективное использование созданного производственного потенциала. Основные производственные фонды используются недостаточно полно. Велики внутрисменные потери. Причинами низкого коэффициента сменности оборудования и значительных его простоев являются: недостаточный уровень специализации; несбалансированность числа рабочих мест; материально-техническое снабжения; нарушения технологической и трудовой дисциплины.

Бесхозяйственность и расточительность во многих случаях являются следствием слабого учета, контроля и анализа. Недостатки в учете порождают потери еще потому, что при их наличии зачастую снимается ответственность за рациональное использование ресурсов и исключается возможность эффективного контроля за их использованием. Получаемая на основе достоверного учета объективная информация позволяет руководителям вовремя установить причины потерь ресурсов, определить пути их экономии [1].

Рыночная экономика предполагает резкое сокращение непроизводительных расходов и потерь, повышение ответственности должностных лиц за результаты хозяйствования. Но многие предприятия и теперь продолжают необоснованно относить ряд непроизводительных расходов на себестоимость продукции. Для устранения таких негативных явлений учетный и аналитический аппарат должны поставить прочный заслон припискам, хищениям и незаконным расходам. Необходимо совершенствование организационной структуры бухгалтерской службы, методологии учета и анализа, наличие высококвалифицированных кадров, которые были бы способны самостоятельно экономически мыслить.

В заключении обобщим основные факторы, влияющие на сокращение и ликвидацию непроизводительных расходов и потерь:

1. Совершенствование организации учета непроизводительных расходов и потерь.
2. Введение новых систем оплаты и премирования
3. Повышение организационно-технического уровня производства. Снижение и ликвидация непроизводительных расходов и потерь в дальнейшем окажет положительное влияние на снижение себестоимости продукции, увеличения спроса на него и, соответственно, на повышение прибыли.

Литература:

1. Акашева В.В., Родькина Е.В. Особенности организации бухгалтерского учета в строительстве // Социально-гуманитарные и естественно-научные исследования: теория и практика взаимодействия (Межвузовский сборник научных трудов). — Саранск: Ковылк. Тип., 2011. — С. 180–181
2. Акашева В.В., Салямова А.Р. Налогообложение строительной организации: последние изменения // Социально-гуманитарные и естественно-научные исследования: теория и практика взаимодействия (Межвузовский сборник научных трудов). — Саранск: Ковылк. Тип., 2011. — С. 13–14
3. Ветрова Т. Учет и документальное оформление потерь от брака / Т. Ветрова // Главный бухгалтер. — 2010. — № 2. — С. 47–51.
4. Методические рекомендациями по планированию и учету затрат на производство строительно-монтажных работ, утвержденными приказом Минстройархитектуры РФ от 11.01.2000, № 3
5. Сайт цифровых учебно-методических материалов ВГУЭС [Электронный ресурс]. — Режим доступа: abc.vvsu.ru

Инвестиционно-инновационное развитие АПК в Республике Мордовия

Ведякова Ирина Владимировна, студент;

Колмыкова Екатерина Сергеевна, студент;

Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент

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

Агропромышленный комплекс и его базовая отрасль — сельское хозяйство являются ведущими системообразующими сферами экономики Республики Мордовия, формирующими агропродовольственный рынок, продовольственную и экономическую безопасность, трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий.

Обеспечение устойчивого развития сельского хозяйства в республике невозможно без перехода на инновационный путь развития, который является главным фактором эффективности в рыночной системе хозяйствования. Перспективным развитием является кластерная форма. Ее развитие способно серьезно улучшить конкурентоспособность и эффективность экономики региона.

Основными целями развития агропромышленного кластера являются: а) закрепление на существующих рынках и выход на новые; б) формирование современной структуры кластера.

Основными секторами специализации агропромышленного кластера и их приоритетными направлениями развития являются:

1. Производство молока, сыров и молочных продуктов. В настоящее время данный сектор демонстрирует высокие темпы производства. В республике функционирует несколько предприятий, которые составляют ядро данного сегмента: крупный холдинг Юнимилк (ОАО «Молочный комбинат «Саранский», ОАО «Надежда»), ОАО «Сыродельный комбинат «Ичалковский», ОАО «Маслодельный завод «Атяшевский», ООО «Агрофирма «Темниковская», ОАО «Молоко», ОАО «Мечта».

Основными направлениями развития молочного сегмента должны стать:

— дифференциация товарных и географических рынков: 1) Поддержка предприятий, реализующих стратегию выхода на зарубежные рынки (в частности, предприятий по производству сухого молока, мировое потребление которого будет расти достаточно динамичными темпами еще в течение 4–5 лет за счет роста потребления в странах Азии и Африки); 2) Расширение ассортимента продукции на существующих предприятиях, в том числе развитие производства кисломолочных продуктов, производства продукции с длительным сроком хранения;

— увеличение объемов производства продукции: 1) Расширение и модернизация существующих предприятий с целью доведения к 2025 году производства цельномолочной продукции до 150 тысяч тонн, производства сыра до 40 тысяч тонн; 2) Формирование новых производств (в западной или центральной части региона), в том числе строительство 2 новых сыродельных заводов (ООО «Сармич», г. Инсар — 300 тонн в сутки, ЗАО «Агро-Ардатов», г. Ардатов — 250 тонн в сутки);

— развитие сырьевой базы: 1) Реализация проектов по созданию современных молочных ферм. 2) Установка охладительных установок у производителей первичной молочной продукции (прежде всего, в сельхозпредприятиях от 300 голов КРС). 3) Повышение продуктивности молочного стада: по данным Министерства сельского хозяйства Республики Мордовия в 2007 г. надой молока от одной коровы в сельхозпредприятиях региона и вновь организованных фермерских хозяйствах составил 3308 кг, что соответствует среднему показателю по России, но данный показатель гораздо ниже, чем в странах, специализирующихся на производстве молока;

— развитие племенного выращивания КРС (которое значимо и для мясного сектора): формирование сети племенных репродукторов, развитие двух племенных заводов.

2. Производство мяса и мясных продуктов. Основными направлениями развития мясного сектора являются:

— дифференциация товарных и географических рынков: 1) Увеличение производства охлажденного мяса; 2) Развитие производства говядины (формирование современных комплексов по выращиванию мясного КРС);

— увеличение объемов производства к 2025 году: говядины — до 68 тысяч тонн, свинины — до 100 тысяч тонн, птицы — до 150 тысяч тонн;

— увеличение перерабатывающих мощностей в регионе. При высоком темпе развития выращивания скота и производства мяса будут требоваться дополнительные перерабатывающие мощности, что в условиях реализации небольших сырьевых проектов станет особо актуальным, так как для небольших производств выход на макрорегиональный рынок через 3–4 года будет закрыт в связи с увеличением предложения (преимущественно по мясу птицы и свинины);

— развитие современных сервисов для мясной промышленности: 1) Привлечение компаний осуществляющих сбор, доставку, первичный убой и разделку скота, которые бы представляли собой интегрированное объединение компаний, обеспечивающее полный цикл коммерческих услуг на рынке мясной продукции — от забоя живого скота до поставки продукции конечным потребителям. Такие компании бы существенно упростили работу малому и среднему бизнесу в реализации их продукции. 2) Строительство межрегионального убойного цеха.

3. Производство яиц. По производству яиц в расчете на одного жителя Мордовия занимает первое место в ПФО, показатель составляет 806 яиц на человека, что более чем в три раза превышает показатель по России (266,6 яиц на человека) и ПФО (323,1 яиц на человека). Общий объем производства составляет 576,2 млн. штук. В республике функционирует несколько крупных предприятий сектора производства мяса птицы и яиц, таких как ОАО «Птицефабрика «Атемарская», ОАО «Агрофирма «Октябрьская» и ОАО «Птицефабрика «Чамзинская».

Основными направлениями развития производства яиц будут:

— увеличение объемов производства за счет реализации инвестиционных проектов и модернизации существующих производств с целью доведения производства яйца до 1 100 млн. штук в год;

— развитие переработки яиц, которое будет перспективно как в связи с ростом потребления на внешних рынках (преимущественно азиатский рынок), так и на внутреннем (в связи с развитием масложировой, кондитерской, мясоперерабатывающей промышленности);

— расширение географии и структуры продаж. Реализация активной маркетинговой стратегии: 1) Поддержка

предприятий, осуществляющих выход на внешние рынки; 2) Реализация стратегии продвижения региональных предприятий на новые сегменты российского рынка (сегмент HoReCa (гостиницы, рестораны, кафе), который активно развивается в городах-миллионниках, сегмент перерабатывающей промышленности (кондитерское производство, мясопереработка и др.);

— снижение энергоемкости сектора;

— создание современной упаковки для традиционных и новых продуктов.

4. Развитие других секторов:

— производство овощей, овощных консервов, замороженных овощей. В регионе расположено одно из крупнейших предприятий по производству овощей в России ГУП Республики Мордовия «Тепличное», а также Саранский консервный завод. Основными направлениями данного сектора являются: 1) Развитие производства замороженных овощей; 2) Акционирование ГУП Республики Мордовия «Тепличное»; 3) Развитие новых предприятий по выращиванию и переработке овощей;

— производство спирта и алкогольных напитков.

Основными направлениями данного сектора являются:

1) Развитие сырьевой базы (расширение посевных площадей для выращивания ячменя, повышение урожайности зерновых культур и т.д.); 2) Модернизация и расширение существующих производств;

— производство зерна (преимущественно для нужд других секторов: производства муки, комбикормов, спирта) и достижение валового сбора зерна до 1800 тысяч тонн к 2025 году. Основными направлениями реализации данного сектора являются: 1) Повышение урожайности. 2) Использование новых технологий. 3) Строительство зернохранилища на 300 тысяч тонн;

— развитие сахарной промышленности. Основными направлениями данного сектора являются: 1) Увеличение объемов производства до 135–150 тысяч тонн сахара, 2) Развитие глубокой переработки отходов производства.

— производство семян сельскохозяйственных культур.

Основными направлениями данного сектора являются: 1) Строительство четырех современных семеноводческих заводов производительностью 12–15 тысяч тонн семян в сезон, расположенных в разных зонах республики. 2) Производство супер элитных и элитных семян [3].

Следует отметить проект компании «БиоТех Инжиниринг», специализирующейся на оказании широкого спектра консультационных услуг в области повышения эффективности сельского и жилищно-коммунального хозяйства, перерабатывающей промышленности путем внедрения инновационных биотехнологий. Среди достигнутых только за прошлый год результатов работы:

— производственные испытания на ГУП РМ «Тепличное» специальной микробиологической технологии, разработанной специалистами компании, с целью повышения урожайности и качественных характеристик огурца при его выращивании на защищенном грунте и устойчивости растений к заболеваниям;

— завершение этапа лабораторных исследований по стратегическому проекту создания инновационного биопрепарата для утилизации органических отходов;

— успешное участие в федеральной программе «СТАРТ-2012» по направлению Н5 «Биотехнологии» (программа предназначена для содействия малым формам предприятий, работающих в научно-технической сфере) и защита проекта по программе «Старт-2012» на конкурсе в г. Казань;

— подача заявки для участия в конкурсе на право заключения госконтракта по проведению НИОКР, проект «Создание инновационного биопрепарата для утилизации животноводческих стоков» (от Республики Мордовия заявка ООО «БиоТех Инжиниринг» была единственной);

— участие в сельскохозяйственной выставке «Зерно. Комбикорма. Ветеринария-2012» в г. Москва (проведено более 20 переговоров с крупнейшими компаниями);

— организация совместно с Бизнес-инкубатором межрегиональной конференции «Инновационное развитие АПК» с участием специалистов из 5 регионов;

— заключение соглашений о сотрудничестве с датским сельскохозяйственным предприятием в области утилизации стоков и с сельскохозяйственными предприятиями в Нижегородской и Пензенской областях, ряда договоров с московскими компаниями-заказчиками [6].

Следует отметить, что на развитие сельского хозяйства Мордовии в 2013 году из бюджетов всех уровней выделено 4,5 млрд. рублей. Кроме того, привлечено 10,6 млрд. рублей кредитных средств. Значительная поддержка АПК осуществляется в рамках экономически значимых региональных программ. В этом году Минсельхоз РФ отобрал для реализации 11 наших программ, на реализацию которых 159,9 млн. рублей направил республиканский, 282,4 млн. рублей — федеральный бюджет.

К конкурентным преимуществам республики относятся наличие значительного производственного, трудового, научно-инновационного потенциала, развитой строительной индустрии, транспортной инфраструктуры и системы информационных коммуникаций, резервов для развития промышленного и сельскохозяйственного производства, инвестиционная привлекательность, развитая социальная структура.

Повышение экономического потенциала республики, увеличение объемов производства, создание новых рабочих мест, рост благосостояния населения — основные задачи инвестиционной деятельности Республики Мордовия. Приоритетными направлениями вложения инвестиций в республике являются инновации, модернизация и создание высокоэффективных производств, развитие экономической инфраструктуры (транспортной, телекоммуникационной, финансовой), малого бизнеса и социальной сферы.

Уровень инвестиционной привлекательности является одним из важнейших показателей общеэкономической ситуации и перспектив развития экономики в целом и АПК в частности. Рост инвестиций выступает одним из опре-

деляющих факторов обеспечения эффективного развития аграрного бизнеса, повышения качества жизни сельского населения, модернизации технологической базы и основных фондов.

Главная задача инвестиционной политики на любом уровне — формирование благоприятного климата или соответствующей среды, которые способствуют всемерному повышению экономического интереса и активности инвесторов при вложении средств в экономику.

Объем инвестиций в основной капитал в Республике Мордовия за период 2000–2008 годов постоянно увеличивался. В 2009 году Россия испытала давление мирового финансово-экономического кризиса, который наиболее болезненно затронул сферу капиталовложений. Резкое падение объемов инвестиций в основной капитал по итогам 2009 года показало, что существующая система стимулирования инвестиционной деятельности не смогла обеспечить комфортное положение инвесторов в республике. В 2009 году в Мордовии наблюдалась своеобразная инвестиционная пауза, когда большинство начатых ранее инвестиционных проектов завершено, а новые инвестиционные проекты, имеющие высокую экономическую, бюджетную и социальную эффективность, не были запущены к практической реализации.

В связи с сокращением располагаемых средств предприятий, бюджетных доходов и расходов общий объем инвестиций в республику в 2009 году составил 32 млрд. рублей, что на 22,9% меньше, чем в 2008 году. В 2010 году объем инвестиций в основной капитал составил уже более 38 млрд. рублей и увеличился по сравнению с уровнем предыдущего года на 18,2%.

В 2011 году правительство Республики Мордовия утвердило Программы повышения инвестиционной привлекательности Республики Мордовия на 2011–2015 годы. По данной программе планируется следующее выполнение основных задач:

— совершенствование нормативной правовой базы, направленной на развитие инвестиционной и инновационной деятельности;

— реализация мероприятий, направленных на увеличение инвестиций в малое и среднее предпринимательство республики и развитие механизмов государственной финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

— привлечение дополнительных источников финансирования инвестиционных потребностей;

— обеспечение в 2011–2015 годах темпов роста объема инвестиций в основной капитал на уровне 112–113%;

— рост иностранных инвестиций в экономику республики (темп роста с 104,1% в 2011 году до 108% в 2015 году);

— рост объемов инвестиций в основной капитал на душу населения (с 57 тыс. рублей в 2011 году до 123 тыс. рублей в 2015 году).

Для определения цели, задачи, направления развития сельского хозяйства на перспективу, финансовое

обеспечение и механизмы реализации предусмотренных мероприятий, показатели их результативности была введена Государственная программа Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Мордовия на 2013–2020 годы (далее — Государственная программа), разработана во исполнение распоряжения Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 года № 1101 — р, в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы», с учетом требований постановления Правительства Республики Мордовия от 27 июня 2011 г. № 234 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Республики Мордовия».

Государственная программа предусматривает комплексное развитие всех отраслей и сфер деятельности агропромышленного комплекса Республики Мордовия с учетом вступления России во Всемирную торговую организацию (далее — ВТО). Одновременно выделяются 2 уровня приоритетов. [1]

К приоритетам первого уровня относятся:

- в сфере производства — скотоводство (производство молока и мяса) как системообразующая подотрасль, использующая преимущества республики, в первую очередь, наличие достаточных площадей сельскохозяйственных угодий;

- в экономической сфере — повышение доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей;

- в социальной сфере — устойчивое развитие сельских территорий в качестве неперемного условия сохранения трудовых ресурсов республики;

- в сфере развития производственного потенциала — мелиорация земель сельскохозяйственного назначения, введение в оборот неиспользуемой пашни и других категорий сельскохозяйственных угодий;

- в институциональной сфере — развитие интеграционных связей в агропромышленном комплексе;

- в научной и кадровой сферах — обеспечение формирования инновационного агропромышленного комплекса.

Приоритеты второго уровня включают такие направления, как:

- развитие импортозамещающих подотраслей сельского хозяйства;

- экологическая безопасность сельскохозяйственной продукции и продовольствия;

- наращивание вывозного потенциала сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия по мере насыщения ими республиканского рынка;

- минимизация логистических издержек и оптимизация других факторов, определяющих конкурентоспособность продукции с учетом рационального размещения и специализации сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности. [1]

Государственная программа Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2029 годы представлена в таблице 1.

Таблица 1. Государственная программа Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы

Индекс	Единицы измерения	Значение показателей							
		2013 год — первый	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Индекс производства с/х в хозяйствах всех категорий	% к пред. году	102,5	102,7	102,9	103,5	102,5	102,6	102,3	102,2
Индекс производства продукции растениеводства	% к пред. году	102,5	103,0	102,9	103,0	102,9	102,9	102,1	101,9
Индекс производства продукции животноводства	% к пред. году	102,5	102,6	103,0	103,9	102,3	102,4	102,4	102,5
Индекс производства пищевых продуктов, включая напитки	% к пред. году	103,2	103,5	103,8	104,2	104,4	104,2	104,5	104,4
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал	% к пред. году	104,1	104,1	104,2	104,3	104,5	104,8	104,9	105,0
Рентабельность сельскохозяйственных организаций	проценты	13,0	13,0	13,0	13,5	14,0	14,5	14,8	15
Среднемесячная номинальная заработная плата в сельском хозяйстве	рубли	13140,0	13800,0	15100,0	16900,0	18400,0	20100,0	22700,0	25500,0

В результате реализации Государственной программы будет обеспечено достижение установленных значений по большинству основных показателей. Валовой сбор зерна повысится к 2020 году до 1400 тыс. тонн против 900 тыс. тонн в 2012 году (оценка), или на 56 %, сахарной свеклы — до 900 тыс. тонн против 750 тыс. тонн в 2012 году (оценка), или на 20 %. Этому будут способствовать меры по улучшению использования земель сельскохозяйственного назначения, обеспечению развития элитного семеноводства. Производство скота и птицы (в живом весе) к 2020 году возрастет по сравнению с 2012 годом (оценка) до 176,3 тыс. тонн, или на 27,1 %, молока — до 575 тыс. тонн, или на 21 %. Основной прирост будет получен в общественном секторе за счет роста продуктивности скота на основе улучшения породного состава.

Среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве увеличится до 23,5 тыс. руб., или до 75 % среднего ее уровня по экономике республики.

Для этих целей предполагается обеспечить ежегодный прирост инвестиций в сельское хозяйство в размере 5,2 %, создать условия для достижения уровня рентабельности в сельскохозяйственных организациях не менее 13–17 % (с учетом субсидий).

Государственная программа состоит из пяти подпрограмм — приоритетных направлений развития АПК РМ. Рассмотрим подробнее каждую из них.

Основным направлением подпрограмма «*Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства*» является осуществление перехода на инновационный путь развития в ближайшей перспективе. Под «инновационным путем развития» подразумевается ускоренный переход к использованию новых высокопроизводительных, ресурсосберегающих технологий, связанный с переводом сельхозпредприятий на новые агротехнологии, базирующиеся на применении более эффективных методов производства, новых моделей техники, внесения оптимального количества минеральных удобрений на посевные площади. Среднегодовой темп роста продукции сельского хозяйства в период до 2020 г. должен составить не менее 2,8–3 %.

Второй составляющей Государственной программы является подпрограмма «*Развитие отрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства*». Основным приоритетным направлением в данной подпрограмме является комплексная модернизация материально-технической базы производства продукции животноводства и ее переработки, а как результат — увеличение объемов производства и переработки продукции животноводства, а также повышение доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей для рентабельного ведения отрасли.

Третья приоритетная подпрограмма — «*Развитие мясного скотоводства*». В Республике Мордовия на базе ООО «Подсобное хозяйство» Темниковского района совместно с ОАО «Росагролизинг» и при непосредственном участии Всероссийского научно-исследовательского ин-

ститута племенного дела, создается селекционно-генетический центр, который позволит создать современную, отвечающую мировым стандартам племенную базу. Здесь планируется проводить не только отбор и подбор сочетающихся линий и семейств, но и генетическую оценку племенного материала. Планируется создать лабораторию по получению и хранению эмбрионов от особо ценных племенных животных. По некоторым оценкам, к 2020 году поголовье специализированного мясного и помесного скота достигнет 46,1 тыс. голов.

Следующая подпрограмма — «*Поддержка малых форм хозяйствования*»: поддержание и дальнейшее развитие сельскохозяйственной деятельности малых форм хозяйствования и улучшения качества жизни в сельской местности. В рамках основного мероприятия по поддержке начинающих фермеров осуществляется предоставление грантов на создание и развитие крестьянских (фермерских) хозяйств. Выделение грантов будет осуществляться в соответствии с правилами распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку начинающих фермеров, утверждаемыми Правительством Российской Федерации (далее — правила).

Последним приоритетным направлением в реализации Государственной программы является подпрограмма «*Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие*». В связи с усилением конкуренции на мировых продовольственных рынках, низкой конкурентоспособностью производителей продукции агропромышленного комплекса республики, недостаточным уровнем развития и темпов роста агропромышленного комплекса для решения проблемы продовольственной безопасности, возникает необходимость обновления научно-информационной, технической и технологической базы агропромышленного комплекса на качественно новой основе, перехода к инновационному типу развития.

В конце 2009 года был создан Информационно-консультационный центр агропромышленного комплекса Республики Мордовия (ИКЦ АПК РМ).

Основными направлениями деятельности ИКЦ АПК РМ являются:

- обучение специалистов и работников сельхозпредприятий, фермеров и студентов аграрных специальностей;
- оказание консультационных услуг сельхозтоваропроизводителям по вопросам организации и ведения растениеводства, молочного скотоводства и свиноводства.

В республике создано также 4 районных информационно-консультационных центра (ИКЦ) в форме муниципальных учреждений при администрациях муниципальных районов (МУ «Ардатовский ИКЦ», МУ «Краснослободский ИКЦ», МУ «Кочкуровский ИКЦ», МУ «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг в Рузаевском муниципальном районе»), оказывающих услуги информационного характера, а также консультации в сфере развития малых форм хозяйствования на селе. Кроме того, информационно-кон-

сультационные услуги оказывают образовательные, научно-исследовательские учреждения и производственные организации (ИКС «Агро-Консультант», ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева», ИКО «Консультант-Агро» ФГБОУ ДПОС «Мордовский институт переподготовки кадров агробизнеса», ИКЦ ГНУ «Мордовский научно-исследовательский институт сельского хозяйства», ИКС ООО «Ресурс-Консалтинг» Агрохолдинг «Мордовзерноресурс», ИКС ООО «Управляющая компания «Агросоюз-Центр»). [2]

Таким образом, динамика развития агропромышленного комплекса на период до 2020 года будет формироваться под воздействием с одной стороны мер, которые были приняты в последние годы по повышению устойчивости агропромышленного производства республики, с другой — сохраняется сложная макроэкономическая обстановка в связи с последствиями кризиса, что усиливает вероятность реализации рисков для устойчивого и динамичного развития аграрного сектора экономики.

Литература:

1. Постановление Правительства РМ от 19.11.2012 № 404 (ред. от. 08.07.2014) «О Государственной программе Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2012 годы». Электронный ресурс — [Режим доступа]: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW314;n=57268>
2. Назаров, В. Л. Лизинг — эффективный и доступный способ модернизации и развития / В. Л. Назаров; В. Л. Назаров // Национальные проекты. — 2010. — N 6. — С. 42–45. — 1 фот.
3. Направления развития агропромышленного кластера в республике Мордовия // Федеральный портал protown.ru: [электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.protown.ru/russia/obl/articles/3468.html>
4. АПК Мордовии: успех невозможен без постоянной поддержки // Агропром: опыт и проблемы: [электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.volgabiz.ru/arh/12/04/АПК_Mordovia
5. Агропромышленный комплекс Республики Мордовия // Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия: [электронный ресурс] — Режим доступа: <http://agro.e-mordovia.ru/apk/>
6. «Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в Мордовии». Интервью с председателем ГКУ «Бизнес-инкубатор Республики Мордовия» Александром Салмовым. // Бизнес — инкубатор Республики Мордовия: [электронный ресурс] — Режим доступа: <http://binkrm.ru/node/2088>

Индекс развития человеческого потенциала как показатель уровня жизни населения

Вишневская Нина Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Ядгаров Ринат Фанилевич, студент

Института экономики, финансов и бизнеса, Башкирский государственный университет (г. Уфа)

В современном мире существует порядка двухсот стран с различными уровнями развития экономики. Разделение мирового хозяйства неравномерно. Наибольшая концентрация доли производства товаров и услуг сосредоточена в странах Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна. Для анализа тенденции развития экономики внутри страны, а также для выявления взаимосвязи, отличительных и схожих черт между странами, определения «лидирующих» и «отстающих» стран используется такой показатель, как это индекс развития человеческого потенциала. ИРЧП — интегральный показатель, рассчитываемый ежегодно для измерения уровня жизни (оценённый через ВНД на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) в долл. США), грамотности, образованности (среднее количество лет, потраченных на обучение) и долголетия населения стран мира. Индекс публикуется в рамках Программы развития

ООН в отчётах о развитии человеческого потенциала среди 187 стран и публикуется ООН в ежегодном отчёте о развитии человеческого потенциала с 1990 года. [2] Концепция развития человеческого потенциала является одним из наиболее известных интеллектуальных продуктов, разработанных ПРООН. Основными программными элементами проекта являются: концепция развития человеческого потенциала как таковая, а также глобальные, национальные и региональные доклады по этой теме. В 1990 году ПРООН опубликовала первый доклад с оценкой экономического и социального прогресса стран мира, в котором было сформулировано *понятие человеческого развития*: «Развитие человека является процессом расширения спектра выбора. Наиболее важные элементы выбора — жить долгой и здоровой жизнью, получить образование и иметь достойный уровень жизни. Дополнительные элементы выбора включают

в себя политическую свободу, гарантированные права человека и самоуважение». [2]

Официальная публикация доклада за 2012 год состоялась 14 марта 2013 года в Мехико. Лидирующие позиции (страны с очень высоким индексом развития человеческого потенциала) занимают такие страны как Норвегия (0,955), Австралия (0,938), США (0,937), Нидерланды (0,921), Германия (0,920), Новая Зеландия (0,919), Ирландия (0,916), Швеция (0,916). Данные страны практически не меняют своих позиций на протяжении нескольких лет. Норвегия занимает 1 место на протяжении периода с 2009 по 2013 год. Продолжительность жизни в Норвегии одна из самых высоких в мире — 81 год, ВНД на душу населения — \$58 810. [1,112] Норвегия наименее населенная из стран Европы, там проживает всего около 4,8 млн человек. Бедных в стране практически нет, а так называемые «классовые» различия выражены весьма слабо. В значительной степени благосостояние жителей зависит от нефтедобывающей и газодобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, так как Норвегия — это один из крупнейших в мире и в Западной Европе производитель и экспортер нефти и газа. По сравнению с остальной Европой в Норвегии традиционно низкая инфляция и безработица, в то же время — это одна из самых дорогих стран мира. Вслед за Норвегией в первой пятёрке идут Австралия, Новая Зеландия, США и Ирландия, которые имеют сходные характеристики.

Замыкают рейтинг такие страны, как Эритрея (0,351), Мали (0,344), Буркина-Фасо (0,343), Чад (0,340), Мозамбик (0,327), ДР Конго (0,304), Нигер (0,304). В этих государствах чрезвычайно низкая продолжительность жизни — от 40 до 50 лет, крайне неблагоприятная социально-экономическая среда, низкая грамотность населения — умеют читать и писать не более 30% всех жителей, а доход на душу населения — менее \$ 1 000 на человека в год [1,36]. Несмотря на частичный прогресс, достигнутый в последние годы, а также поддержку развитых стран, жители этих стран по сей день страдают от недостаточного дохода, ограниченных возможностей в сфере образования, здравоохранения и низкой продолжительности жизни, в значительной степени из-за смертности от болезней, таких как малярия и СПИД. В ряде стран эти проблемы усугубляются разрушительными последствиями вооруженных конфликтов.

Россия заняла 55 место среди 187 стран, поднявшись с 66 места на одиннадцать позиций, оставшись в группе стран с высоким уровнем ИРЧП. За период с 2000-х гг.,

в течении которого в России продолжается экономический подъем, индекс человеческого развития в стране заметно вырос. Среднегодовой темп прироста один из самых высоких среди стран с сопоставимым уровнем дохода в Европе и Латинской Америке. Однако, в странах, имевших намного меньшие исходные значения ИЧР в 2000 г., в том числе крупнейших партнерах по БРИКС, рост был быстрее [1;65].

Таким образом, можно выделить развитые страны, которые возглавляют рейтинг стран ИРЧП и характеризуются высоким уровнем жизни населения. Развитые страны имеют, как правило, большой запас произведённого капитала, а население в большей степени занято высокоспециализированными видами деятельности. В этой группе стран проживает около 15% населения мира.

К развитым странам обычно относят 24 промышленно развитые страны с высоким уровнем доходов. Наиболее существенную роль играют страны так называемой Группы 7 (G-7), обеспечивающие 47% мирового ВВП и 51% международной торговли. В области международной миграции рабочей силы развитые страны выступают как принимающая сторона [1,45].

Низшие позиции рейтинга занимают наименее развитые государства мира, примерно 30 стран с населением около 15% населения развивающегося мира. Капиталистический уклад в них существует в виде фрагментов. Эти капиталистические «анклавы», в основном, представлены иностранным капиталом. Две трети наименее развитых стран находится в Африке. В докапиталистическом секторе преобладают натуральные связи. Почти во всех сферах присутствуют традиционные уклады деятельности. Единственная моторная сила развития в большинстве из них — государство. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП не более 10%, ВВП на душу населения не более 300 долл., а уровень грамотности — не более 20% взрослого населения.

Шансы этих стран стремительно развить свою экономику — крайне малы. В условиях глобализации, упрочения международных, межхозяйственных, экономических, культурных, политических связей открытости мировому хозяйству и либеральной организацией внешне-торгового режима со стороны более развитых и успешных стран поможет уменьшить «классовую» дифференциацию между странами, и будут способствовать вовлечению стран «третьего мира» в сферу мировой торговли, международного движения капитала и валютно-расчетных отношений.

Литература:

1. The 2013 Human Development Report — «The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World». HDRO (Human Development Report Office) United Nations Development Programme
2. Индекс развития человеческого потенциала — информация об исследовании. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>

Некоторые проблемы финансирования инвестиций в основной капитал Республики Казахстан

Гаджиев Заур Низамиевич, магистрант;
Нурсеитов Борис Нагаметович, кандидат экономических наук, профессор
Карагандинский государственный индустриальный университет (Республика Казахстан)

Модернизация экономики РК является основной задачей Правительства на ближайшую и долгосрочную перспективы. Так в послании народу РК Назарбаев Н.А. указал, что «К 2050 году Казахстан должен полностью обновить свои производственные активы в соответствии с самыми новейшими технологическими стандартами». [1]

Острая значимость обновления основных фондов связана, с устоявшейся технологической отсталостью промышленности экономики РК и её преодолением. С 2010 реализуется государственная программа форсированного индустриального развития РК по 2014 год, в которой четко выявлены сферы и области казахстанской промышленности, которые необходимы в комплексной модернизации.

На сегодняшний день в стране продолжается процесс старения основных производственных фондов: степень их износа увеличилась более чем на 50% и в некоторых отраслях составляет критические 80–90%. [3]

В сравнении с экономиками развитых стран объем инвестиций в основные фонды промышленности экономики РК недопустимо мал. Причины низкой инвестиционной активности отечественных предприятий разнообразны.

Лидером среди факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, был и остается недостаток собственных финансовых средств у предприятий, а также остается фактор как высокий процент по кредиту.

Рассмотрим динамику объема инвестиций в основной капитал в Казахстане.

Как видно на рисунке 1 начиная с 2008 г. наблюдается постоянный рост инвестиций в основные фонды РК. В 2012 г. по сравнению с 2008 г. он увеличился на 1 244,1 млрд. тенге и составил 5 455,0 млрд. тенге. Также,

в первом квартале 2013 г. данная положительная тенденция сохранилась, и реальный прирост к аналогичному периоду 2012 года составил 8,5%. [2]

В структуре источников финансирования инвестиций в основные фонды в РК вплоть до 2010 г. наблюдалось сокращение доли собственных средств инвестиций в основной капитал относительно заемных, но в тоже время наблюдалась положительная тенденция роста иностранных инвестиций. Так, в 2009 г. доля иностранных инвестиций в основной капитал составила рекордные 37% за последние 5 лет, далее наблюдалось постепенное сокращение доли иностранного капитала. Данная динамика наглядно приведена на рисунке 2.

С момента сокращения иностранного капитала наблюдается интенсивный рост собственных средств на финансирование инвестиций. Доля заемных средств в структуре инвестиций не существенно, но выросла за последние 3 года. Слабая тенденция роста вероятно связана, с высокими процентными ставками, предлагаемые банками в РК. По данной причине высокие проценты по кредиту не позволяли предприятиям привлекать банковский капитал.

Рассмотрим распределение инвестиций в промышленности Казахстана на основе рисунка 3.

Необходимым является выделение постепенного роста доли инвестиций в обрабатывающую промышленность. Несмотря на то, что инвестиции в промышленности по-прежнему направляются преимущественно в развитие горнодобывающие отрасли, темпы их прироста в последние 4 года снижаются в пользу обрабатывающей промышленности, электроснабжения, подачи газа и водоснабжение.



Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал В РК

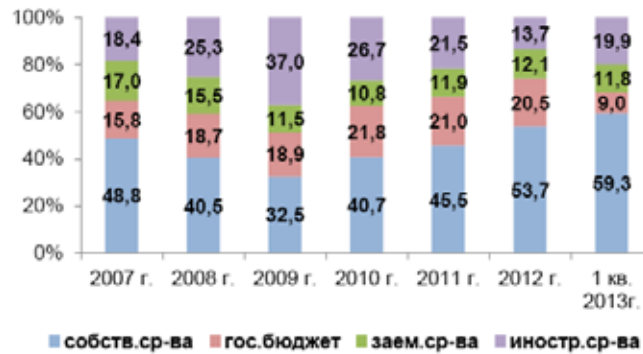


Рис. 2. Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования

Учитывая, что одним из основных источников инвестиций в горнодобывающую промышленность являются иностранные инвестиции, влияние на сокращение темпов их прироста в последние годы оказал глобальный кризис.

Тенденция заметного роста доли инвестиций в основной капитал обрабатывающей промышленности с 16,0% в 2010 г. до 21% в 2012 г. связана с принимаемыми мерами по диверсификации экономики в рамках государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 годы. [2]

Подводя итоги вышеизложенных статистических данных можно утверждать, что основными источниками финансирования инвестиций в основные фонды казахстанских предприятий являются преимущественно их собственные средства. Что всё еще характеризует нежелание казахстанских предприятий в привлечении заемных средств для модернизации основного капитала по причине высоких процентов по кредиту. В тоже время доля иностранных инвестиций преобладает лишь в горнодобывающей промышленности, что с одной стороны является плюсом, а с другой стороны минусом, так как сохраняется статус Казахстана как «сырьевой придаток». Необходимой задачей правительства на сегодняшний день является создание благоприятного «инвестиционного климата» для иностранного капитала в основные средства обрабатывающей отрасли РК.

В развивающейся экономике РК иностранные инвестиции играют ключевую роль. Немалое число иностранных компаний осуществляют свою деятельность, как в горнодобывающей промышленности, так и в обрабатывающей отрасли. Одним из таких предприятий является АО «АрселорМиттал Темиртау», которое осуществляет производственную деятельность в Карагандинской области, начиная с добычи угля заканчивая выпуском сортопрокатной и оцинкованной продукции.

АО «АрселорМиттал Темиртау» является градообразующим и основным предприятием по выпуску продукции черной металлургии РК, в которой 17% экспорта составляет продукция черной металлургии. По этой причине привлечение инвестиций в основной капитал АО «Арсе-

лорМиттал Темиртау» является основной задачей руководства области и правительства.

На сегодняшний день ясно, что привлечение иностранного капитала в основные фонды предприятий черной металлургии является проблематичным. Основным фактором является длительный срок окупаемости капиталовложений в основные фонды (чаще всего более 5 лет). Собственные возможности предприятия на осуществление финансирования весьма затратных проектов на модернизацию основных фондов ограничены. Основным источником финансирования капиталовложений для металлургического предприятия являются собственные средства — прибыль и амортизация. В данной ситуации решение об инвестировании в основные фонды полностью зависит от собственника компании.

В сложившейся ситуации государство со своей стороны может оказать помощь на законодательном уровне.

1. Путем изменения ставки рефинансирования государство может увеличивать или уменьшать доступность банковских кредитов.

2. Снизить или даже обнулить импортные пошлины и НДС на технологическое оборудование, не имеющее аналогов в РК, как было осуществлено в РФ в период кризиса.

3. Предоставить субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на техническое перевооружение на срок до 3 лет.

Для обеспечения инвестиционного развития черной металлургии необходима концентрация и сотрудничество администрации области и правительства с АО «АрселорМиттал Темиртау» на создании мер благоприятного развития промышленности, имеющей особо важное государственное значение.

К сожалению, с момента приобретения независимости и по сегодняшний день экономика РК имеет сырьевую направленность. Создание конкурентоспособной экономики с развитым обрабатывающим сектором возможно только при наличии современных основных средств, что является основной задачей ГПФИИР, срок которой прекращается в 2014 году. И в соответствии с государственной программой развития «Казахстан 2050» необходимо увеличить долю инвестиций в обрабатывающую промышлен-

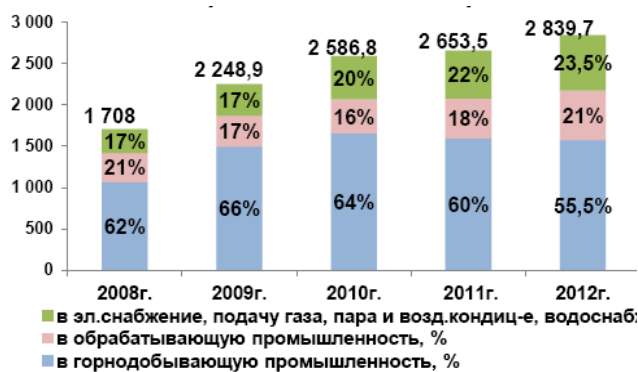


Рис. 3. Динамика инвестиций в основной капитал промышленности РК

ность, уходом от статуса «сырьевого придатка», с целью повышения конкурентоспособности казахстанской продукции на мировом рынке за счет улучшения качества и снижения издержек производства. Этого можно до-

биться путем быстрой и эффективной модернизации основных фондов, дифференциации промышленной отрасли, для чего необходимо привлечение в обрабатывающую отрасль крупных инвестиций.

Литература:

1. Послание президента РК Назарбаева Н. А. народу Казахстана от 14.12.2012 г. «Стратегия «Казахстан — 2050» Новый политический курс состоявшегося государства»
2. Анализ инвестиций в основной капитал в Республике Казахстан и странах — членах ЕЭП. АО «Казахстанский институт развития индустрии». Астана, 2013
3. Статистический ежегодник Казахстана. — Алматы: Агентство РК по статистике, 2011.

Ситуационный анализ доступности ипотечного кредитования населению Вологодской области

Галухин Антон Викторович, магистрант
Вологодский государственный университет

В статье проведен анализ развития ипотечного кредитования Вологодской области, выявлены проблемы и тенденции. Определена доступность приобретения жилья за счет кредитных ресурсов. Автор приходит к выводу, что повышение доступности жилищного кредитования может стать локомотивом экономического роста при улучшении качества жизни населения.

Ключевые слова: жилищный рынок, ипотечное кредитование, анализ, доступность приобретения жилья.

В настоящее время в числе первоочередных задач социально-экономического развития стоит задача формирования рынка доступного жилья через повышение платежеспособного спроса населения с помощью развития ипотечного кредитования и увеличение объемов жилищного строительства.

Чтобы выработать целевые ориентиры для строительного и банковского секторов, определить перспективы улучшения жилищных условий населения, необходимо иметь прогноз развития жилищного строительства и жилищного рынка, а также оценку возможностей населения на приобретение жилья.

Социологический опрос, проведенный нами в 2013 году, свидетельствует, что в ближайшие годы планируют приобрести жилье порядка 17% населения Вологодской области. Вместе с тем, платежеспособный спрос ежегодно сокращался в период с 2008 по 2011гг. вследствие превышения индекса потребительских цен над темпами роста реальных располагаемых доходов, и только в 2012 году данная тенденция сменилась ростом благосостояния жителей региона (рис. 1).

Валовые доходы населения Вологодской области за 2008–2012 гг. увеличились на 65,9%, потребительские расходы — на 31,8% (рис. 2), что свидетельствует о тен-

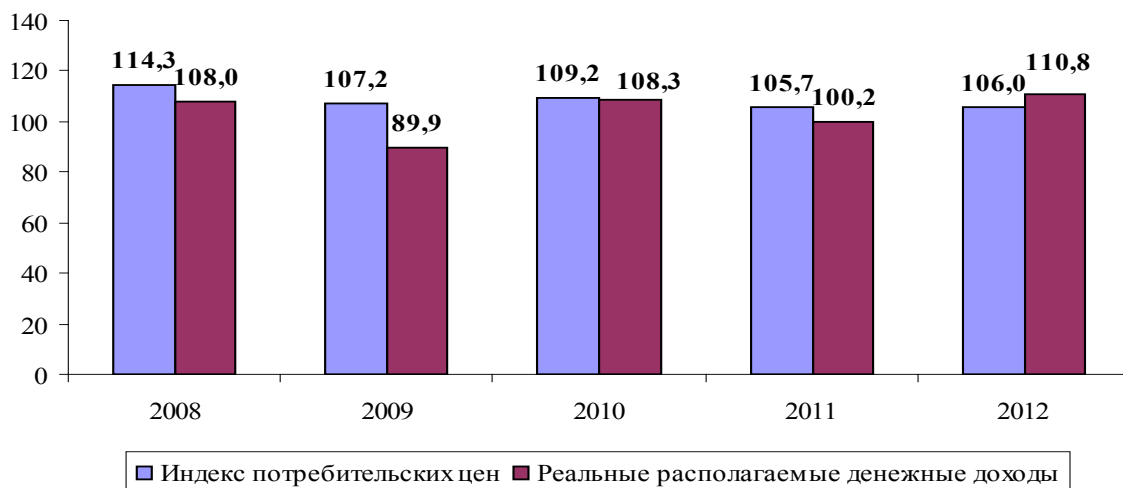


Рис. 1. Динамика индексов потребительских цен и реальных денежных доходов населения в Вологодской области в 2008–2012 гг., %

Источник: данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://vologdastat.ru>

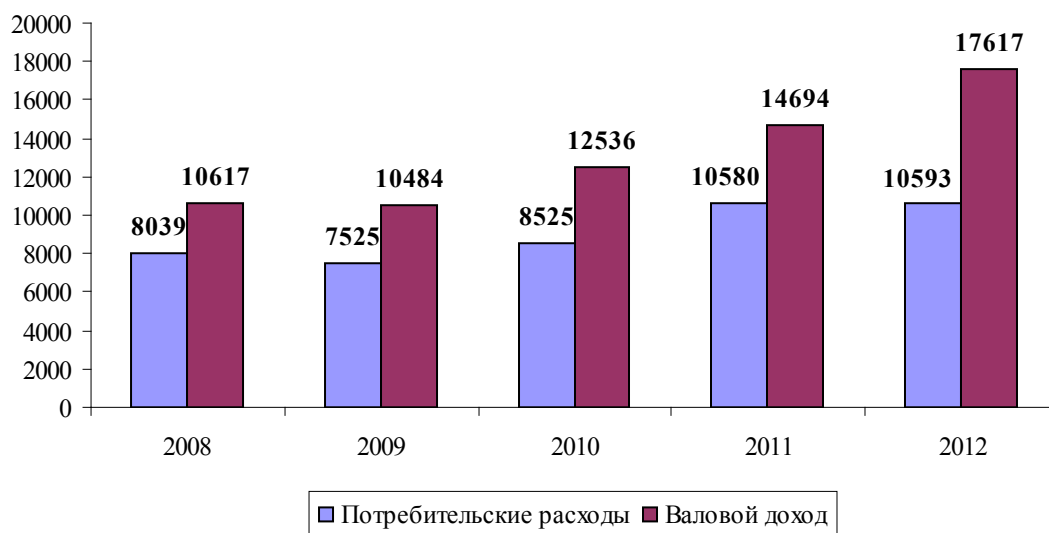


Рис. 2. Динамика валового дохода и потребительских расходов населения Вологодской области в 2008–2012 гг., руб.

Источник: данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://vologdastat.ru>

денции населения области к сбережению.

За 2008–2012 гг. доля сбережений во вкладах и ценных бумагах в структуре расходов жителей Вологодской области увеличилась на 4,3 п. п. Наибольшую же долю составляет покупка товаров и оплата услуг (более 60%). Расходы на приобретение недвижимости выросли, однако их удельный вес в структуре расходов не превысил отметку в 3% (табл. 1).

В то же время, имеющиеся резервы, выраженные в превышении доходов населения над расходами, являются потенциальными ресурсами, которые могут быть затрачены на улучшение качества жизни, в том числе на приобретение жилья.

Данные опроса также позволили определить, что не удовлетворены жилищными условиями более 60% населения Вологодской области. Причиной ее являются не-

Таблица 1. Структура расходов населения Вологодской области, %

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 к 2008 г., п. п.
Покупка товаров и оплата услуг	67,1	60,7	63,6	68,6	68,6	1,5
Обязательные платежи	15,2	13,3	12,6	13,6	13,7	-1,5
Сбережения во вкладах и ценных бумагах	2,4	4,7	6,3	4,4	6,7	4,3
Расходы на покупку недвижимости	1,3	1,2	3,0	2,8	2,6	1,3
Превышение доходов над расходами	11,2	13,8	4,6	7,2	н/д	-4,0*

*2011 к 2008 гг., п. п.
 Источник: данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://vologdastat.ru>

хватка жилой площади, недостаточно комфортное жилье, а также его отсутствие.

В свою очередь, развитие жилищного строительства, по мнению руководителей строительных компаний Вологодской области, сдерживают низкий платежеспособный спрос населения, высокие налоги, трудности с получением согласований на строительство.

Вместе с тем, администрации городов и строители по-разному оценивают затраты, связанные с получением разрешения на строительство. В среднем данные затраты оцениваются на уровне 12–22% от общей стоимости строительства. В согласовании исходно-разрешительной документации, экспертизе проектной документации и предоставлении разрешения на строительство участвуют в среднем 35 организаций. Этот процесс занимает около 10 месяцев. При снижении административных барьеров объем вводимого жилья может быть увеличен в среднем на 30% по сравнению с прогнозами, основанными на сохранении существующей ситуации в строительстве [1].

Однако ситуация такова, что в 2012 году на территории вологодской области было сдано в эксплуатацию только 389,1 тыс. квадратных метров жилой площади (71% к уровню 2008 года). Среднерыночная цена достигла 43000 руб. за квадратный метр при средней фактической стоимости строительства 30745 руб.

При этом более 90% всего приобретенного жилья в 2012 году было осуществлено за счет заемных средств. В 2013 году данная тенденция сохранилась и по состоянию на 01.09.2013 года было выдано 6241 жилищных кредита объемом 7,5 млрд. руб. по средневзвешенной ставке 12,5% на срок 169,4 месяцев, в том числе 5924 ипотечных кредита на сумму 7,4 млрд. руб. по ставке 12,4% на срок 171,6 месяцев.

За последние пять лет на рынке банковских услуг Вологодской области значительно возросла конкуренция. Это произошло в связи с более чем двукратным ростом количества учреждений, выдающих ипотечные кредиты. Однако на снижение банковской процентной ставки это не оказало столь значительного влияния, и она стабилизировалась в районе 12%.

Вместе с тем, корреляционно-регрессионный анализ основных параметров ипотечного кредитования показал, что наибольшее влияние на конечную величину ежемесячного платежа оказывает изменение ставки по кредиту, что является существенным резервом повышения доступности приобретения жилья за счет заемных средств банков. Анализ субъективного восприятия изменения параметров кредитования, исходя из результатов опроса, подтверждает данный факт и отражает наиболее существенное изменение заинтересованности населения к возможности улучшения собственных условий проживания за счет ипотеки.

Для расчета существующего уровня доступности ипотечного кредитования населению Вологодской области воспользуемся формулой 1:

$$PI = \frac{\frac{LTV}{100\%} * P * d * \frac{i}{12 * 100\%}}{1 - (1 + \frac{i}{12 * 100\%})^{-t * 12}} * \frac{100\%}{PI}, \quad (1)$$

где
 ПИ — минимальный совокупный доход семьи, руб. в месяц

LTV — доля заемных средств в стоимости приобретаемого жилья, %

P — средняя рыночная стоимость 1 кв.м. жилья, руб.

i — процентная ставка по кредиту, %

t — срок кредита, лет

PI — доля платежа по жилищному кредиту в доходах семьи, %

d — кв.м. соответствующие стандартам обеспечения жилыми помещениями (табл. 2)

Расчет показывает, что для приобретения жилья за счет заемных средств при первоначальном взносе 10% стоимости имущества, средней рыночной стоимости 45 тысяч рублей за 1 кв.м., по ставке 12% годовых при сроке кредита 30 лет и доле платежа по кредиту равной 35% семье из 1 члена семьи необходимо иметь доход не менее 39278 руб., для семьи из двух человек — 50000 руб., для семьи из трех человек — 64273 руб. плюс 21424 руб. на

Таблица 2. Стандарты обеспечения жилой площадью в РФ

Количество членов семьи, чел.	Стандарт обеспечения, кв. м.
1	33
2	42
По 18 кв.м. на члена семьи из трех и более человек	
Источник: Жилищный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ // КонсультантПлюс: справ.-правовая система / Компания «КонсультантПлюс»	

Таблица 3. Расчет минимального совокупного дохода семьи для приобретения жилья за счет ипотечного кредита

Количество членов семьи, человек	П, руб. на семью	П, руб. на одного члена семьи
1	39278,2	39278,2
2	49990,6	24995,3
3	64273,6	21424,5
4	85698,1	21424,5
5	107122,7	21424,5
Расчеты автора		

каждого последующего члена семьи (табл. 3). Однако доля населения Вологодской области с таким уровнем месячного дохода очень мала.

Исходя из дифференциации населения Вологодской области по уровню денежных доходов, доступным приобретение жилья за счет заемных средств для семьи из одного члена будет лишь 9% населения, для семьи из двух членов семьи — 18,5%, для трех и более членов семьи — 20,5%. При этом, если учесть, что в семьях из трех и более человек есть неработающие (дети, учащиеся, студенты, пенсионеры), чей доход если и имеет место быть, то балансирует в районе прожиточного минимума, процент домохозяйств кому доступно приобретение жилья по кредиту составляет лишь несколько процентов.

Вместе с тем, решение жилищной проблемы путем повышения доступности ипотечного (жилищного) кредитования может стать локомотивом отечественной экономики, создав сотни тысяч новых рабочих мест, в том числе и в малом бизнесе. Нам нужны рыночные институты, которые активизируют поиск ресурсов на местном уровне, помогут расширить стимулы для трудовой деятельности, для формирования достойных условий жизни, благоприятной социально-психологической среды. Собственный дом, собственное благоустроенное, качественное жилье важны не только как условия жизнедеятельности, но и как условия позитивного мироощущения людей. Формирование среднего класса с его позитивными жизненными установками — залог стабилизации в обществе, достижения социального мира.

Литература:

1. Оценка масштабов и динамики изменения платежеспособного спроса на жилье и объемов жилищного строительства в России. — М.: Институт экономики города, 2008. — 20 с.
2. Поварова А.И. О налоге на недвижимость / А.И. Поварова // Проблемы развития территории, 2012. — № 3. — С. 20–32.
3. Поварова А.И. Пути формирования рынка доступного жилья в регионе: отчет о НИР / А.И. Поварова, А.М. Червко. — Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010. — 150 с.

Coal industry restructuring in the southern region

Гоголева Марина Алексеевна, кандидат педагогических наук, доцент;

Лобунец Вероника Сергеевна, аспирант

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета в г. Шахты (Ростовская обл.)

Gogoleva Marina Alexeevna, Ph.D, Associate Professor;

Lobunets Veronika Sergeevna, postgraduate

The Institute of Service Sphere and Entrepreneurship (branch) of the Don State Technical University (Shachty)

The article describes the measures aimed at improving the efficiency of the development of coal industry during the restructuring.

Keywords: restructuring, development prospects, coal mining, the concept of development.

The Russian Federation, one of the world leaders in the production of coal, ranks the second place in the reserves and the fifth place in production of coal (over 320 million tons per year). Analyzing the level of production we can use the reserves for more than 550 years.

Russia is the leader in coal exports, supplying coal to countries of the EU, as well as China, Japan, Turkey and others. Basically, coal mining is conducted by private companies, forming the specifics of the market. In Russia there are more than a third of global coal reserves, among which about 70% are accounted for lignite. The development of the coal basins in conjunction with the use of modern technology is no more difficult.

The coal industry plays a leading role in the country's energy balance. Coal is widely used in electricity generation and more than 25% of it is in the balance of the fuel and energy complex and this number is growing. By 2020 it should reach 31–38%. In addition, the coking coal market has also the positive dynamics of demand. The main participants «Evraz Group», «Sibuglemet» and «Southern Kuzbass» form about 57% of the market, producing 70–80% of solid and semi-solid coal — the most valuable to the industry.

The prospects for the development of the coal industry in Russia are connected with the integration of coal production and power generation. It will allow to create on the base of mines modern energy facilities through retrofitting of electric power generators for power generation, as well as the equipment of the processing industry for manufacture of synthetic motor fuel. In the nearest years Russia will not be threatened by the shortage of coal, supply and demand balance in the market will continue.

Among the basic industries, coal industry was first involved in the reform. The process of restructuring of the industry is a logical step in its reform and one of the essential links in the reform of the Russian economy. The closure of unprofitable mines had a positive impact on the mine fund. In 1992 coal mining was carried out from particularly unprofitable and unproductive mines, while in 2000 the share of promising coal mines increased almost to 70% [1].

In accordance with the decision of the Government of the Russian Federation in 1999–2000 in Rostov region an experiment of targeted social assistance to former miners was conducted. As a result of the experiment about 600 miners

got released gratuitous targeted grants from the state — support for the organization of business activities. All that led to stabilization of the social situation in the region.

The closure of loss-making enterprises and the concentration of production at the effective ones could bring the coal industry of the country to the steady growth of labor productivity.

All unprofitable mines with unfavorable geological conditions dangerous for miners' life and health were mostly closed. Liquidating work has completed on 158 of 183 mines in the process of liquidation [2]. At the end of 2001 219 coal enterprises (engineering units) operated in Russia, including 116 open-casts and 103 mines.

As a result of the restructuring program of the coal industry in 2001 coal production by coal private organizations was 77,2%. Allocation of subsidies to cover losses from 2002 was completely phased out.

Further process of formation and subsequent recovery of the coal industry demanded implementation of public policies reflecting the interests of the economy based on the continuation of market reforms. Regulation of coal production for the Russian domestic market and for export was provided primarily by market factors: coal mining enterprises mined the amount of coal to fulfill consumers. At the same time domestic demand remained determining and seasonal for mining enterprises.

If the share of coal in the world economy is 40%, in Russia, which has almost a third of total world reserves, the share of coal used in power engineering, metallurgy and domestic sector is only 17,3% [2]. One of the reasons of such low level was unwarranted decline of coal mining enterprises in Rostov region from previously reached 30 million tons to 7.5 million tons expected in 2003.

Thus, by 2004 production capacity of mining enterprises of the «Eastern Donbass» was 11,2 million tons. To save potentially profitable part of the production capacity, the elimination of particularly unprofitable mines in the region and solving socio-economic problems of the region about 9,2 billion rubles or 20,7% of all funds of the state support of the coal industry from the federal budget has been allocated.

However, the effectiveness of using such a large amount of government support is extremely low, so the annual coal production has declined steadily from 10,9 million tons in

1998 to expected 6,9 million tons in 2003, with capacity of existing mines for 61 %.

The main reasons for the current situation in the region were inefficient choice of potential investors and unsatisfactory work of the new management of new coal companies. The most negative dynamics of production and economic activity of the coal area companies manifested in 2002–2003 with the advent of the new owner of the former mines association «Rostovugol» represented by Ltd Holding Company «Russian Coal».

Coal mining enterprises of this company were provided with industrial and opened coal reserves, sufficient for productive activities for 25–30 years. Analyzing the key factors (ventilation, mine lifting, underground transport and technological complex surface) one can say that companies were able to provide 4 million tons per year. However, due to the systematic failure of mining and preparatory work and the lack of the necessary mining equipment, reducing the number of active face outputs and chronic lack of funds for productive activities, production capacity of the enterprise for the last year was only 30,7 %.

Extremely unsatisfactory state of affairs in the industrial sector as a direct result of the extensive work of leadership of the «Company Rostovugol», lack of effective investment programs, large wage arrears, payables about 1 milliard rub. and understaffing. With catastrophic decline of mining the company loses both domestic market and the market in neighboring regions. The demands of the market are met in required quantities due to delivery of «Siberian» anthracite.

The result of unprofessional operation of new «owners» of coal mining companies in the region in 2003 was a sharp, more than 1 million tons, reduction of coal mining, which led to rising social tensions, accounts payable and arrears of wages, despite the objective possibility of correcting the situation. First of all, it is available productive capacity (more than 11 million tons) and the high quality and consumer value of produced anthracite, competitive products with constant demand on both domestic and on the European markets. According to expectations grounded in the Federal Program «Russian Coal» production by 2020 will increase to 12–15 million tons, with a much greater need in coal of the North Caucasus region and the whole of the Southern Federal District [3].

The development of the crisis in 1993–2005 confirmed that a significant part of the economy of the region does not meet the new conditions, is not perceived by the market, does not bring any income to the region or its inhabitants. This strengthened the uselessness of professional, social and cultural potential of the population and its social and property differentiation.

Nevertheless, some positive changes in the coal industry could be seen. In December 2005 the mine by Chicha

(Shachty) resumed its operating. In February 2007 the mine «Sherlovskaya — Naklonnaya» of «Donugol» was commissioned with a planned production capacity of 650 thousand tons of anthracite per year. Also the construction of the mine «Obukhovskaya number 1» with production capacity of 2 million tons of rock mass and group concentrator is continued.

In 2007 Ltd «Rostovsyakaya coal company» acquired the license to develop the field of coking coal in Tatsinskiy area and began construction of the mine «Bystryanskaya 1–2» with capacity of 750 tons per year. Also in the 2007 financial-industrial group «Rusinkor» acquired the license and began to design the construction of the mine by B. F. Bratchenko in the area «Kalinovsky-Vostochnyi» in Belokalitvensk district [3].

In 2010 in the Russian coal industry 228 mining enterprises operated (91 mines and 137 open-casts) of the total annual production capacity of more than 370 million tons of coal. Practically all mining was provided by private enterprises and reached 323 million tons.

Restructuring of the coal industry as a whole has led to positive results. Russian coal industry today is a potentially promising industry capable of providing the needs of the country in coal-fired for the next decades. Resources of the Coal industry in Russia reliably meet the demand for further development of coal mining.

Development of the concept of sustainable development, the need for which has already claimed for a long time, both in the global and national scale, including regional aspects, associated with the extension of a number of programs and projects. Social technologies, in their turn, should determine the status of control of social processes, balance of complex social systems.

Currently, a regional program of development of coal industry till 2030 which should be prepared by December 2013 is being designed. This document is based on the Regional Concept of the development of the coal industry until 2030. The program will include the conclusions of the companies in the industry in 2012 and supply managers, owners of coal companies operating in the region. The program of coal industry development for the period up to 2030 will determine the specific list of activities and projects aimed at achieving the objectives formed by the concept.

The concept of the coal industry of the Rostov region for the period until 2030 was developed and approved by the Governor in July 2012 year. The Concept defines the objectives for the development of the coal industry in the region and provides a gradual increase in coal production due to the reconstruction of existing and creation of new capacities. The result of the implementation of the Concept should be an increase in coal production to 12–13 million tons per year and it will allow the coal industry to remain a significant part of the economy in the Rostov region.

References:

1. Avdasheva S., Yastrebova O. State support in the regions: state and problems of reorganization // Questions of economy. 2001. — № 5.

2. Shumakov V., The current state of the coal industry. Problems and prospects // Coal. 2004. — № 1.
3. Zhukova I. A. Strategic guidelines and features of realization of environmental and economic policy in the coal mining region // Dissertation 2008.

Проблемы практики аудита в условиях автоматизированной обработки данных

Емелин Владимир Николаевич, кандидат экономических наук, доцент;

Веретенникова Мария Николаевна, студент

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

В аудиторской деятельности могут использоваться различные компьютерные средства, которые позволяют повысить эффективность работы аудиторов. Автоматизированные программы и компьютерные технологии дают большую вероятность правильности проверки, сокращают время на её проведение.

До настоящего времени недостаточно разработана методология контроля и аудита с использованием современных компьютерных программ, что отрицательно сказывается на качестве процедур.

Целью этой статьи является изучение проблем, возникающих при проведении аудита с использованием автоматизированных систем обработки данных.

Теоретические проблемы компьютеризации аудиторской деятельности рассматривались в работах Андреева В.Д., Алибекова Ш.И., Белоконевой Ф.Н., Бычковой С.М., Гутцайта Е.М., Данилевского Ю.А., Дюжикова Е.Ф., Островского О.М., Палия В.Ф., Подольского В.И., Соколова В.Я., Суйца В.П., Терехова А.А., Шеремета А.Д. и других ведущих российских ученых по исследуемой предметной области, а также нашли отражение в Правило (стандарте) аудиторской деятельности «Проведение аудита с помощью компьютеров» и Международном стандарте аудита 401 «Аудит в условиях компьютерных информационных систем»

Международные стандарты аудита 401 «Аудит в условиях компьютерных информационных систем» рассматривает применение субъектом компьютера любой модели или размера для обработки финансовой информации, существенной для аудита, независимо от того, используется ли компьютер данным субъектом или третьей стороной [1].

Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Проведение аудита с помощью компьютеров» рассматривает особенности проведения аудита аудиторской фирмой или аудитором с применением компьютеров. Также уделяется внимание необходимости ведения аудиторской организацией работы по освоению новых информационных технологий автоматизации аудиторской деятельности [2].

По мнению, А. Кушнарева автоматизацию аудита сводится к применению специализированного программного обеспечения IT Audit, которое позволит качественно спланировать работу с учетом специфики деятель-

ности аудируемого предприятия еще до выхода на проверку всего состава аудиторской группы. В программе IT Audit: Аудитору решение этой задачи обеспечит модуль «Планирование аудита» и «Журнал хозяйственных операций» [6, с. 63].

Российские ученые Одинцов Б.Е. и Романов А.Н, считали, что основное внимание должно быть уделено созданию некой компьютерной информационной системы, которая обеспечивает «человеко-машинный» подход к проведению аудита. Данная система предполагает, существенное разделение функций: человек, т.е. лицо принимающие решение (ЛПР), выполняет функции логического анализа, а ЭВМ осуществляет функции организации и проведения количественных расчетов, логическая структура которых реализуется программными средствами, созданными на основе разработанных ЛПР алгоритмов (процедурный метод решения задачи) [7, с. 247].

По мнению И.И. Пилипенко, всевозможные опросы, анкеты, касающиеся использования информационных систем в аудиторской деятельности говорит о том, что практикующие аудиторы, аудиторские фирмы в недостаточной степени используют специализированные программы для осуществления аудита. Существуют факторы, ограничивающих применение специализированных автоматизированных программ в аудиторской деятельности. Один важный фактор — использование аудиторскими фирмами программных продуктов общего назначения: текстовые редакторы, электронные таблицы, системы управления базами данных. Другой фактор — недостаточная информированность аудиторских компаний о системах автоматизации предназначенных для аудиторской деятельности. Актуальность обуславливает необходимость исследования рынка аудиторских программ, для определения необходимости и возможности их внедрения в аудиторские фирмы [5].

По мнению, Гольдберга Е.Я. программа «Помощник аудитора» — это первая попытка создать реально работающую аудиторскую систему, с целью решения задач аудита на всех этапах его осуществления является программа «Помощник аудитора». В известной авторам литературе модель аудиторской системы имеет следующую структуру [4, с. 23]:

Таблица 1. Популярные программы комплексной автоматизации аудиторской деятельности

№ п/п	Программа	Заявленная цель программы	Производитель	Год выпуска
1	IT Audit: Аудитор [9]:	Комплексная автоматизация аудита	ООО «Мастер-Софт» www.audit-soft.ru	2005
2	ЭкспрессАудит: ПРОФ [11]:	Комплексная система автоматизации проведения аудиторской проверки	Консалтинговая группа «ТЕРМИКА», Барышников Н. П. (на базе СПС «Кодекс»)www.termika.ru	2004
3	AuditXP «Комплекс Аудит» [10]:	Автоматизация аудиторской деятельности	«Гольдберг-Софт» (на базе Турбо-бухгалтера)www.auditxp.ru	2005

1. Модуль приобретения знаний, который предназначен для формирования базы знаний. База знаний имеет две составные части: базы правил и базы фактов.

2. База правил, содержит процедурные знания в стандартной форме.

3. База фактов.

4. Модуль выполнения аудита, используемый для специализации работы системы, формирования аудиторских заключений.

В общем случае существуют две стратегии в создании аудиторских систем: минимизация затрат на ввод исходных данных; минимизация риска пропуска ошибочных действий в финансовой документации. Создатели настоящего программного приложения осознают всю сложность взятой на себя задачи и неизбежное для первого варианта несовершенство его отдельных частей. Тем не менее, учитывая острую нужду в подобной программе, берут на себя смелость предложить ее для практического использования.

В настоящее время на российском рынке представлены следующие полнофункциональные программы автоматизации аудита: «IT Audit: Аудитор» («Мастер-Софт»), «ЭкспрессАудит: ПРОФ» (Консалтинговая группа «ТЕРМИКА»), AuditXP «Комплекс Аудит» («Гольдберг-Софт»).

Применение компьютерных аудиторских программ позволяет аудитору провести качественно и быстро, следующие процедуры [2]:

а) тестирование операций и остатков по счетам в компьютерной базе данных;

б) аналитические процедуры для выявления отклонений от обычно принятых параметров в компьютерной базе данных;

в) тестирование базы данных проверяемого экономического субъекта;

г) тестирование технического, математического, информационного, программного обеспечения проверяемого экономического субъекта.

Процедуры, выполняемые аудиторской организацией при использовании компьютеров для контроля, могут включать [7]:

а) контроль последовательности проверяемых данных, которые проходят несколько этапов обработки;

б) контроль предварительных данных;

в) прогнозирование и планирование результатов проверки данных и сопоставление их с контрольными данными для отдельных операций и в целом по видам деятельности;

г) подтверждение работоспособности и соответствия современным требованиям программного и аппаратного обеспечения работы аудитора при проведении аудита с использованием компьютера;

д) подтверждение соответствия используемого компьютерного обеспечения проверяемого экономического субъекта действующему законодательству;

е) подтверждение использования компьютеров в период проведения аудита у проверяемого экономического субъекта.

Факты наличия у хозяйствующего субъекта автоматизированной обработки компьютерных данных значительно действует на методологию проверки, именно поэтому аудиторские фирмы и аудиторы, на этапе подготовки проверки обязан решить задачу технико-организационного обеспечения контроля и потребность привлечения специальных людей технических специальностей.

Многие исследования показывают, что во многих случаях недоброкачественная информация обусловлена сбоями компьютерных средств и невнимательностью и неопытностью операторов.

Формы рисков аудиторских проверок, которые возникают как результат использования компьютерных программ обработки данных [3]:

— технические риски — риски, связанные с техническими моментами, способами обработки бухгалтерской информации, которая непосредственно используется, организацией бухгалтерского учета и внутреннего контроля при внедрении и использовании информационных автоматизированных систем. Обусловленные некачественной работой технических средств, использованием неофициального программного обеспечения, разница характеристик технических и программных средств, не имением надлежащего общетехнического сервиса и контроля.

— риски, связанные с порядком обработки бухгалтерских данных — могут быть связаны с ошибками при разработке системы, ее маленьким тиражом, использованием

не по назначению. Не исключены случаи использования программ, не предназначенных для бухгалтерского учета. Обязанность аудиторов установить, применяется ли система клиента правильно.

— риски, связанные с ведением учета и контроля — вызваны недостаточной организацией работников клиента к использованию системы информационной обработки данных бухгалтерского учета, не имением четкой дифференциации обязательств и ответственности работников клиента, неудовлетворение формированием организации внутреннего контроля, не умелой системой охраны от несанкционированного подхода к базе информации (отсутствием), утратой данных.

— риски, связанные с профессионализмом аудитора — связаны с некорректной оценкой системы обработки учетных и аналитических данных, неверным построением системы тестов, искаженным толкованием фактов.

При различных условиях риски могут повышаться или понижаться. Можно разграничить эти факторы воздействия на уровень риска аудиторской проверки в условиях автоматизированной обработки данных:

а) Риск возникновения оплошностей и отклонений в бухгалтерском учете увеличивается при:

— рассредоточение компьютерной автоматизированной сети;

— масштабной отдаленности компьютерных устройств;

— низкому уровню полученных знаний бухгалтерского персонала в области информационных технологий;

— неимением системы внутреннего контроля за функционированием среды компьютерной обработки аналитических и бухгалтерских данных;

б) Риск возникновения недоработок и отклонений в бухгалтерском учете уменьшается при:

— внедрении лицензионных программ автоматизации учета;

— внедрении и разработке своевременного программного обеспечения;

— использовании специального программного обеспечения автоматизированной обработки данных бухгалтерского учета;

— применение возможного видоизменения некоторых форм контроля за счет использования специально разработанного для аудиторских фирм программного обеспечения автоматизации аудиторской деятельности;

— согласованные информационной политики субъекта с основным использованием системы компьютерной обработки данных;

— разработка стратегического плана и стратегии развития системы автоматизированной обработки данных экономического субъекта.

Умение избежать возможных ошибок дает аудитору в своей практике обличить причину их возникновения, обратить внимание на некоторые имеющиеся вопросы, исключить влияние на качество и достоверность информации.

Для реализации вышеназванных задач аудитор обязан иметь дополнительные знания и навыки в сфере систем компьютерной обработки аудиторских данных. Минимальными же требованиями для аудиторов должно являться владение компьютерной терминологией и умением понимать последовательность выполненных компьютерных операций.

Не многие аудиторы считают, что умение владеть непосредственно компьютером не обязательно во многих случаях, особенно когда к работе привлекаются технические профессионалы и специалисты. Не имение такого опыта может привести к неправильному формированию условий к техническим специалистам и неверной трактовки полученных результатов. Практические навыки работы с многочисленными автоматизированными системами компьютерной обработки данных необходимы аудиторам для обоснования оценки использования системы проверяемым субъектом.

К числу отрицательных моментов российского рынка компьютерных программ, следует отнести те условия, что их разработка происходит без соответствующей экспертизы на возможность оптимизации контрольных операций; почти совсем не решается вопрос управления рынком бухгалтерских программ. Определение проблемы видится в том, что все автоматизированные программы, которые обеспечивают бухгалтерский учет, должны проходить свободную или независимую экспертизу, а так же сертификацию в лицензирующих органах. После того, как произойдет выдача данным органом документа компьютерная программа может применяться в практической деятельности. Такая процедура может способствовать легализации российского рынка бухгалтерских программ, определит потенциал использования аудиторских операций в рамках конкретной программы, уменьшит вероятность появления ошибок авторов программы и программистов. Кроме того, этот подход создаст реальную возможность организации аудиторов к реализации контрольных действий в условиях автоматизированной обработки бухгалтерских данных, т.к. наперед можно будет построить методику проверки, реализуя ее к определенной программе.

Нами были рассмотрены основные методики автоматизации процесса аудита, тем не менее, несмотря на их разнообразие, данная проблема является достаточно актуальной и не решенной, перед создателями программного обеспечения в настоящее время, ставиться задача автоматизации и стандартизации деятельности аудиторов на всех этапах аудиторской проверки: от подготовки и планирования общего аудита до сбора, систематизации и оформления итоговых документов в соответствии с действующими стандартами, при этом с учетом отраслевой специфики отечественных предприятий.

Для наиболее качественной, точной аудиторской проверки российских предприятий в современных условиях мы предлагаем использовать программу AuditXP «Комплекс Аудит», в основу которой положена программа «Помощник аудитора» Гольдберга Е. Я, позволяющая создать

реально работающую аудиторскую систему, направленную на решение задач аудита на всех этапах его осуществления.

Использование программного продукта AuditXP «Комплекс Аудит» с нашей точки зрения имеет ряд преимуществ, по сравнению с другими:

- автоматизации аудиторской деятельности не только крупных, но средних, малых аудиторских организаций, а также индивидуальных аудиторов, в соответствии с действующими федеральными правилами (стандартами) аудита и Международными стандартами аудита;

- повышает эффективность контроля качества ведения рабочей документации;

- обеспечивает соответствие деятельности стандартам аудита и корпоративным стандартам;

- применение стандартов предлагаемых данной программой позволяет повысить профессиональный уровень и качество работы аудиторов за счет правильной организации их работы;

- введена возможность импорта и экспорта процедур на всех этапах аудита, позволяющая аудиторам разделять обязанности по проведению аудита разных разделов, работать на выезде используя компьютеры типа ноутбук;

- содержит более 500 процедур, бланков, справочных таблиц, отчетов по всем этапам проведения аудита.

- предлагает использовать оригинальную методику проведения аудита, которая содержит встроенные алго-

ритмы расчетов, планирования, формирования и анализа выборки, выбора видов выявленных нарушений и автоматического построения выводов по разделам аудита и итогового заключения;

- включает методику контроля качества аудиторской проверки, блок аналитических процедур и финансового анализа;

- встроенный редактор бланков дает возможность создавать новые, модифицированные уже существующие бланки аудиторских процедур, а также вообще полностью изменить программу аудита под внутренние стандарты организации.

Мы предполагаем, дополнить в следующих версиях ее такими материалами:

- списком часто встречающихся ошибок при проведении аудита;

- справочной информацией для наиболее сложных разделов аудита;

- разделом «Аналитическая часть заключения».

Таким образом, в заключении хотелось бы отметить, что внедрение в деятельность аудиторских фирм автоматизированных систем является необходимостью. Использование специализированных лицензионных программных средств будет содействовать повышению эффективности и качеству работы, оказываемых услуг аудиторской фирмой.

Литература:

1. Международные стандарты аудита 401 «Аудит в условиях компьютерных информационных систем» // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://myshkatova.ru/page92/page110/index.html>
2. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Проведение аудита с помощью компьютеров» // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28965/
3. Бычкова С.М., Н.Н. Макарова Специфика бухгалтерского учета и аудита в компьютерной среде: учебник // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nnre.ru/delovaja_literatura/buhgalterskoe_delok/p6.php
4. Гольдберг Е. Я. Проблемы автоматизации аудита // Аудит и финансовый анализ. — 2012. — № 4. — С. 26.
5. Дегтярева А.Ю., Гайдарь Е.В. Автоматизация аудиторской деятельности: предпосылки и современное состояние // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2013/Informatica/3_133998.doc.htm
6. Кушнарв А. Проблемы автоматизации аудита / Аудит сегодня. — 2012. — № 4. — С. 63.
7. Соколова Е.С Основы аудита: учебник /Е. С. Соколова // // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bugabooks.com/book/954-osnovy-audita/34-procedury-audita-s-primeneniem-kompyuterov.html>
8. Романов А. Н. Компьютеризация аудиторской деятельности. М: АУДИТ — М, 2009. - 247 с.
9. Официальный сайт разработчика программного обеспечения IT Audit: Аудитор. // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.audit-soft.ru
10. Официальный сайт разработчика программного обеспечения AuditXP «Комплекс Аудит». // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.auditxp.ru
11. Официальный сайт разработчика программного комплекса ЭкспрессАудит: ПРОФ. // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.termika.ru

Перспективы потребительского кредитования на современном этапе в РФ

Жабина Олеся Александровна, студент;
Ухварина Надежда Эдуардовна, студент;
Красовская Тамара Владимировна, старший преподаватель
Хакасский государственный университет имени Н. Ф. Катанова (г. Абакан)

В данной работе рассматриваются перспективы потребительского кредитования на современном этапе и влияние существующих проблем на условия кредитования. Статья позволяет определить значимость потребительского кредитования. Кроме того, в работе предложены некоторые меры, которые нужно предпринять для улучшения существующей системы.

Ключевые слова: потребительский кредит, процентная ставка, перспективы кредитования, кредитная надежность заемщика, проблемы кредитования.

В настоящее время степень развития потребительского кредитования во многих странах мира, а теперь и в России сложно переоценить. Российский рынок потребительского кредитования вступил в 2013 год с неоднозначными перспективами. Казалось бы, потребительский кредит — одна из наиболее удобных форм кредитования граждан, желающих приобрести те или иные товары и услуги. В то же время существует целый ряд довольно значительных сдерживающих факторов, способных существенно снизить рост данного сегмента рынка и даже спровоцировать кризис банковской системы в целом. [3]

Большая часть трудоспособного населения уже успело столкнуться с банками, взять кредит, ссуду, ипотеку. Потребительский кредит — это одна из наиболее удобных для физических лиц форм кредитования. В последние годы потребительское кредитование в России развивалось стремительными темпами, количество клиентов банков росло в геометрической прогрессии, однако в недавнем времени ситуация начала меняться. Рост рынка снижается, некоторые аналитики прогнозируют даже отрицательную динамику развития в будущем.

По прогнозам специалистов в 2013 году потребительское кредитование физических лиц всё же будет по-прежнему популярным. Сегодня именно этот сегмент розничного бизнеса является наиболее прибыльным, а для клиента — наиболее доступным. Учитывая тенденцию стабилизации стоимости кэш-кредитов — спрос на них будет увеличиваться.

Средний размер потребительского кредита к апрелю 2013 года составил 170 тысяч рублей, за год он увеличился на 15 процентов. А быстрее всего растут займы по кредитным картам.

Ставки по потребительским кредитам в текущем году снизятся. И этому будет способствовать несколько факторов. Во-первых, стоимость ресурса в прошлом году достигла пика, и дальше расти ставкам уже некуда. Во-вторых, стабилизировалась политическая ситуация, спало напряжение на валютном рынке.

Оказать положительное влияние на динамику развития рынка должен федеральный закон «О потребитель-

ском кредите» внесенный в Государственную Думу весной этого года.

В законе предусмотрены и строго оговорены права и обязанности сторон договора, определено понятие «потребительский кредит», предусмотрены размеры платежей и неустойки и пр. Принятие закона и вступление его в силу должно сделать процедуру заключения потребительских договоров более прозрачной, исключить неоднозначное толкование пунктов кредитных договоров, защитить заемщиков от действий недобросовестных банков-кредиторов. Кредитные организации, в свою очередь, получают простые и действенные способы взимания задолженностей по потребительским кредитам, что значительно снизит риски по ним.

Законопроект должен повысить доверие заемщиков к потребительскому кредитованию, избавить всех участников подобных сделок от неоправданного риска, улучшить динамику роста данного рыночного сегмента. Как все будет на самом деле, покажет будущее.

В последние годы потребительское кредитование в России развивалось поистине стремительными темпами, количество игроков на рынке росло в геометрической прогрессии и казалось бы, что ничто не сможет остановить этот рост, однако в недавнем времени ситуация начала меняться. Рост рынка заметно приостановился и некоторые аналитики даже прогнозируют в недалеком будущем отрицательную динамику развития.

Причин данной ситуации несколько, самой важной пожалуй является насыщение рынка, практически все платежеспособное население уже имеет потребительские кредиты и не может, или по каким-либо причинам не хочет брать новые. Не менее важной причиной является и недобросовестность многих банков при раскрытии эффективной процентной ставки по кредитам, т. е. в кредитном договоре содержатся скрытые платежи, не указываемые банком во время рекламных компаний и не раскрываемые сотрудниками банка при оформлении банковского договора, в результате чего лицу, взявшему потребительский кредит, приходится выплачивать значительно большую сумму чем ожидалось, что подрывает доверие к конкретному банку и системе потребительского кредитования в целом.

Однако не только граждане замедляют рост сегмента потребительского кредитования, во многом это зависит и от самих банков, многие из которых для увеличения объема потребительских кредитов снижают требования при выдаче кредита, что ведет к росту так называемых «безнадежных кредитов», которые по мнению аналитиков являются реальной угрозой для банков. Потенциальный кризис потребительского кредитования может принести ряду банков большие финансовые проблемы и замедлить рост всего сегмента. Поскольку в России нет эффективной системы взимания долгов, рост объема невозвратных кредитов может стать общей проблемой банковской системы. [4]

Литература:

1. Гарипова З.Л., Белова А.А. Инфраструктура банковского потребительского кредитования // Финансы и кредит. — 2011. — № 42;
2. Ермаков С.Л., Малинкина Ю.А. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития // Финансы и кредит. — 2009. — № 21;
3. Перспективы развития потребительского кредитования в России // pravo812.ru URL: <http://pravo812.ru/useful/242-perspektivy-razvitiya-potrebitelskogo-kreditovaniya-v-rossii.html>;
4. Потребительский кредит. Перспективы развития потребительского кредитования в России // financial-lawyer.ru URL: <http://www.financial-lawyer.ru/topicbox/kredit/139-363.html>.

Матричный подход в системе стратегического управления финансовым обеспечением региона

Карпенко Инна Владимировна, ассистент
Сумский государственный университет (Украина)

В статье исследованы особенности политики финансового регулирования экологоориентированного развития региона, проанализированы основные ее преимущества и недостатки. Предложен методический подход к усовершенствованию процесса выбора приоритетных инструментов, форм и методов финансового обеспечения региона, на основе матрицы соотношения показателей регионального развития.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, потенциал экологоориентированного развития, финансово-стратегическая адаптивность, стратегия.

Эффективная реализация экологической политики на региональном уровне невозможна без соответствующего финансового обеспечения. Учитывая, что внутреннее содержание и многоуровневая структура экологоориентированного развития региона формируется под воздействием большого количества различных факторов и условий: развитие научно-технического прогресса, темп использования производственных фондов, наличие новых и более эффективных полезных ископаемых, эффективность размещения производительных сил, динамические изменения в экономике, которые и определяют финансовые возможности территории, значительную актуальность приобретает наличие эффективного механизма финансового обеспечения региона, благодаря которому достигается согласованность

Таким образом, можно сказать, что перспективы развития потребительского кредитования в России довольно неоднозначны, с одной стороны он является наиболее удобной формой кредитования населения для приобретения товаров и услуг, однако на данный момент существует множество проблем, сдерживающих развитие потребительского кредитования в России.

Лишь после устранения данных проблем и совершенствования кредитной системы можно говорить о дальнейшем развитии и тенденциях к росту потребительского кредитования в РФ.

экологической и экономической составляющей регионального развития.

Под финансовым обеспечением экологоориентированного развития понимается совокупность форм, методов, инструментов формирования и использования финансовых ресурсов органов государственной и местной власти, субъектов предпринимательской деятельности направленных на создание благоприятных условий для обеспечения экологоориентированного развития отдельных регионов и страны в целом.

Ключевым элементом эффективного процесса финансирования региона являются учет и согласование эколого-экономических показателей регионального развития. Анализ научных подходов к определению понятия «потенциал» позволил определить потенциал экологоо-

риентированного развития региона, как обобщенную, интегральную категорию, характеризующую возможность региона реализовать свои возможности за счет эффективной трансформации входных ресурсов у выходные результаты путем достижения их эффективного взаимодействия и синергетического эффекта в современных качественных условиях [3].

Государственная финансовая политика в сфере содействия экологоориентированному развитию регионов должна учитывать не только потенциальные возможности к финансовому обеспечению данного развития но и способность региона своевременно реагировать (адаптироваться) на ухудшение экологической ситуации путем эффективных стратегического управления и политики финансирования экологоориентированных мероприятий направленных на уменьшение степени экологической нагрузки на регион. Показателем отражающий реальный уровень совместимости, согласованности эколого-экономической политики в заданном пространственно-временном интервале по нашему мнению является показатель финансово-стратегической адаптивности, который определяется как соотношение объема выбросов вредных веществ всеми источниками загрязнения к объему очищенных (утилизированных) веществ за счет реализации природоохранных мероприятий.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов и высокого уровня централизации целесообразным является изменения политики выделения финансовых средств со стороны государства путем определения приоритетных для данного финансирования регионов. Выявление данных областей предложено осуществлять при помощи региональной матричной стратегии управления, в основе которой лежат потенциальные возможности

к улучшению экологической обстановки в регионе и уровень финансово-стратегической адаптивности. Матрица соотношения данных показателей с выделением соответствующих зон представлена на рисунке 1.

В основе данной матрицы лежит диагональная закономерность, которая заключается в том, что нормальное развитие региона предполагает движение по диагонали матрицы из левого нижнего угла в правый верхний угол. При осуществлении такого развития высокий уровень потенциальных возможностей региона соответствует низким значениям коэффициента его финансово-стратегической адаптивности и наоборот регионы, которые сильно чувствительны к экологическому фактору, которые ухудшают экологическую обстановку в стране имеют самые низкие значения уровня потенциала. В такие регионы в первую очередь целесообразно вкладывать инвестиции (при совершенствовании экологической политики), и они являются приоритетными в процессе распределения межбюджетных трансфертов.

Для регионов с низким уровнем потенциальных возможностей и невысокой степенью адаптивности государственная поддержка является ключевым элементом реализации стратегии регионального развития. Поскольку высокий уровень антропогенной нагрузки и недостаточный объем финансовых ресурсов, может негативно сказаться не только на развитии данного региона, но и оказать негативное влияние на развитие соседних областей и страны в целом. Именно поэтому данным регионам должно предоставляться преимущество при распределении бюджетных средств.

К регионам с данной степенью экономического развития необходимо применять более жесткие инструменты экономического регулирования. Штрафные санкции за за

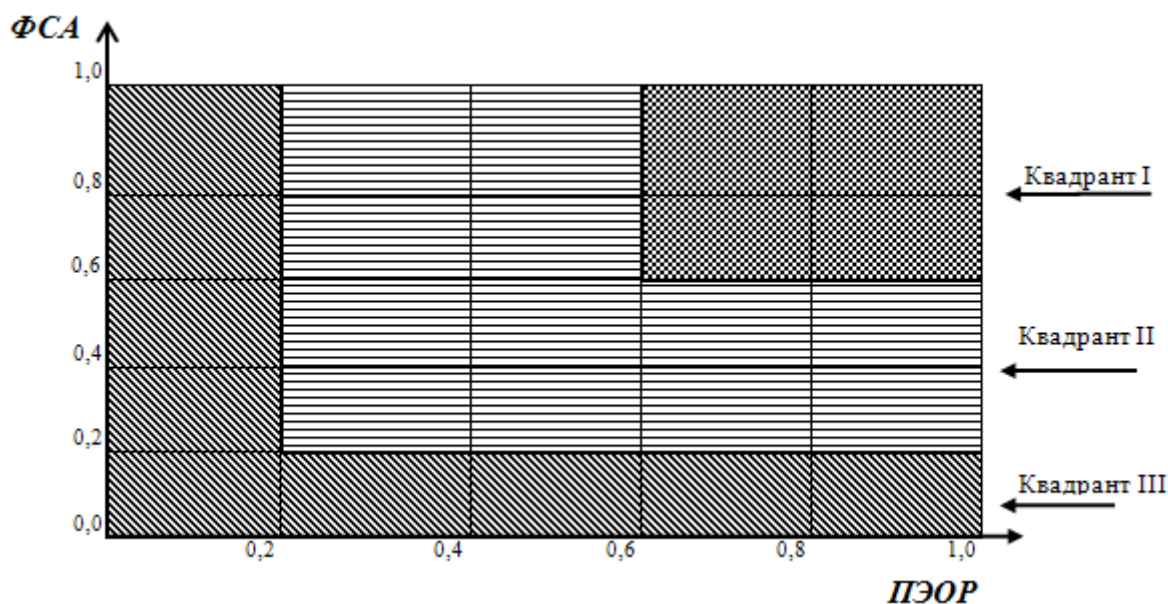


Рис. 1. Матрица соотношения потенциала экологоориентированного развития и финансово-стратегической адаптивности регионов

грязнение окружающей среды должны быть относительно высокими. Поскольку основными загрязнителями окружающей среды являются субъекты предпринимательской деятельности, то при условии высоких штрафных санкций, предприятию более выгодно не нарушать экологическую стабильность окружающей среды, согласно действующему экологическому законодательству.

Регионы, входящие во вторую группу, имея определенный уровень потенциальных возможностей могут кроме административных инструментов применять льготные кредиты на финансирование природоохранных мероприятий. При этом ставки по данным кредитам должны быть существенно ниже, чем для регионов, относящихся к первой группе. Те области страны, которые имеют высокие потенциальные возможности и низкий коэффициент адаптивности в первую очередь должны пересмотреть свою политику в отношении распределения финансовых ресурсов и стремиться к привлечению как отечественных так и иностранных инвесторов.

К первой группе относятся регионы с высокими потенциальными возможностями и соответственно высоким уровнем финансово-стратегической адаптивности к загрязнению окружающей среды. Для таких регионов государственная политика должна быть направлена на содействие увеличению величины иностранных инвестиций, участие всех субъектов экономической системы в различного рода международных программах и грантах, направленных на использование опыта развитых стран в процессе перехода на модель устойчивого развития.

В условиях стремительного развития общественно-политических и экономических отношений важное значение приобретают вопросы обеспеченности регионов достаточным объемом финансовых ресурсов и функционирования их на основе устойчивого экономического развития. Формирование рыночной экономики требует решения экологических проблем в пределах саморегулируемой ры-

ночной экономической системы, а это, в свою очередь — внедрения надежного экономического механизма экологического управления, благодаря которому создались бы условия для устойчивого развития [1, с. 178].

Также с помощью матрицы возможно выявление регионов, находящихся в благоприятной тенденции своего развития, а именно, регионов со значительным уровнем инвестиционного потенциала. После построения данной матрицы осуществляется корректировка региональной экологической политики с учетом группировки регионов. Соответствующие методы управления (налогообложение, льготы, лицензирование, штрафы) должны демонстрировать дифференцированный подход к регионам с различных групп согласно матрице соотношение показателей потенциала и адаптивности регионов страны.

Наличие значительного количества разнообразных инструментов не способствует повышению результативности процесса государственного регулирования развития региона. На основе предложенного подхода к ранжированию регионов необходимо осуществить типологизацию финансовых инструментов в зависимости от места регионов в матрице (таблица 1).

Государственная финансовая политика в сфере рационального природопользования и охраны окружающей среды имеет существенные недостатки: механизм и инструменты финансового регулирования экологической деятельности регионов подвергаются постоянным качественным и количественным изменениям. Законодательство по вопросам национальной безопасности, основам внешней и внутренней политики, государственной региональной экологической политики, не регламентируют правовых обязанностей, компетенции и полномочий органов местного самоуправления по формированию в стране и ее регионах политики устойчивого развития.

Выход из этой ситуации возможен при условии одновременного формирования и реализации концептуальных

Таблица 1. Характеристика зон матрицы отбора инструментов финансового обеспечения экологоориентированного развития региона

Квадрант матрицы	Характеристика региона	Приоритетные инструменты, формы и методы финансового обеспечения		
		Инструменты	Методы	Формы
Квадрант I	$\begin{cases} 0,6 < \text{ПЕОР} \leq 1 \\ 0,6 < \text{ФСА} \leq 1 \end{cases}$	Гранты Штрафы Налоги, сборы, платежи	Прямое финансирование	Инвестирование Самофинансирование
Квадрант II	$\begin{cases} 0,6 < \text{ПЕОР} \leq 1 \\ 0,2 < \text{ФСА} < 0,6 \\ 0,2 < \text{ПЕОР} < 0,6 \\ 0,2 < \text{ФСА} \leq 1 \end{cases}$	Гранты Штрафы Налоги, сборы, платежи Субсидии, трансферты Льготное кредитование	Прямое финансирование Заемное финансирование	Инвестирование Самофинансирование Кредитование
Квадрант III	$\begin{cases} 0,2 < \text{ПЕОР} < 1 \\ 0 < \text{ФСА} < 0,2 \\ 0 < \text{ПЕОР} < 0,2 \\ 0,2 < \text{ФСА} < 1 \end{cases}$	Штрафы Налоги, сборы, платежи Субсидии, трансферты Льготное кредитование	Заемное финансирование	Самофинансирование Кредитование

основ обеспечения устойчивого развития на государственном и региональном уровнях, с учетом перспектив развития государственной региональной политики и уси-

ления самостоятельности регионов, создания благоприятных условий для их саморазвития.

Литература:

1. Боронос В.Г. Бюджетно-податкові інструменти механізму управління екологічно спрямованим інноваційним розвитком економіки./ В.Г. Боронос, К.В. Савченко // Світ фінансів. — 2008. — Випуск 4 (17). — Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка». — С. 175–181.
2. Боронос В.Г. Критерії вдосконалення фінансового механізму управління інноваційним розвитком екологічного спрямування/ В.Г. Боронос, К.В. Савченко // Проблеми управління інноваційним підприємництвом екологічного спрямування: Монографія / За заг. ред. О.В. Прокопенко. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. — С. 202–224.
3. Карпенко І. В. Удосконалення механізму фінансового забезпечення екологоорієнтованого регіонального розвитку/ І. В. Карпенко // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. — 2013. — № 11. — Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

Совершенствование организации оплаты труда работников предприятия

Кузнецова Яна Вячеславовна, студентка
Волгоградский государственный технический университет

В статье рассматривается понятие заработной платы, способы ее организации на предприятии и направления совершенствования на примере ООО «Лукойл-ВНП».

Ключевые слова: *заработная плата, оплата труда, мотивация труда, стимулирование работников, выплата, доплата.*

Политика в области оплаты труда является составной частью управления предприятием, и от неё в значительной мере зависит эффективность его работы, т. к. заработная плата является одним из важнейших стимулов в рациональном использовании рабочей силы.

В литературе существует несколько трактовок заработной платы. Рассмотрим некоторые из них.

Заработная плата — вознаграждение, которое работодатель обязан выплачивать работнику в соответствии с условиями трудового договора и требованиями трудового законодательства [12].

Заработная плата — вознаграждение, которое предприятие (фирма) обязано выплатить рабочим и служащим за их труд соразмерно его количеству и качеству по установленным в договоре (контракте) и законе нормам [1].

Заработная плата — часть валового национального продукта, которая отражается в себестоимости продукции и распределяется в рыночной экономике между отраслями народного хозяйства, предприятиями и отдельными работниками исходя из количества и качества затраченного труда, а также спроса и предложения товаров [3].

Заработная плата — выраженная в денежной форме часть национального дохода, которая распределяется по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником, и поступает в их личное потребление [8].

Под заработной платой конкретного работника понимается цена его труда или стоимость рабочей силы, а в целом по предприятию — цена труда с учетом его количества и качества, затрачиваемого всеми работниками трудового коллектива на изготовление и реализацию продукции [4].

Заработная плата представляет собой цену рабочей силы, соответствующую стоимости предметов потребления услуг, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы, удовлетворяя материальные и духовные потребности работника и членов его семьи [7].

Заработная плата представляет собой цену рабочей силы, формируемую на основе объективной оценки вклада работника в результаты деятельности предприятия и т. д. [9].

Заработная плата в ст. 129 Трудового кодекса РФ определена как вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощ-

рительные выплаты) [11]. Данное определение обязывает учитывать при установлении размера заработной платы работнику его квалификацию, сложность, количество, качество и условия выполняемой им работы, а также включать в него выплаты компенсационного и стимулирующего характера. Однако именно при определении размера заработной платы и возникают отношения по установлению оплаты труда работников в соответствии с законодательством, договорами о труде, локальными актами организации. Данное установление не имеет смысла без осуществления работнику определенных в указанном порядке выплат [6].

С учетом выше указанного, заработная плата — это цена, выплачиваемая работнику за использование его труда, величина, которой определяется рынком труда, т. е. спросом на рабочую силу и ее предложением. Чем больше спрос на конкретную рабочую силу и чем меньше ее предложение, тем выше заработная плата, и, наоборот, чем выше ее предложение, тем ниже заработная плата.

1. Политика начисления оплаты труда

Учитывая основополагающий характер политики оплаты и мотивации труда в отношениях с работниками, компания будет строить ее на следующих принципах: единство политики оплаты и мотивации труда для всех организаций группы «Лукойл»; установление минимально гарантированного уровня оплаты труда в организациях группы «Лукойл» для всех профессионально-квалификационных групп работников на уровне, превышающем законодательно установленный минимальный размер оплаты труда, из расчета необходимости удовлетворения основных жизненных потребностей и предоставления определенного располагаемого дохода; «прозрачность», объективность и конкурентоспособность системы оплаты и мотивации труда работников; регулярная индексация заработной платы на основе индекса потребительских цен; периодическое повышение заработной платы в связи с ростом производительности труда; использование гибких систем премирования с целью наиболее полного учета индивидуального трудового вклада работника.

На предприятии применяется повременно-премиальная система оплаты труда.

Общая сумма заработной платы при повременной системе складывается из трех основных составляющих, представленных на рисунке 1.

Оплата труда работника производится в пределах средств, предусмотренных на эти цели бюджетом предприятия.

Размер оплаты труда конкретного работника поставлен в зависимость от следующих факторов: установленного разряда оплаты труда; уровня профессиональной компетентности; эффективности работы и достигнутых результатов.

Заработная плата работника состоит из фиксированной и переменной частей.

Фиксированная часть заработной платы включает: должностной оклад или часовую тарифную ставку, оклад рабочих без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат; дополнительные выплаты.

Переменная часть заработной платы включает: ежемесячные (квартальные) премиальные выплаты; единовременные премиальные выплаты; годовые премиальные выплаты [10].

Оплата труда рабочих производится на основании штатного замещения работников ООО «Лукойл-ВНП». Часовые тарифные ставки применяются для оплаты труда рабочих, занятых в непрерывном производстве, при многосменном режиме работы, когда не может соблюдаться нормальная продолжительность рабочего времени в пределах месяца. Оклады применяются при оплате труда рабочих, занятых на работах, когда может соблюдаться нормальная продолжительность рабочего времени в пределах месяца.

К дополнительным выплатам относятся: выплаты компенсационного характера, размер которых установлен законодательством РФ; выплаты, предусмотренные законодательством РФ, размер которых устанавливает предприятие локальным нормативным актом в пределах финансовых средств; выплаты, не предусмотренные законодательством РФ, устанавливаемые локальными нормативными актами предприятия.

Виды, размер, порядок расчета доплат и надбавок, установленных законодательством РФ, категории персонала, на которые они распространяются, определяются законодательством субъектов РФ, на территории которых они осуществляют свою деятельность.

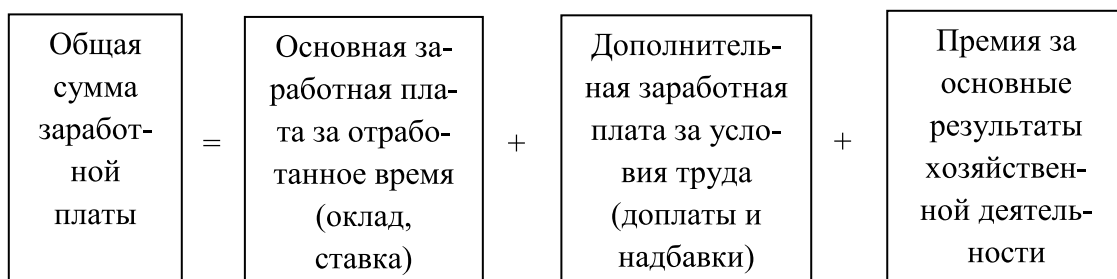


Рис. 1. Общая сумма заработной платы [3]

Оплата труда работников в выходные и нерабочие праздничные дни производится согласно ст. 153 Трудового кодекса РФ в двойном размере: работникам, труд которых оплачивается по часовым тарифным ставкам, — в размере не менее двойной часовой тарифной ставки; работникам, получающим оклад, — в размере одинарной или часовой тарифной ставки сверх оклада, если работа в выходной или нерабочий праздничный день производилась в пределах месячной нормы рабочего времени, и в размере двойной дневной или часовой ставки сверх оклада, если работа производилась сверх месячной нормы рабочего времени.

По желанию работника, работавшего в выходной или нерабочий праздничный день, ему может быть предоставлен другой день отдыха. В этом случае работа в выходной или нерабочий праздничный день оплачивается в одинарном размере, а день отдыха оплате не подлежит.

Оплата труда за пределами нормальной продолжительности рабочего времени производится за первые два часа в полуторном размере, за последующие часы в двойном размере (ст. 152 Трудового кодекса РФ), по желанию работника сверхурочная работа вместо повышенной оплаты может компенсироваться предоставлением дополнительного времени отдыха, равному времени, отработанному сверхурочно.

Доплата за работу в ночное время (с 22:00 до 06:00 часов) производится в размере 40% часовой тарифной ставки (оклада, должностного оклада) за каждый час работы в ночное время.

Оплата труда работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда, устанавливается в повышенном размере по сравнению с тарифными ставками (окладами), установленными для различных видов работ с нормальными условиями труда, но не ниже минимальных размеров, установленных законодательством РФ.

Конкретные размеры повышенной оплаты в форме доплат в процентном отношении к тарифной ставке работника устанавливается на основании результатов аттестации рабочих мест по условиям труда с учетом мнения профсоюзного комитета.

Размер доплаты за работу на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда с момента принятия на объект сырья и реагентов в период пусконаладочных работ, ввода в эксплуатацию до получения результатов аттестации рабочих мест по условиям труда определяется рабочей комиссией по определению условий труда на рабочих местах с учетом мнения профсоюзного комитета.

Доплата за совмещение профессий (должностей), расширение зон обслуживания, увеличение объема работ или исполнение обязанностей временно отсутствующего работника (болезнь, отпуск, командировка, гособязанности и др.) без освобождения от своей основной работы может быть установлена рабочим и служащим в случае и на период выполнения работником дополнительных функций

по должности или работ по профессии, предусмотренной в штатном расписании, в пределах нормы рабочего времени, в размере до 30% часовой тарифной ставки (оклада, должностного оклада), установленной для совмещаемой должности (профессии).

Доплата устанавливается при наличии документа (удостоверения), допуска, позволяющего выполнять дополнительные работы.

Оплата труда работника в случае временного перевода на другую работу, когда такой перевод осуществляется для замещения временно отсутствующего работника, может быть установлена в размере от минимального значения диапазона часовых тарифных ставок, окладов, установленного для профессии отсутствующего работника, до 100% тарифной ставки, оклада временно отсутствующего работника, с учетом мнения высшего руководителя.

Доплата за исполнение вновь прибывшего работника может быть установлена работникам, обладающим высокой квалификацией, на период до сдачи вновь принятым работником квалификационного экзамена и получения им необходимых допусков к самостоятельной работе, в размере 30% тарифной ставки, установленной для совмещаемой профессии.

Доплата за руководство бригадой может быть установлена бригадирам их числа рабочих, не освобожденных от основной работы, в размере до 20% установленной часовой тарифной ставки (оклада) в зависимости от численности работников бригад.

При выполнении работ по руководству рабочими более низкой или одинаковой квалификации может быть установлена доплата за выполнение обязанностей «старшего» в размере до 20% установленной часовой тарифной ставки (оклада).

Надбавка за профессиональное мастерство может быть установлена высококвалифицированным рабочим в размере до 15% установленной часовой тарифной ставки (оклада).

Надбавка за профессиональное мастерство отменяется в следующих случаях: при назначении на должность; при изменении профессии; при переводе из одного структурного подразделения в другое.

В случаях повышения разряда, отсутствия финансовых возможностей у предприятия, привлечения работника к дисциплинарной ответственности в соответствии с требованиями Трудового кодекса РФ генеральный директор может принять решение об отмене или снижении надбавки за профессиональное мастерство.

Надбавка за высокую квалификацию может быть установлена отдельным служащим, за исключением работников, для которых установлены индивидуальные условия оплаты труда, за высокий профессионализм и обеспечение стабильных, высоких и качественных результатов труда в размере до 15% установленного должностного оклада.

Надбавка за высокую квалификацию отменяется в следующих случаях: при переводе работника на выше-

стоящую должность; при переводе на другую должность; при переводе из одного структурного подразделения в другое.

В случае привлечения работника к дисциплинарной ответственности в соответствии с требованиями Трудового кодекса РФ, отсутствия финансовых возможностей у предприятия генеральный директор может принять решение об отмене или снижении надбавки за высокую квалификацию.

Надбавка за руководство производственной практикой студентов может быть установлена рабочим и служащим, составляющим руководство производственной практикой студентов, в размере до 15% установленной часовой тарифной ставки (оклада, должностного оклада) за фактически отработанное время в период руководства производственной практикой.

Надбавка за наставничество может быть установлена рабочим и служащим, осуществляющим подготовку рабочих-учеников, в размере до 10% установленной часовой тарифной ставки за фактически отработанное время в период наставничества.

Начисление надбавки производится одновременно, за весь срок обучения, после сдачи обучающимся установленных программой обучения испытаний.

2. Стимулирование — основа мотивации труда

В настоящее время организации столкнулись с множеством проблем, связанных с развитием общественных, экономических и политических отношений. Помимо необходимости изготавливать конкурентоспособную продукцию, чтобы выживать в рыночных условиях, необходимо адаптироваться к сложному российскому законодательству, необходимо еще и учитывать интересы работников, для того чтобы организация полноценно функционировала в среде, предъявляющей очень высокие требования.

Одной из самых сложных сторон управления организацией, безусловно, можно считать управление персоналом, особенно стимулирование труда работников организации.

Стимулирование труда — это, прежде всего, внешнее побуждение, элемент трудовой ситуации, влияющий на поведение человека в сфере труда, материальная оболочка мотивации персонала. Вместе с тем оно несет в себе и нематериальную нагрузку, позволяющую работнику реализовать себя как личность и работника одновременно. Она выполняет экономическую, социальную, нравственную функции.

Стимулирование труда — довольно сложная процедура. Существуют определенные требования к его организации: комплексность, дифференцированность, гибкость и оперативность.

Комплексность подразумевает единство моральных и материальных, коллективных и индивидуальных стимулов, значение которых зависит от системы подходов к управлению персоналом, опыта и традиций предпри-

ятия. Комплексность предполагает также наличие антистимулов.

Дифференцированность означает индивидуальный подход к стимулированию разных слоев и групп работников. Известно, что подходы к обеспеченным и малообеспеченным работникам должны существенно отличаться. Различными должны быть подходы к кадровым и молодым работникам [4].

Гибкость и оперативность проявляются в постоянном пересмотре стимулов в зависимости от изменений, происходящих в обществе и коллективе.

Стимулирование работников предприятия ООО «Лукойл-ВНП» осуществляется посредством: ежемесячных (квартальных) премиальных выплат; годовых премиальных выплат; единовременных премиальных выплат.

Стимулирование первого заместителя генерального директора — главного инженера, заместителей генерального директора осуществляется посредством квартальных, годовых и единовременных премиальных выплат. Квартальные, годовые и единовременные премиальные выплаты производятся при выполнении показателей и условий премирования, определенных в основных принципах оплаты и стимулировании труда заместителей руководителей российских организаций группы «Лукойл».

Премия руководителям, специалистам, служащим и рабочим структурных подразделений предприятия за основные результаты производственно-хозяйственной деятельности начисляется при выполнении показателей премирования, приведенных в таблице 1.

Размер начисляемой премии определяется руководителем структурного подразделения и утверждается балансовой комиссией предприятия. Суммарный максимальный размер премии составляет 40% от должностного оклада.

Общество может производить единовременные премиальные и иные выплаты работникам, в в.ч. за особые достижения в выполнении основных технико-экономических показателей, за добросовестное выполнение трудовых и производственных обязанностей, в связи с присвоением почетных званий, вручением почетных грамот и других наград, в пределах средств, предусмотренных бюджетом общества на оплату труда. Порядок и размер единовременных премиальных и иных выплат предусматриваются положением об оплате труда и положением о стимулировании труда, принятых с учетом мнения профсоюзного комитета общества. Указанные в настоящем пункте выплаты производятся в т.ч.: ко Дню работников нефтяной и газовой промышленности; женщинам — к Международному женскому дню 8 марта; мужчинам — ко Дню защитника Отечества (23 февраля); при достижении работниками (мужчинами и женщинами) возрастов 50 и 60 лет, а также женщинам при достижении ими возраста 55 лет.

Незаметный для неопытного глаза процесс потери интереса работника к труду, его пассивность приносит такие ощутимые результаты, как текучесть кадров, руководитель вдруг обнаруживает, что ему приходится вникать во все детали любого дела, выполняемого подчиненными,

Таблица 1. Размеры и показатели премирования руководителей, специалистов, служащих и рабочих структурных подразделений [4, 5]

Наименование подразделения	Наименование показателя	Размер премирования, %
Технический отдел, отдел стандартизации,	Выполнение плана производства продуктов нефтепереработки в ассортименте по предприятию	15
	Своевременное обеспечение подразделений нормативно-технической документацией	10
	Своевременная подготовка отчетов и актуализация нормативно-технической документацией	10
	Соблюдение правил по охране труда, промышленной, пожарной безопасности, охране окружающей среды при выполнении должностных обязанностей	5
Планово-экономический отдел	Выполнение плана производства продуктов нефтепереработки в ассортименте по предприятию	15
	Выполнение экономических планов, сдача управленческой отчетности	20
	Соблюдение правил по охране труда, промышленной, пожарной безопасности, охране окружающей среды при выполнении должностных обязанностей	5
Отдел главного метролога	Выполнение плана производства продуктов нефтепереработки в ассортименте по предприятию	15
	Выполнение объемов работ по графикам ремонтов, модернизации и технического перевооружения, сервисного обслуживания, оборудования КИПиА в соответствии с установленным лимитом затрат	20
	Соблюдение правил по охране труда, промышленной, пожарной безопасности, охране окружающей среды при выполнении должностных обязанностей	5
Финансовый отдел	Выполнение плана производства продуктов нефтепереработки в ассортименте по предприятию	15
	Исполнение обязанностей в рамках индивидуальной зоны ответственности: своевременное и качественное формирование финансовых планов, сдача управленческой отчетности; обеспечение своевременных платежей, не повлекших начисление и уплату штрафных санкций	20
	Соблюдение правил по охране труда, промышленной, пожарной безопасности, охране окружающей среды при выполнении должностных обязанностей	5
Отдел технического надзора	Выполнение плана производства продуктов нефтепереработки в ассортименте по предприятию	15
	Обеспечение безаварийной работы объектов по видам оборудования, зданиям, сооружениям, закрепленным за группами	15
	Соблюдение правил по охране труда, промышленной, пожарной безопасности, охране окружающей среды при выполнении должностных обязанностей	10

которые, в свою очередь, не проявляют ни малейшей инициативы. Эффективность организации падает.

Чтобы не допустить потерю потенциальных прибылей, менеджер должен добиться максимальной отдачи от своих подчиненных. Для эффективного управления таким дорогим ресурсом как люди менеджеру необходимо выделить определенные параметры работы, поручаемой подчиненным, изменяя которые он может воздействовать на

психологические состояния исполнителей, тем самым, мотивируя, либо демотивируя их.

В общем случае мотивация — понятие, используемое для объяснения последовательности поведенческих действий, направленных на конкретную цель, которая может меняться в зависимости от различных обстоятельств, ситуаций. В понятие «мотивация» входят моменты активизации, управления и реализации целенаправленного по-

ведения человека. С помощью мотивации можно ответить на вопрос: почему так, а не иначе поступает данный человек.

Любой руководитель, если он хочет добиться эффективной деятельности своих подчинённых, должен не забыть

о наличии для них стимулов трудиться. Традиционно считается, что раз работник получает оплату за свой труд, значит, он должен быть доволен. В случае плохого отношения к служебным обязанностям его можно уволить. Значит, стимулы у него есть.

Литература:

1. Большой экономический словарь / сост. А. Б. Борисов. М.: Книжный мир, 2008. 860 с.
2. Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2010. 464 с.
3. Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова И. В. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия и расходов на оплату труда: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2009. 272 с.
4. Митрофанова И. А. Управление экономикой труда на предприятии: учеб. пособие. Волгоград: ВолгГТУ, 2013. 35 с.
5. Митрофанова И. А., Тлисов А. Б. Потенциал модернизации налога на прибыль в современной России: экономико-управленческие аспекты: монография. Волгоград: Крутон, 2012. 246 с.
6. Митрофанова И. А., Эрентраут А. А. Налогообложение малого предпринимательства в России и за рубежом: реалии и прогнозы // Молодой ученый. 2012. № 1. Т. 1. С. 130–135.
7. Мишурова И. В., Кутелев П. В. Управление мотивацией персонала: учеб.-практ. пособие. М.: ИКЦ «МарТ». 2013. 240 с.
8. Новый экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. М.: ИНЭ, 2012. 1088 с.
9. Пашуто В. П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учеб.-практ. пособие. М.: Кнорус, 2012. 320 с.
10. Тлисов А. Б., Митрофанова И. А., Пошелюжный С. В. Зарубежный и отечественный опыт государственного управления процессом инновационного развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 16. С. 19–24.
11. Трудовой кодекс Российской Федерации (по сост. на 25.04.2013): М.: Кнорус, 2013. 224 с.
12. Экономический словарь / сост. А. Ф. Никитина. М.: Олма-Пресс, 2006. 672 с.

Методы оценки конкурентоспособности

Лазаренко Анастасия Александровна, студент
Тюменский государственный университет

Существует огромное количество расчетных и расчетно-графических методов оценки конкурентоспособности. Каждый из методов имеет свои особенности: авторами обосновывается применение различных подходов для расчета показателей конкурентоспособности, необходимость учета тех или иных факторов для оценки и т. д.

Все многообразие подходов к количественной оценке конкурентоспособности предприятий предлагается классифицировать по следующим признакам:

- категория предприятия (промышленные, торговые, финансовые и др.);
- тип метода (расчетные, графические, расчетно-графические);
- особенности расчета показателей конкурентоспособности;
- возможность прогнозирования конкурентоспособности;
- учитываемые факторы конкурентоспособности;
- использование весомости показателей;

— источник информации для расчетов (внутренняя отчетность предприятия, статистические данные, мнения экспертов и т. д.);

- трудоемкость расчетов;
- критерии конкурентоспособности [1, с. 62–63].

С использованием данных признаков классификации была составлена таблица методов оценки конкурентоспособности фирмы (табл. 1).

Матричные методы оценивания конкурентоспособности предприятия основаны на рассмотрении процессов конкуренции в динамике и позволяют провести при наличии достоверной информации качественный анализ конкурентных позиций, являясь при этом наглядными и простыми в расчетах.

Методы, основанные на оценивании конкурентоспособности продукции, увязывают конкурентоспособность предприятия с конкурентоспособностью товара через «эффективность потребления», т. е. чем выше качество товара и ниже его цена, тем выше его конкурентоспособность. Эти методы имеют ряд преимуществ, основными из

Таблица 1. Методы оценки конкурентоспособности фирмы

Наименование метода	Краткая характеристика, метод расчета	Преимущества и недостатки
<p>Матричные методы: — матрица БКГ; — матрица Портера; — матрица «Привлекательность рынка/конкурентоспособность» (модель GE/Мс Kinsey); — матрица «Привлекательность отрасли/конкурентоспособность» (модель Shell/DPM); — матрица «Стадия развития рынка/конкурентная позиция» (модель Hofer/Schendel); — матрица «Стадия жизненного цикла продукции/конкурентная позиция» (модель ADL/LC)</p>	<p>Сущность оценивания состоит в анализе матрицы, построенной по принципу системы координат: по горизонтали — темпы роста (сокращения) объема продаж; по вертикали — относительная доля предприятия на рынке. Наиболее конкурентоспособными считаются те предприятия, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке.</p>	<p>Преимущества: позволяет обеспечить высокую адекватность оценки. Недостатки: исключает проведение анализа причин происходящего и усложняет выработку управленческих решений, а также требует наличия достоверной маркетинговой информации, что влечет необходимость соответствующих исследований.</p>
<p>Методы, основанные на оценивании конкурентоспособности товара или услуги предприятия</p>	<p>Эта группа методов базируется на суждении о том, что конкурентоспособность предприятия тем выше, чем выше конкурентоспособность его товара/услуги. Для определения конкурентоспособности товара используются различные маркетинговые и квалиметрические методы, в основе большинства которых лежит нахождение соотношения цена — качество. Расчет показателя конкурентоспособности по каждому виду продукции ведется с использованием экономического и параметрического индексов конкурентоспособности</p>	<p>Преимущества: учитывает одну из наиболее важных составляющих конкурентоспособности предприятия — конкурентоспособность его товара/услуги. Недостатки: позволяет получить весьма ограниченное представление о преимуществах и недостатках в работе фирмы, так как конкурентоспособность предприятия принимает вид конкурентоспособности товара и не затрагивает другие аспекты его деятельности</p>
<p>Методы, основанные на теории эффективной конкуренции</p>	<p>Согласно этой теории, наиболее конкурентоспособными являются те фирмы, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. На эффективность деятельности каждой из служб оказывает влияние множество факторов — ресурсов предприятия. Оценка эффективности работы каждого из подразделений предполагает оценку эффективности использования им этих ресурсов. Каждая из сформулированных в ходе предварительного анализа способностей предприятия по достижению конкурентных преимуществ оценивается экспертами с точки зрения имеющихся ресурсов</p>	<p>Преимущества: учет разносторонних аспектов деятельности предприятия. Недостаток: основу подхода составляет идея о том, что показатель конкурентоспособности предприятия может быть определен путем элементарного суммирования способностей фирмы к достижению конкурентных преимуществ. Однако сумма отдельных элементов сложной системы (каковой является любое предприятие), как правило, не дает того же результата, что и вся система в целом</p>
<p>Комплексные методы</p>	<p>В основе подхода лежит утверждение, в соответствии с которым конкурентоспособность предприятия есть интегральная величина по отношению к текущей конкурентоспособности и конкурентному потенциалу. Текущая и потенциальная конкурентоспособность и их соотношения в рамках интегрального показателя конкурентоспособности предприятия в зависимости от метода могут варьироваться.</p>	<p>Преимущества: учитывает не только достигнутый уровень конкурентоспособности фирмы, но и его возможную динамику в будущем. Недостаток: способы и приемы, используемые при определении текущей и потенциальной конкурентоспособности в конечном счете воспроизводят методы, используемые в рассмотренных ранее подходах, что влечет и недостатки соответствующих подходов.</p>

которых являются простота и наглядность оценки. В то же время, они дают ограниченное представление о преимуществах и недостатках в деятельности фирмы [2, с. 162].

К методам оценки конкурентоспособности товара относятся:

— дифференциальный метод, основанный на использовании единичных параметров анализируемого товара или услуги и базы сравнения и их сопоставлении. Если за базу оценки принимается потребность, расчет единичного показателя конкурентоспособности производится по формуле:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i_0}} * 100\% \quad (1)$$

где q_i — единичный параметрический показатель конкурентоспособности по i -му параметру ($i = 1, 2, 3, \dots, n$); P_i — величина i -го параметра для анализируемой продукции; P_{i_0} — величина i -го параметра, при котором потребность удовлетворяется полностью; n — количество параметров. Так как параметры могут оцениваться различным способом, то при оценке по нормативным параметрам единичный показатель принимает только два значения — 1 или 0.

— комплексный метод, основан на применении комплексных показателей или сопоставлении удельных полезных эффектов анализируемого товара и образца. Расчет группового показателя по нормативным параметрам производится по формуле 2:

$$I_{\text{ГП}} = \prod_{i=1}^n q_{\text{НИ}} \quad (2)$$

где $I_{\text{ГП}}$ — групповой показатель конкурентоспособности по нормативным параметрам; $q_{\text{НИ}}$ — единичный показатель конкурентоспособности по i -му нормативному параметру, рассчитываемый по формуле (1). Отличительной особенностью данной формулы является то, что если хотя бы один из единичных показателей равен 0, что означает несоответствие параметра обязательной норме, то групповой показатель также равен 0. Очевидно, что товар при этом будет неконкурентоспособен.

Расчет группового показателя по техническим параметрам (кроме нормативных) производится по формуле:

$$I_{\text{ТП}} = \sum_{i=1}^n q_i \times a_i, \quad (3)$$

где $I_{\text{ТП}}$ — групповой показатель конкурентоспособности по техническим параметрам; a_i — весомость i -го параметра в общем наборе из n технических параметров, характеризующих потребность. Полученный групповой показатель $I_{\text{ТП}}$ характеризует степень соответствия данного товара существующей потребности по всему набору технических параметров, чем он выше, тем в целом полнее удовлетворяются запросы потребителей.

Расчет группового показателя по экономическим параметрам производится на основе определения полных затрат потребителя на приобретение и потребление (эксплуатацию) товара. Полные затраты потребителя определяются по формуле:

$$Z = Z_C + \sum_{i=1}^T C_i, \quad (4)$$

где Z — полные затраты потребителя на приобретение и потребление (эксплуатацию) продукции; Z_C — единовременные затраты на приобретение продукции; C_i — средние суммарные затраты на эксплуатацию продукции, относящиеся к i -му году ее службы; T — срок службы; i — год по порядку.

— смешанный метод оценки представляет собой сочетание дифференциального и комплексного методов. При смешанном методе оценки конкурентоспособности используется часть параметров рассчитанных дифференциальным методом и часть параметров рассчитанных комплексным методом.

Методы, основанные на теории эффективной конкуренции, где наиболее конкурентоспособными считаются те предприятия, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. Оценка эффективности работы каждого из подразделений предполагает оценку эффективности использования им этих ресурсов. В основе метода лежит оценка четырёх групповых показателей или критериев конкурентоспособности:

— эффективность производственной деятельности предприятия (издержки производства на единицу продукции, фондоотдача, рентабельность, производительность труда);

— финансовое положение предприятия (коэффициент автономии, коэффициент платежеспособности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент оборачиваемости оборотных средств);

— эффективность организации сбыта и продвижения товара или услуги (рентабельность продаж, коэффициент затоваренности продукцией, коэффициент загрузки производственной мощности, коэффициент эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта);

— конкурентоспособность товара (качество товара, цена товара).

Данный метод оценки конкурентоспособности используется в основном для оценки промышленных предприятий и охватывает все наиболее важные оценки хозяйственной деятельности, исключает дублирование отдельных показателей, позволяет быстро и объективно получить картину положения предприятия на отраслевом рынке.

Комплексные методы оценивания конкурентоспособности предприятия реализуются при помощи метода интегральной оценки, содержащей два элемента: критерий, характеризующий степень удовлетворения потребностей потребителя, и критерий эффективности производства. Преимуществом этого метода является простота расчета и возможность однозначной интерпретации результатов, а основной недостаток заключается в неполной характеристике деятельности предприятия. Далее будут рассмотрены наиболее распространенные варианты представления комплексного показателя конкурентоспособности организации.

— представление комплексного показателя конкурентоспособности фирмы и продукции суммой (K):

$$K = \sum_{i=1}^N K_i, \quad (5)$$

где K_i — единичные показатели конкурентоспособности организации общим числом N.

В качестве единичных показателей конкурентоспособности организации могут выступать и относительные значения, полученные путем деления значений конкретных показателей для организации на максимальные значения или на соответствующие показатели для наиболее сильной организации конкурента (продукции конкурента).

— на основе использования среднего взвешенного арифметического показателя единичных показателей конкурентоспособности:

$$K = \sum_{i=1}^N W_i K_i, \quad (6)$$

где K_i — единичные показатели конкурентоспособности организации (продукции) общим числом N; W_i — показатель значимости (веса) i -го единичного показателя конкурентоспособности.

Чаще всего на практике используют нормированные значения единичных показателей конкурентоспособности, т. е. их сумма приравнивается единице. Тогда комплексный показатель конкурентоспособности будет измеряться в той же шкале измерения, что и единичные показатели конкурентоспособности.

— на основе среднего арифметического значения показателей конкурентоспособности отдельных видов продукции:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^V K_i}{N}, \quad (7)$$

где K_i — показатель конкурентоспособности i -й продукции организации; N — общее число продукции, производимой организацией.

— на основе использования среднего взвешенного геометрического показателя единичных показателей конкурентоспособности:

$$K = \prod_{i=1}^N K_i^{W_i} \quad (8)$$

где K_i — единичные показатели конкурентоспособности организации общим числом N; W_i — весомость единичных показателей конкурентоспособности;

Π — произведение аргументов с номерами $i = 1, 2, 3, \dots, N$. Выражение (8) путем логарифмирования преобразуется в линейную зависимость вида (5) [2, с. 89–91].

Проанализировав существующие методы оценивания уровня конкурентоспособности предприятия, можно сделать вывод, что на сегодняшний день не существует идеальной методики комплексного оценивания конкурентоспособности предприятия. Отмеченные недостатки существующих подходов к оцениванию конкурентоспособности предприятий обуславливают невысокие возможности практического применения большинства из них, так от метода оценивания конкурентоспособности предприятия непродуцированной сферы в значительной степени зависит достоверность результатов, прозрачность их идентификации и возможности использования.

Литература:

1. Маркетинг по нотам. Практический курс на российских примерах / под ред. Данченко Л. А. — М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2010. — 758 с.
2. Печенкин А. В. Оценка конкурентоспособности товаров и товаропроизводителей / А. А. Печенкин. — М.: МГЭИ, 2012. — 123 с.

Анализ мотивации персонала водопроводно-коммунального хозяйства (ВКХ) (на примере МУП КХ «Водоканал» г. Калининграда)

Ли Надежда Олеговна, аспирант
Калининградский государственный технический университет

Место и роль деятельности предприятия сферы ВКХ как одной из организаций инженерной инфраструктуры, осуществляющей процессы водоснабжения и водоотведения, характеризуется следующими особенностями:

— имущественной основой деятельности является сложная инженерная инфраструктура, относящаяся к конкретной территории;

— процесс водоснабжения и водоотведения подразумевает неразрывность и строгую последовательность про-

цессов производства, транспортировки и потребления воды;

— процесс подачи воды предприятием ВКХ потребителю характеризуется общедоступностью и непрерывностью.

Очевидно, что деятельность организаций ВКХ носит стратегический характер, поскольку во многом определяет уровень и темпы роста ВРП, промышленности и других макроэкономических показателей региона, а также возможность получения потребителями услуг водоснабжения и водоотведения, обеспечивающих достойное качество жизни, устойчивое развитие региона, формирование культуры водопотребления, и сохранение бассейна Балтийского моря. [1]

Одно из ключевых мест на предприятиях ВКХ занимает персонал, от которого во многом зависит обеспечение качества потребительских свойств и режима предоставления услуг, а также устойчивая работа самого предприятия. Управление персоналом, особенно его мотивацией, на государственных предприятиях имеет свои особенности. Если на коммерческих предприятиях политика в области управления персоналом ориентирована в первую очередь на повышение уровня конкурентоспособности и получение прибыли, то на государственных предприятиях — повышение качественных характеристик результатов труда.

Понимая значимость персонала в управлении предприятием, обеспечивающего жизнеобеспечение города, в МУП КХ «Водоканал» г. Калининград проводят аудит мотивации персонала, по результатам которого корректируется существующая система мотивации.

Так, в июне 2010 года было проведено исследование существующей системы мотивации персонала и мотивационных потребностей по следующим направлениям:

1. Определение факторов трудовой мотивации персонала.
2. Определение методов стимулирования сотрудников.
3. Определение степени удовлетворенности сотрудников выполняемой работой.
4. Определение факторов производственной удовлетворенности.
5. Определение факторов, способствующих повышению трудовой активности.

Метод исследования — анкетирование и собеседование с сотрудниками предприятия.

1. Определение факторов трудовой мотивации персонала

Для определения основных факторов трудовой мотивации сотрудникам предприятия было предложено выбрать из двадцати мотивирующих факторов пять наиболее важных для работы сотрудника.

Мотивационные факторы — факторы, которые заставляют человека работать лучше, создают удовольствие, удовлетворение от работы, они могут повышать эффектив-

ность деятельности человека. *Например:* продвижение по службе, признание, успех, возможность творческого роста, наделение человека серьезной ответственностью. [2]

Результаты исследований выявили высокую амплитуду выбора тех или иных мотивационных факторов — из двадцати возможных вариантов ответа выбраны девятнадцать, при разной степени значимости каждой из категории для сотрудников компании. Данный факт говорит о разности восприятия того или иного мероприятия, проводимого компанией в качестве стимулирующей меры по повышению эффективности работы. Однако в перечне мотивирующих факторов лидирующие позиции занимают следующие категории:

1. Интересная работа.
2. Уровень доходов.
3. Работа в компании, которая отвечает за жизнеобеспечение жителей города.
4. Стабильность заработной платы.
5. Возможность самореализации.

Разница между остальными позициями достаточно невелика, что не дает возможности абсолютно точно судить о важности того или иного фактора для сотрудников компании в общей массе.

2. Определение методов стимулирования сотрудников

Сотрудники предприятия отметили в качестве эффективных и позитивных примеров поощрения:

- материальное стимулирование — 42%;
- нематериальное стимулирование — 39%.

19% опрошенных не отметили примеров поощрений.

Таким образом, существующая система мотивации персонала предприятия МУП КХ «Водоканал» ориентирована на материальное и нематериальное стимулирование.

В качестве материального стимулирования используется оклад и премия.

В качестве нематериального стимулирования сотрудники в ходе собеседования отметили организацию спортивных мероприятий, грамоты и медали, выдачу продуктов питания, возможность организации предприятием посещения сотрудников и их детей оздоровительных центров и санаториев.

3. Определение степени удовлетворенности сотрудников выполняемой работой

Одними из важнейших составляющих трудовой мотивации являются:

1. Степень удовлетворенности сотрудников местом работы;
2. Степень удовлетворенности сотрудников выполняемой работой.

Анкетирование показало, что 93% сотрудников компании довольны своей работой, 28% из которых удовлетворены всеми условиями трудовой деятельности.

Таблица 1. Интерпретация числовых значений (Iуд)

Числовое значение	Интерпретация
От +1,00 до +0,60	Высокий уровень удовлетворенности
От +0,59 до +0,20	Средний уровень удовлетворенности
От –1,00 до 0,19	Низкий уровень удовлетворенности

Таблица 2. Ранжирование факторов по степени удовлетворенности

№ п/п	Наименование фактора производственной удовлетворенности	Iуд (max. 1 балл)
1.	Уровень технической оснащенности	0,13
2.	Размер заработка	0,16
3.	Возможность развития, получения дополнительного образования	0,20
4.	Возможность должностного продвижения	0,27
5.	Решение возникающих проблем	0,48
6.	Отношения с непосредственным руководителем	0,62
7.	Соответствие работы личным способностям	0,67
8.	Самостоятельность работы	0,77
9.	Отношения с коллегами	0,81
10.	Разнообразие работы	0,81
11.	Режим работы	0,84
12.	Работа на данном предприятии	0,86

Примечание: серым цветом выделены показатели среднего и низкого уровня удовлетворенности, которые требуют корректировки.

Высокая степень удовлетворенности сотрудников свидетельствует о позитивном отношении к выполняемой работе, высоком уровне трудовой и исполнительской дисциплины.

4. Определение факторов производственной удовлетворенности

По результатам анкетирования был рассчитан индекс индивидуальной производственной удовлетворенности (Iуд) (таблица 1).

Сводный результат полученных данных представлен в таблице 2.

Полученные результаты позволяют говорить о благоприятном социально-психологическом климате в коллективе, удовлетворении таких мотивационных факторов, как:

1. Отношения с непосредственным руководителем;
2. Соответствие работы личным способностям;
3. Самостоятельность работы;
4. Отношения с коллегами;
5. Разнообразие работы;
6. Режим работы;
7. Работа на данном предприятии.

Результаты анкетирования позволяют сделать вывод, что показатели индивидуальной производственной удовлетворенности по пяти факторам недостаточно высокие и требуют внимания со стороны руководства:

1. Уровень технической оснащенности;
2. Размер заработка;
3. Возможность развития, получения дополнительного образования;
4. Возможность должностного продвижения;
5. Решение возникающих проблем.

Выявлено несоответствие между интересами сотрудников и факторами трудовой мотивации персонала. Например, для сотрудников важными факторами трудовой мотивации являются уровень доходов, возможность профессионального роста, обучение, а среди показателей индивидуальной производственной удовлетворенности эти факторы получили средний и низкий уровень удовлетворенности.

5. Факторы, способствующие повышению трудовой активности

Для выявления мнений сотрудников предприятия о повышении собственной трудовой активности им было предложено ответить на следующий вопрос: «Что могло бы содействовать повышению Вашей трудовой активности?»

На этот вопрос был представлен 41 ответ.

Сотрудники предприятия отметили такие мотивационные факторы как:

1. Материальное поощрение.
2. Возможность развития, повышения квалификации.

3. Повышение уровня технической оснащённости.
4. Взаимопонимание с руководством.
5. Финансовая стабильность.
6. Наличие материалов для выполнения работы.
7. Повышение заработной платы.
8. Увеличение численности работников отдела.
9. Дополнительное инвестирование в развитие.
10. Расширение охранной деятельности предприятия.
11. Перераспределение обязанностей.
12. Улучшение условий труда.
13. Профессиональное отношение всех сотрудников к своей работе.
14. Большая самостоятельность в работе.
15. Увеличение объемов работы.
16. Повышение доверия к персоналу.
17. Совершенствование системы управления.
18. Изменение системы мотивации.
19. Бесперебойность работы автотранспорта предприятия.

Процентное соотношение между мотивационными факторами говорит о приоритетном внимании сотрудников к вопросу о возможном повышении уровня технической оснащённости предприятия, развитию и повышению квалификации в рамках предприятия, развитию системы материальных поощрений, улучшению материально-технического снабжения, а также взаимоотношениям с руководством.

Процентное соотношение между другими перечисленными мотивационными факторами незначительно, что по-

зволяет говорить о равном внимании сотрудников к вышеперечисленным категориям.

Выводы

Персонал предприятия МУП КХ «Водоканал» удовлетворен многими факторами, обуславливающими их трудовую деятельность — в частности отношениями с непосредственным руководством, соответствию работы личным способностям, самостоятельностью работы, отношениями с коллегами, разнообразием и режимом работы, работой на предприятии.

Сотрудники в целом имеют высокую трудовую активность, заинтересованы в выполнении обязанностей и в повышении уровня собственной квалификации в рамках предприятия.

Факторы, которыми недостаточно удовлетворен персонал: уровень технической оснащённости предприятия, размер заработной платы, возможность развития, получения дополнительного образования, возможность должностного продвижения, решение возникающих проблем.

По результатам проведенного аудита мотивации персонала была проведена корректировка существующей системы мотивации: в систему оплаты труда были включены премиальные показатели, ориентированные на получение результата; разработано положение об аттестации сотрудников, пересмотрены категории работников с возможностью профессионального роста; увеличен бюджет на техническое оснащение предприятия.

Литература:

1. Карлик Д. А. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук.
2. www.src-master.ru

Эволюция применяемых информационных технологий в бухгалтерском учете

Макарова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент;

Коробкова Ольга Викторовна, студент

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

Одной из наиболее важных составляющих процесса использования информационных ресурсов общества является информационная технология. Информационные технологии в современное время играют огромную роль в жизни любого человека. Они помогают развиваться самым разным сферам деятельности человека. Даже самые простые операции на современных предприятиях рекомендуется проводить с помощью компьютеризированных систем. Особенный вклад информационные технологии внесли в сферу образования, где были полностью компьютеризированы все учебные заведения, что в итоге позволяет в значительной степени

облегчить процесс обучения и образования. Так же применение информационных технологий в бухгалтерском учете занимает не мало важную роль. С помощью информационных технологий современный человек имеет практически мгновенный доступ к любой необходимой информации. [8]

Под информационной технологией следует понимать систему методов и способов сбора, накопления, хранения, поиска, обработки, анализа, выдачи данных, информации и знаний на основе применения аппаратных и программных средств в соответствии с требованиями, предъявляемыми пользователями.

Цель применения информационных технологий — снижение трудоемкости использования информационных ресурсов.

Информационные технологии необходимы обществу для ускорения получения и использования необходимой информации при осуществлении любой деятельности.

В бухгалтерском учете основным техническим средством переработки информации является персональный компьютер. При ведении бухгалтерского учета на предприятиях используются разные бухгалтерские программы. Внедрение и непосредственное использование бухгалтерских программ позволяет автоматизировать не только бухгалтерский учет, а также навести порядок в складском учете, в снабжении и реализации продукции, товаров, позволяет быстрее рассчитывать заработную плату и своевременно сдавать отчетность. В настоящее время активно применяются бухгалтерские автоматизированные системы [2].

Бухгалтерские автоматизированные системы — это функциональное программное обеспечение, которое предназначено для выполнения компьютерной обработки комплексов бухгалтерских задач.

Одним из определяющих моментов автоматизации бухгалтерского учета является правильный выбор программного продукта. На рынке компьютерных программ представлен достаточно широкий спектр вариантов бухгалтерских программ. Поэтому пользователи могут приобрести абсолютно любую программу, которая будет удовлетворять специфике работы предприятия. Данные программы могут выполнять как минимальный, так и расширенный набор операций. Пользователи выбирают программный продукт в зависимости от производителя. Но в связи с тем, что постоянно идет процесс развития информационных технологий, бухгалтерские программы так же развиваются и претерпевают различные изменения и дополнения. В процессе развития многие отечественные фирмы за годы своей работы накопили достаточно опыта и постоянно совершенствуют программные продукты. Для бухгалтерского учета в отечественных программах расширился их обычный состав за счет дополнительных модулей (финансовый анализ, производство и др.).

В процессе автоматизации бухгалтерского учета главное внимание должно уделяться универсальным первичным документам, в которых совмещены оперативные и бухгалтерские данные. При использовании универсальных документов можно исключить дублирование при сборе данных, обеспечивает совпадение показателей, которые используются в оперативном и бухгалтерском учете. [7]

Применение информационных технологий в бухгалтерском учете повышает его оперативность. Следовательно, не используя ручные выборки и группировки, можно получить любую интересующую информацию за любое время или на любую дату.

В условиях применения автоматизированных программ при ведении бухгалтерского учета определя-

ются новые подходы к реализации принципа двойной записи. Процесс группировки данных так же отличается от ручных методов тем, что одни и те же массивы информации используются много раз для составления таблиц в любых размерах. Это способствует облегчению и ускорению процесса учета, дает возможность получать такие сведения, от которых отказывались при ручном способе обработки информации. [7]

На современном этапе не существует единой, общепринятой классификации бухгалтерских программ. В основном все бухгалтерские программы ориентируются на размер предприятия и состав выполняемых ими функций. Исходя из накопленного опыта составления и применения программ компьютеризации бухгалтерского учета можно выделить четыре их группы [1].

Рассмотрим краткую характеристику пакетов этих групп:

1. Пакеты «Мини-бухгалтерия». В 1994 г. был отмечен «пик» числа производителей, которые предлагали данные программы. Сегодня большая часть данных разработок вытесняется программными продуктами лидеров. Некоторые производители предлагают более совершенные системы. К данной группе в первую очередь относят программы бухгалтерского учета и подготовки отчетных документов, которые предназначены для предприятий малого бизнеса, с малой численностью в бухгалтерии, ведущим относительно несложный учет. К программным продуктам данной группы можно отнести следующие базовые варианты пакетов: «1С: Бухгалтерия», «Турбо-бухгалтер», «Инфо-бухгалтер», «Финансы без проблем». Программы данной группы пользуются широким спросом на современном рынке бухгалтерских программ, так как они способны удовлетворять потребности большинства коммерческих фирм и они сравнительно недорогие. Пакеты «Мини-бухгалтерия» нашли успешное применение на малых предприятиях, где небольшая численность сотрудников и небольшой объем информации.

2. Пакеты «Интегрированная бухгалтерская система». Большая часть данных программ была разработана на основе пакетов «Мини-бухгалтерия». В настоящее время эта группа пакетов является одной из самых распространенных. Данные пакеты так же могут работать как на одном ПК, так и на нескольких. Данные программы предназначены для малого и среднего бизнеса и численностью в бухгалтерии 2–5 человек. Сетевые версии некоторых интегрированных бухгалтерских систем могут быть рассчитаны на интеграцию с разными функциями управления. Примерами пакетов данной группы могут служить следующие программы: программы корпорации «Парус», фирмы «1С», «Инфин», «Суперменеджер», «Инфо-бухгалтер», «ИнтеллектСервис» и другие.

3. Пакеты «Комплексная система бухгалтерского учета». Впервые данные программы были разработаны в 1950-х годах чтобы осуществлять комплексную механизацию бухгалтерского учета на счетно-перфорационных машинах. С 1970-х г. комплексы бухгалтерских задач

стали обрабатываться на универсальных ЭВМ, где использовались « типовые проектные решения по бухгалтерскому учету » по каждому участку учета.

К продуктам данной группы относятся: «Интеллект-Сервис», «Микро-Плюс», «Пролог», «Омега», «Турбо-бухгалтер» и другие.

4. «Корпоративные системы управления финансами и бизнесом». Данные системы используются для автоматизации функций управления предприятием. Системы представлены сложной структурой компонентов, которые включают в себя функционально полную подсистему бухгалтерского учета, а также подсистемы управления, планирования, элементы анализа и принятия решений и т.д. Такие системы в России только начинают развиваться, а вот за рубежом множество программных продуктов можно отнести к данному типу. Данные системы сложны в применении, дорогостоящие и требуют индивидуальной настройки под каждого клиента. К отечественным организациям разрабатывающим корпоративные системы для крупных предприятий можно отнести: корпорация «Галактика», фирмы «Инфософт», «Никософт», «Омега», «Цефей», «Звезда».

До настоящего времени информационные технологии прошли несколько эволюционных этапов. Смена данных этапов происходила в связи с развитием научно-технического прогресса и с появлением новых технических средств переработки информации. Основные этапы развития информационных технологий: [9]

1-й этап (до второй половины XIX в.) — на нем использовались «ручные» технологии: перо, чернильница, книга, элементарные ручные средства счета. Доставка информации осуществлялась путем доставки конной почтой писем, пакетов, в европейских странах применялся механический телеграф. Основная цель технологий — представление и передача информации в нужной форме.

2-й этап (конец XIX в. — 40-е гг. XX в.) — на нем использовались «механические» технологии: пишущая машинка, арифмометр, телеграф, телефон, диктофон, оснащенная более совершенными средствами доставки почта. Основная цель технологий — представление информации в нужной форме более удобными средствами, сокращение затрат на исправление потерь и искажений.

3-й этап (40-е — 60-е гг. XX в.) — на нем использовались «электрические» технологии: большие ЭВМ и соответствующее программное обеспечение, электрические пишущие машинки, ксероксы, портативные диктофоны. Организация доставки информации в заданное время. Изменяется цель технологии. Акцент в ИТ начинает перемещаться с формы представления информации на формирование ее содержания.

На этом этапе начинают входить в использование такие программы как отдельные участки учета и отраслевые системы.

4-й этап (70-е гг. — середина 80-х гг.) — на нем используются «электронные» технологии. Основным инструментом становятся большие ЭВМ и создаваемые на

их базе автоматизированные системы управления и информационно-поисковые системы, оснащенные широким спектром базовых и специализированных программных комплексов. Акцент смещается в сторону формирования более содержательной информации.

На данном этапе начинают широко применяться следующие программы:

Отдельные участки учета — программы, которые ориентируются на реализацию функций конкретного раздела учета или нескольких смежных разделов. Многие организации специализируются на конкретных участках учета. На начальной стадии использования персональных компьютеров автоматизированная обработка отдельных участков учета широко использовалась. Но со временем, так как отдельные участки учета не были взаимосвязаны между собой информационно, организации были вынуждены в дальнейшем использовать более совершенные программы. Такие фирмы как «Парус», «1С», наряду с интегрированными системами, выпускают и отдельные локальные программы по учету заработной платы, которые интегрируются с основной программой [6].

Отраслевые системы. К данному типу программ относятся системы отраслевого применения. Бухгалтерский учет в данных программах занимает ключевое положение. Лучшими торговыми системами с наличием бухгалтерского учета признаны программы фирмы «Интеллект-Сервис», «1С», «Парус».

5-й этап (с середины 80-х гг.) — на нем используются «компьютерные (новые)» технологии. Основным инструментом является персональный компьютер с широким спектром стандартных и заказных программных продуктов широкого назначения. На этом этапе происходит процесс персонализации автоматизированных систем управления, который проявляется в создании систем поддержки принятия решений на разных уровнях управления. Подобные системы имеют встроенные элементы анализа и искусственного интеллекта, реализуются на персональном компьютере и стремятся использовать сетевые технологии и телекоммуникации для работы в сети.

На данном этапе широко применяется *система ведения параллельного учета в нескольких стандартах*. В настоящее время многие организации ведут учет в нескольких стандартах: отечественном и международном стандарте учета (СААР). При ведении учета в нескольких стандартах возникает проблема соблюдения ряда методологических требований: однозначное соответствие планов счетов, субсчетов и счетов аналитического учета; единая методология учета различных хозяйственных операций и единая интерпретация одних и тех же фактов хозяйственной деятельности в различных учетных системах и т.д. Примером фирм, которые обеспечивают автоматизацию параллельного ведения учета, являются: корпорация «Галактика», фирмы «1С», «Инфин», «Монолит-Инфо» [4].

6-й этап (с середины 90-х гг.) — на нем используется «Internet» технология. Широко применяются в разных областях науки, техники и бизнеса распределенные системы,

глобальные, региональные и локальные компьютерные сети. Развивается электронная коммерция. В связи с переходом на микропроцессорную базу существенным изменением подвергаются технические средства связи, средства бытового, культурного и прочего назначений.

Таким образом можно отметить, что современные информационные технологии охватывают самые разнообразные стороны бухгалтерского учета. Современный руководитель сегодня не может принимать управленческие решения без обладания достоверной информацией, которую предоставляет автоматизированная система бухгалтерского учета. Программы, которые используют бухгалтера, являются неотъемлемыми помощниками в их работе. Так как основная нагрузка ложится на машину, а не на труд человека. Автоматизация бухгалтерского учета на предприятии является одной из наиболее важных задач. При автоматизации следует выбрать необходимую систему,

исходя из задач и имеющихся ресурсов. Однако без опытного и грамотного бухгалтера на предприятии не возможно использование компьютера с комплексом нужных программ. В последнее время в России произошли крупные положительные изменения на рынке информационных технологий: главное место стало отводиться крупным поставщикам, стал развиваться качественный сервис. Но так как на рынке находится много бухгалтерских программ, выбор программы для конкретного предприятия остается весьма затруднительным. Ведь приобретение и внедрение элементов выбранного программного обеспечения требует значительных материальных и трудовых ресурсов. С одной стороны, автоматизация учетных процессов необходима но, с другой стороны, для правильного выбора системы автоматизации бухгалтерского учета нужно четко представлять как ведется бухгалтерский учет на предприятии и рынке предлагаемых программных продуктов.

Литература:

1. Автоматизированные информационные технологии в экономике / под ред. Г.А. Титоренко. М.: Компьютер, ЮНИТИ, 2009.
2. Патрушина С.М. Информационные системы в бухгалтерском учете: Учебное пособие / С.М. Патрушина. — М.: ИКЦ «МарТ», 2009.
3. Пичунова К.В., Макарова Л.М. Проблемы внедрения зарубежных бухгалтерских программ в практику отечественных предприятий. с. 60–63
4. Спицина А.О. Сравнительная характеристика классов отечественных и зарубежных бухгалтерских программ. С. 67–71
5. Тамбовцева Е.Е., Макарова Л.М. Состояние, тенденции и перспективы развития автоматизированных информационных технологий. // Технические и естественные науки: проблемы, теория, практика: межвуз. Сб. науч. тр. — Саранск: Ковылк. Тип., 2011. с. 30–34
6. Экономическая информатика и вычислительная техника. / Под ред. В.П. Косарева, А.Ю. Королева. — М.: Финансы и статистика, 2009.
7. <http://do.gendocs.ru/docs/index-49122.html>
8. <http://dom-admina.ru/informacionnye-tehnologii/rol-informacionnyh-tehnologii>
9. <http://www.intuit.ru/studies/courses/1055/271/lecture/3677>

Автоматизация аудиторской деятельности как инструмент повышения уровня качества услуг, предоставляемых в области аудита

Макарова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент;

Леушина Екатерина Владимировна, студент

Национальный исследовательский мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева (г. Саранск)

На сегодняшний день многие отрасли достигли высокого уровня автоматизации экономических процессов, бизнес-процессов, контрольно-исполнительного производства и делопроизводства. Однако это не относится к автоматизации аудиторской деятельности и контролю за качеством их работы.

Опросы и анкетирование относительно использования информационных систем в аудиторской деятельности, регулярно проводимые Институтом профессиональных бух-

галтеров и аудиторов России среди своих членов, показали, что практикующие аудиторы и аудиторские фирмы пока еще в недостаточной степени используют специализированные программы для ведения аудита, а достаточно активно применяют программные продукты общего назначения, такие как электронные таблицы (Excel), текстовые редакторы (Word), иногда системы управления базами данных. [1, с. 1]

Использование аудиторами стандартных офисных пакетов Word и Excel и не применение специального про-

Таблица 1. Причины неприменения аудиторами специального программного обеспечения для проведения аудита

Причины	Сущность
Общепромышленные	<ul style="list-style-type: none"> — российский рынок аудиторских услуг пока находится на низком уровне развития; — сложная формализация процесса аудита; — в компаниях не все аудиторы обладают одинаковой компьютерной грамотностью; — у аудиторов очень большая и сложная нормативно-правовая база; — отсутствие единого подхода к проведению аудита, получение разнотипных результатов в ходе проверки и сложность их систематизации при подготовке аудиторского заключения; — переход на МСФО и увеличение объема аудиторских услуг в этой области; — усиление внутрифирменного и внешнего контроля качества предоставляемых аудиторских услуг
Технологические	<ul style="list-style-type: none"> — необходимость освоения аудиторами различного программного обеспечения клиентов для работы с их базами данных; — выездной характер работы аудиторов; — различная отраслевая специализация клиентов аудиторских фирм; — необходимость соблюдения требований конфиденциальности и защиты информации; — возможности электронного архивирования рабочих документов, итоговых документов проверки с использованием электронно-цифровой подписи

граммного обеспечения для проведения аудита вызвано общепромышленными и технологическими причинами, приведенными в таблице 1.

Все названные выше причины с одной стороны являются необходимыми для мотивации развития автоматизации как инструмента повышения уровня качества предоставляемых услуг в области аудита, а с другой стороны, служат предметом разобщения между аудиторами и разработчиками.

На данный момент аудиторы ставят перед программным обеспечением следующие задачи:

1) автоматизация и стандартизация аудиторской деятельности начиная с подготовки и планирования аудита до сбора, систематизации и оформления итоговых документов в соответствии с действующими стандартами;

2) эффективное хранение результатов аудиторской проверки без информационных потерь.

Также программы автоматизации работы аудиторов должны удовлетворять предъявляемым к ним профессиональным требованиям. К таким требованиям можно отнести следующее:

- организация работы аудиторов по проектному принципу, подразумевающему присутствие в каждой из проверок стадий планирования, выполнения и завершения аудита;

- помощь в работе аудитора с уже существующей у клиента программой бухгалтерского учета;

- включение методологического блока, позволяющего использовать различные методики и технологии проведения аудита;

- наличие функций управления проектной деятельностью, позволяющих решать как организационные вопросы, так и вопросы непосредственного управления проверкой;

- реализация функций управления компанией, а именно планирование и учет ресурсов, затрат, рабочего

времени, финансовый учет и расчет экономических показателей деятельности;

- автоматизация не только процесса проведения аудита, но и сопутствующих услуг в области консалтинга, аутсорсинга, права и оценки.

Учет данных профессиональных требований во многом позволит организовать эффективную и современную систему для автоматизации аудиторской деятельности. При этом автоматизировать следует не только обработку данных и сам процесс аудиторской проверки, но и все основные бизнес-процессы аудиторской компании, в результате чего повысится как эффективность использования рабочего времени сотрудника, так и качество работы всей компании в целом.

В настоящее время разработано большое количество программ, автоматизирующих аудит, применение которых обеспечивает переход на качественно новый уровень в работе аудиторских компаний. Прежде всего, специализированные программные продукты позволяют организовать работу всех сотрудников аудиторской компании в точном соответствии с действующими Федеральными правилами (стандартами) аудита, Международными стандартами аудита и внутренними стандартами, принятыми в аудиторской компании. За счет правильной организации работы аудиторов повышается профессиональный уровень и качество выполняемой ими работы. [2, с. 3]

Для повышения эффективности и качества работы аудитора внедряемая аудиторская система должна позволять:

1) осуществить комплексную автоматизацию всех бизнес-процессов аудиторской деятельности;

2) использовать мощные инструментальные средства, как для работы аудиторов, так и для руководителей всех рангов;

3) максимально гибко настроить систему под принятую в компании методологию, стандарты документирования аудита и правила составления отчетности;

4) организовать работу с системой в удаленном режиме для выездных групп аудиторских работников, работающих на проверках;

5) получать точную и оперативную информацию о ходе проведения проверок посредством синхронизации данных удаленных пользователей с центральным офисом;

6) четко разграничивать права доступа сотрудников к хранящимся в системе данным по проверкам, деловой и финансовой информации на основе ролей и подразделений;

7) использовать любые каналы связи для передачи данных по проведению проверки в защищенном виде методами криптографии, с электронно-цифровой подписью;

8) защитить весь документооборот аудиторской компании от несанкционированного копирования и использования.

Следовательно, под аудиторской системой следует понимать комплексную систему, позволяющую решать вопросы управления проектом, внутреннего контроля, качественной реализации аудиторских и консультационных проектов.

В силу сложности самой задачи по автоматизации аудиторской деятельности, эффективность применения программного обеспечения зависит в большей степени от его внедрения, обучения пользователей, адаптации разработок и методик аудиторской компании к новому программному продукту.

Литература:

1. Богданова Е. А., Кузнецов А. В., Макарова Л. М. Сравнительный анализ функциональных и технических возможностей отечественных программ по автоматизации аудиторской деятельности // Системное управление: электронное научное издание. — 2010. — № 1 (7). — 17 с.
2. Воронина Ю. С., Макарова Л. М. Организационные аспекты проведения аудиторской проверки с помощью компьютеров // Системное управление: электронное научное издание. — 2012. — № 1 (15). — 10 с.
3. Проскурина В. А. Аудиторская деятельность: проблемы автоматизации // Аудит сегодня. — 2012. — № 6. — с. 14–16.
4. Бездольная Т. Ю., Колесникова И. Ю., Меркулова Ю. С. Автоматизация аудиторской деятельности // Экономические науки. — 2012. — № 7. — с. 8–11.

Оценка современных программных продуктов автоматизации аудиторской деятельности

Макарова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент;

Скворцова Юлия Николаевна, студент

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

Для обеспечения качества предоставляемых услуг аудиторские компании должны реализовывать функции разработки процедур, документов, учетных форм, соответствующих действующим аудиторским стандартам, а так же

На этапе внедрения программного обеспечения пользователи могут столкнуться со следующими основными проблемами:

— отсутствие в составе аудиторской фирмы сотрудников, которым может быть поручена опытная эксплуатация программы;

— отсутствие в аудиторских фирмах формализованных методик аудита;

— частое непонимание того, что программа является помощником аудитору, а не его заменой, т. к. именно аудитор должен принимать решения по ходу проведения аудита, оценивать и выбирать формализованные средства;

— скрытое или явное сопротивление сотрудников появлению механизма контроля над работой каждого исполнителя, т. к. при работе с системами повышается прозрачность занятости и неэффективного использования рабочего времени.

Немаловажные проблемы в работе аудиторов создает ожесточающаяся конкуренция в аудиторско-консалтинговом бизнесе, которая заставляет компании уделять особое внимание поиску решений повышения эффективности деятельности, качества оказываемых услуг посредством применения специализированных программных средств.

В заключении хочется сказать, что перечень проблем стоящих на пути автоматизации все время пополняется, расширяется, а пути их решения, в свою очередь не отстают и адаптируются к современным условиям.

определять уровень существенности, аудиторский риск, величину выборки. Однако, даже выделение в штате аудиторской фирмы сотрудника, занимающегося исключительно данными вопросами не поможет решить проблем

связанных с обработкой большого объема данных, а также заполнения большого числа документов при планировании, проведении аудита и анализе полученных данных. В связи с этим, так или иначе, возникают вопросы автоматизации осуществляемых рутинных процедур аудита.

Поскольку аудит основан на выборочной основе, аудитор, для расчета оптимального объема выборки, должен прибегнуть к математической статистике и теории вероятности, что значительно усложняет расчеты. [4]

Осуществление автоматизированного аудита регламентировано стандартом аудиторской деятельности «Проведение аудита с помощью компьютеров» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11 июля 2000 г., протокол № 1). Согласно данному стандарту, аудитор, рассматривая возможность применения тех или иных аудиторских процедур, должен руководствоваться правилами (стандартами) аудиторской деятельности «Аудиторские доказательства» и «Аналитические процедуры» [1].

Отсюда следует, что аудиторская программа должна предлагать методику аудиторской проверки, полностью соответствующую аудиторским стандартам.

Еще одним требованием к аудиторской программе является возможность использования бухгалтерской базы клиента для построения выборки и анализа с целью экономии труда и времени аудитора. Программа должна содержать все необходимые бланки (рабочие документы аудитора) для документирования проделанной работы. Желательно, чтобы программа имела дружественный интерфейс и не требовала особых знаний в области программирования, а также имела понятный алгоритм работы. [4]

Программное обеспечение автоматизированного аудита основано на двух видах программ — это пакетные и целевые программы.

Пакетные программы — это комплекс программ общего назначения. Данные программы обеспечивают выполнение широкого круга функций обработки, анализа данных, а также подготовку и печать отчетов.

Целевые программы предназначены для выполнения аудиторских заданий в определенных ситуациях. Данные программы составляются аудиторами, либо организацией-клиентом по согласованию с аудиторской фирмой.

При проведении автоматизированного аудита используются следующие группы программ [10]:

- офисные программы;
- справочно-правовые системы;
- бухгалтерские программы;
- программы финансового анализа;
- специальное программное обеспечение аудиторской деятельности.

Офисные программы представлены табличными процессорами, системами управления базами данных, а также текстовыми процессорами.

В целях вычисления выборки в аудиторских расчетах используются статистические методы. Функции регрессионного анализа, анализа временных рядов, сглаживания

реализованы в табличных процессорах, таких как «MS Excel», «Gnumeric», «LibreOffice Calc» и др., что объясняет их широкое использование в аудите.

Однако, в случае более серьезных расчетов, в аудите используются специализированные статистические пакеты общего назначения, реализующие набор различных статистических методов, позволяющих выполнять обмен с наиболее распространенными системами управления базами данных (СУБД). Данные пакеты имеют также возможность графического представления, удобный для пользователей интерфейс. Наиболее распространенными из них являются «Statistica», «SPSS Statistics», «STADIA». [9]

Справочно-правовые системы (СПС) необходимы в процессе осуществления аудита в качестве правовой поддержки и источника правовой информации аудитора. СПС представляет собой систему юридически обработанной и оперативно обновляющейся правовой информации в сочетании с поисковыми и иными сервисными программными инструментами.

СПС, функционирующие в России представлены следующими группами [10]:

- негосударственные СПС массового тиражирования;
- малотиражные негосударственные СПС;
- государственные СПС.

Негосударственные СПС массового тиражирования представлены такими известными СПС как «КонсультантПлюс» (АО «КонсультантПлюс»), «ГАРАНТ» (НПП «Гарант-Сервис»), «Кодекс» (ЗАО «Информационная компания «Кодекс»). Данная группа, пожалуй, является наиболее распространенной и применяемой из всех вышеуказанных.

Малотиражные негосударственные СПС представлены СПС «ЮСИС» (юридическое информационное агентство INTRALEX), «Юристконсульт», «Референт II» и др.

Государственные СПС представлены СПС «Эталон» (НЦПИ при Министерстве юстиции РФ), НТЦ «Система».

Бухгалтерские программы при проведении автоматизированного аудита служат объектом проверки. Так, проверяется правильность и законность используемой в процессе учета программы и ее применение (проверка алгоритмов). Представителями здесь являются «1С» (серия программ «1С: Бухгалтерия»), «АйТи» (семейство «БОСС»), «Атлант-Информ» (серия «Аккорд»), «Галактика-Парус» (серия программ «Галактика» и «Парус»), «ДИЦ» («Турбо-бухгалтер») и многие другие.

Программы финансового анализа используются в аудите для оценки финансового состояния предприятия на настоящий момент, и тенденций его развития на перспективу. На основе данных программ разрабатываются прогнозы развития бизнеса клиента, что позволяет предпринять ему наиболее выгодные стратегические управленческие решения и осуществить оценку привлекательности того или иного проекта.

Представителями данных программ являются «Audit Expert», «ФинЭкАнализ», «Ваш финансовый аналитик» и др.

Таблица 2. Стоимость программных продуктов в области автоматизации аудита

Программный продукт:	IT Аудит: Аудитор	Audit XP «Комплекс аудит»	ЭкспрессАудит: ПРОФ
Стоимость минимального комплекта для юридического лица, без НДС	12 500	17 750	25 400

Специальное программное обеспечение аудиторской деятельности разрабатывается аудиторскими организациями для осуществления различных аудиторских задач. Существует три подхода к организации данных программ:

— первый подход кроет в себе наибольший риск, здесь используется набор текстов (рабочих таблиц), сводящихся к выбору ответа «да/нет» (тестовый режим), бухгалтерская же информация клиента игнорируется;

— второй подход требует значительного времени на ввод бухгалтерской информации клиента, программа ориентирована на первичную бухгалтерскую информацию синтетического и аналитического уровня;

— третий подход объединяет в себе предыдущие подходы. [10]

Краткий обзор используемых в настоящее время специальных аудиторских программ представлен в таблице 1 на стр. 376.

Современные условия диктуют переход на автоматизированное осуществление функций аудитора, что значительно экономит трудовые затраты и время аудитора. Осуществление автоматизированного аудита базируется на обширном программном обеспечении, постоянно обновляющемся и совершенствующемся во времени. Все

рассмотренные выше специальные аудиторские программы разработаны российскими компаниями и широко применяются в настоящее время. Каждая из них в состоянии обеспечить эффективное осуществление аудита как внешнего, так и внутреннего (за исключением AuditModern, т.к. программа предназначена только для внутреннего аудита). Исходя из этого, при выборе программного продукта основным критерием является его стоимость. Так, стоимость вышерассмотренных нами продуктов на сегодняшний день представлена в таблице 2. По данным таблицы можно сказать, что наиболее доступными программными продуктами для компаний являются «IT Аудит: Аудитор» и Audit XP «Комплекс аудит».

В данной статье мы постарались детально разобрать используемое аудитором программное обеспечение, в целях раскрытия основных программных средств, позволяющих без лишних затрат труда осуществить аудиторские процедуры. Исходя из вышеуказанной информации, можно сделать вывод, что помимо знаний в области учета и аудита, аудитору необходимо в наши дни обладать знаниями в области автоматизированных программных средств и умело ими пользоваться на практике.

Литература:

1. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Проведение аудита с помощью компьютеров» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11 июля 2000 г., протокол N 1). - [Электронный ресурс]. — Режим доступа: справ.-правовая система «КонсультантПлюс»
2. Audit-it — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/software/auditing/202949.html>
3. Audit XP — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.auditxp.ru/products/reportaudit/possibility/>
4. А. Орлов Автоматизированный аудит — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.klerk.ru/persona/72585/>
5. Автоматизация аудита в программе IT Аудит: Аудитор — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.audit-soft.ru/>
6. Е. А. Богданова, А. В. Кузнецов, Л. М. Макарова сравнительный анализ функциональных и технических возможностей отечественных программ по автоматизации аудиторской деятельности - [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://sisupr.mrsu.ru/2010-1/pdf/bogdanova1.pdf>
7. Лаборатория аудита — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.docaudit.ru/programms/obligatory/ea_prof/about/
8. Программа AuditXP «Комплекс Аудит» — идеальное программное обеспечение для аудиторов и аудиторских компаний - [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.pcapital.ru/produkty/auditxp_kompleks_audit/
9. Шуремов Е.Л. Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита: учеб. пособие / Е.Л. Шуремов, Э.А. Умнова, Т.В. Воропаева — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.shurem.ru/main_dsp.php?top_id=583
10. Ясенев В.Н. Автоматизированные информационные системы в экономике: учеб.-методич. Пособие / В. Н. Ясенев. — Н.Новгород — 2007 г. — 439 с.

Таблица 1. Представители специального программного обеспечения аудиторской деятельности

Программа	Основная характеристика	Сфера применения	Описание	Основные модули	Базовые функции
IT Аудит: Аудитор	Разработчик: ООО Комплексное сопровождение бизнеса КСБ «Мастер-Софт» Актуальная версия: IT Аудит: Аудитор v4.2.0.1 Версии: IT Аудит: Аудитор Профессионал; IT Аудит: Аудитор Экспресс; IT Аудит: Методолог.	Внешний и внутренний аудит	Предназначена для автоматизации деятельности аудиторской компании по планированию и проведению аудиторских проверок. Позволяет подготовиться к прохождению контроля качества аудита; автоматически заполнять рабочие документы аудитора по данным «1С:Предприятие»; хранить все файлы рабочих документов по проекту.	— методика аудита; — подготовка программы аудита предприятия; — автоматическое заполнение рабочих документов; — выборочное исследование в программе аудита; — подготовка отчета аудитора; — внутренний контроль качества аудита [5].	— автоматизированный ввод данных из бухгалтерских программ и txt-файлов; — обработка отчетности других стран; — возможность использования собственных методик аудита; — осуществление функции контроля качества аудита; — формирование экспертных заключений по результатам аудита; — возможность создания аналитических отчетов; — автоматизированное формирование выборок [6].
Audit XP «Комплекс аудит»	Разработчик: «Гольдберг-Софт» Актуальная версия: Audit XP «Комплекс аудит» 2013.1.1.1.35 Версии: Audit XP «Аудит отчетности»; Audit XP «Трансформация в МСФО»; Audit XP «Рабочее место аудитора»; Audit XP «Рабочие документы аудитора».	Внешний и внутренний аудит	Программа органично сочетается в себе такие важные качества как удобство работы и многофункциональность, обеспечивает комплексную автоматизацию ввода и обработки информации на всех этапах проведения общего аудита, предлагает оригинальную методику проведения аудита, содержащую встроенные алгоритмы расчетов, планирования, формирования и анализа выборки, выбора видов выявленных нарушений и автоматического построения выводов по разделам аудита и итогового заключения.	— блок управления; — аудит отчетности; — стандартные процедуры; — финансовый анализ; — контроль качества; — блок методологии [3].	— автоматизированный ввод данных из бухгалтерских программ и txt-файлов; — возможность использования собственных методик аудита; — осуществление функции контроля качества аудита; — анализ ликвидности, рентабельности и безубыточности; — формирование экспертных заключений по результатам аудита; — возможность создания аналитических отчетов; — автоматическое заполнение аналитических таблиц по анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятий; — проверка корректности введенных исходных данных; — автоматизированное формирование выборок [6].

<p>Экспресс Аудит: ПРОФ</p>	<p>Разработчик: «Лаборатория аудита» Актуальная версия: «ЭкспрессАудит:ПРОФ» (версия 3.0) Версии: «Коммерческие и бюджетные предприятия»; «Строительство»; «Унитарные предприятия»</p>	<p>Внешний и внутренний аудит</p>	<p>Предназначен для решения полного цикла задач по проведению аудиторской проверки финансово-хозяйственной деятельности и бюджетного предприятия от этапа подготовки и планирования аудита до этапа формирования аудиторского заключения.</p>	<p>— центр планирования и проведения аудита (ЦППА); — мобильное рабочее место аудитора (МРМА) [7].</p>	<p>— автоматизированный ввод данных из бухгалтерских программ и txt-файлов; — возможность использования собственных методик аудита; — осуществление функции контроля качества аудита; — анализ ликвидности, рентабельности и безубыточности; — возможность прогнозирования значений показателей; — формирование экспертных заключений по результатам аудита; — возможность создания аналитических отчетов; — автоматическое заполнение аналитических таблиц по анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятий; — проверка корректности введенных исходных данных; — автоматизированное формирование выборок [6].</p>
<p>Audit Modern</p>	<p>Разработчик: АГК «Интегрированный Бизнес Сервис» Актуальная версия: «AuditModern» (версия 2.1.35) Версии: «AuditModern» для банков; «AuditModern» для предприятий</p>	<p>Внутренний аудит</p>	<p>В рамках повышения эффективности и качества внутреннего аудита предлагается решение по созданию методологической концепции Службы внутреннего аудита и контроля как «с нуля», так и на любой стадии развития Службы. При внедрении применяется методика по привлечению деятельности и регламентов Службы на качественно новый уровень с учетом опыта внутренних аудиторов ведущих компаний России и стран СНГ, а также в соответствии с международными профессиональными стандартами внутреннего аудита.</p>	<p>— планирование; — аудит; — коммуникации; — мониторинг; — методология; — инструменты.</p>	<p>— автоматизированный ввод данных из бухгалтерских программ и txt-файлов; — возможность использования собственных методик аудита; — осуществление функции контроля качества аудита; — возможность создания аналитических отчетов; — автоматизированное формирование выборок; — система позволяет выявить и рассчитать общую сумму убытков либо выгод (фактических и потенциальных) в целом для компании, по результатам найденных аудиторами решений и сделанных рекомендаций [2].</p>

Формирование оптимальной структуры капитала как фактор обеспечения финансовой устойчивости компании

Максимова Юлия Борисовна, студент

Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Проблема определения состава и структуры источников инвестиций известна в экономической литературе как проблема структуры капитала и является актуальной не только для российских компаний. Какова структура капитала организации и каково оптимальное соотношение в этой структуре собственных и заемных средств? Когда можно говорить об эффективном использовании капитала и на основе каких показателей должна оцениваться степень этой эффективности? Эти вопросы рассматриваются автором в статье. Особое внимание уделено рассмотрению таких базовых экономических понятий и взаимосвязей между ними как капитал, стоимость источника капитала, средневзвешенная и предельная стоимости капитала, структура капитала, финансовый леверидж, целевая и оптимальная структуры капитала, рыночная стоимость организации.

Ключевые слова: структура капитала, критерии оптимизации, рентабельность собственного капитала.

Formation of optimum structure of the capital as a factor of financial stability of the company

The problem of determination of the composition and structure of sources of investment is known in economic literature as a problem of the structure of the capital and is topical not only for Russian companies. What is the capital structure of the organization and what is the optimal ratio in the structure of own and borrowed funds? When can we speak about efficient use of capital and on the basis of what indicators should degree of effectiveness be assessed? These issues are considered in the article the author. Special attention is paid to consideration of such basic economic concepts and the relationships between them as capital cost source of capital, the weighted average and the marginal cost of capital, capital structure, financial leverage, target and optimal capital structure, the market value of the organization.

Keywords: capital structure, optimization criteria, profitability of own capital.

Страховая организация наряду с другими институтами (банками, биржами, инвестиционными фондами и др.) составляет органичный элемент финансовой системы общественного хозяйства. Принцип аккумулирования и последующего распределения значительных денежных потоков определяет состав и структуру капитала страховой компании. Финансовые ресурсы страховой организации в значительной степени представлены привлеченным капиталом, который некоторое время составляет группу временно свободных средств страховщика. Поэтому финансовый механизм страхования интересен с точки зрения использования таких привлеченных ресурсов в качестве источника инвестиций.

Кругооборот средств страховой организации не ограничивается осуществлением страховых операций, он усложняется постоянной вовлеченностью части средств в инвестиционный процесс. Это позволяет обозначить средства, находящиеся в обороте страховщика и используемые для проведения страховых операций и осуществления инвестиционной деятельности, как его финансовый потенциал.

В процессе операционной, финансовой и инвестиционной деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств

и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие — финансовое состояние организации, внешним проявлением которого выступает платёжеспособность.

Теория структуры капитала имеет широкую область практического применения, представляя собой основу выбора определенных стратегических решений для успешного финансового развития организации. Понятие «структура капитала» представляет собой соотношение заемного капитала организации (долгосрочного и краткосрочного) и всех форм собственного капитала организации, привлекаемых для решения своих долгосрочных задач.

Оптимальная структура капитала организации представляет собой такое соотношение использования собственных и заемных средств, которое обеспечивает максимальную рыночную оценку всего капитала, а, следовательно, и самой организации.

Практически все зарубежные и отечественные экономисты, рассматривающие проблему формирования структуры капитала организаций, отмечают, что значительная доля заемных средств в структуре капитала организации обусловлена эффектом финансового рычага. Действие

его проявляется в том, что организация, рационально использующая заемные средства, несмотря на их платность, имеет более высокую рентабельность собственных средств. Иными словами, финансовый рычаг представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого организацией капитала. Таким образом, в качестве оценочного показателя структуры капитала организации используется коэффициент финансового рычага, представляющий собой соотношение заемных и собственных средств организации.

Общая цена капитала компании представляет собой средневзвешенное значение цен каждого источника с учетом их удельного веса в общей сумме капитала фирмы:

$$W = \sum_{i=1}^n K_i \cdot d_i,$$

где K_i — стоимость i -го источника средств;

d_i — удельный вес i -го источника в общей сумме капитала.

Средневзвешенная цена капитала показывает сложившийся на предприятии минимум возврата средств на вложенный в деятельность фирмы капитал, или его рентабельность. Экономический смысл этого показателя в следующем: предприятие может принимать любые решения, в том числе и инвестиционного характера, если уровень их рентабельности не ниже текущего значения показателя средневзвешенной цены капитала.

Взвешивание может быть первоначальным или целевым. Первоначальное взвешивание основано на существующей структуре капитала, которая признается оптимальной и должна сохраниться в будущем. Первоначальное взвешивание может осуществляться по балансовой и рыночной стоимости источников.

Взвешивание по балансовой стоимости предполагает, что новое дополнительное финансирование будет осуществляться с использованием тех же методов, которые применялись предприятием для формирования существующей структуры капитала. По данной методике удельный вес каждого источника определяется делением его балансовой стоимости на балансовую стоимость всех долгосрочных источников капитала. Этот расчет позволяет оценить фактически сложившуюся структуру источников и связанные с ней расходы.

Но главная цель расчета средней цены капитала фирмы заключается не столько в оценке фактически сложившегося положения, сколько в определении стоимости вновь привлекаемой денежной единицы с последующим использованием его значения в качестве коэффициента дисконтирования при составлении бюджета капиталовложений. Для этого проводят взвешивание по рыночной стоимости источников капитала: рыночную стоимость каждого источника делят на общую рыночную стоимость всех источников. Этот метод является более точным по сравнению с предыдущим, так как учитывает реальную конъюнктуру фондового рынка и многие другие факторы.

Целевое взвешивание применяется в том случае, если предприятие хочет сформировать ту структуру капитала, которую оно считает оптимальной, т. е. запланированное соотношение собственных и заемных средств в общем объеме источников, которое должно сохраниться в течение длительного промежутка времени.

Цена отдельных источников формирования капитала фирмы и его структура постоянно изменяются под воздействием целого комплекса факторов, таких как внутренние условия деятельности фирмы и внешние, например, конъюнктура финансового рынка. Одним из внутренних факторов является расширение объема новых инвестиций, которые могут осуществляться за счет собственных или привлеченных средств. Первый источник более дешевый, но ограничен в размерах, второй — не ограничен, но его цена существенно колеблется в зависимости от структуры авансированного капитала. Изменение процентных ставок на финансовом рынке также приводит к изменению цены отдельных источников.

Поэтому вводится понятие предельной цены капитала, которая показывает цену последней денежной единицы вновь привлеченного фирмой капитала. Она рассчитывается на основе прогнозной величины расходов, которые предприятие понесет при воспроизводстве целевой структуры капитала в условиях сложившейся конъюнктуры фондового рынка. Предельная цена капитала увеличивается с ростом объемов привлеченных средств и изменений в структуре капитала фирмы.

Предельная цена капитала фирмы может оставаться неизменной, если увеличение капитала осуществляется главным образом за счет нераспределенной прибыли предприятия и при неизменной его структуре. Однако существует определенная критическая точка, в которой взвешенная стоимость капитала будет увеличиваться при привлечении новых источников и изменении структуры капитала. Она называется точкой разрыва (перелома) нераспределенной прибыли и находится по формуле

$$x = \text{НП} : \text{Уск},$$

где НП — нераспределенная прибыль;

Уск — удельный вес (доля) собственного капитала.

График предельной цены капитала с точкой перелома изображен на рис. 1.

Кривая, идущая вверх, показывает, что график предельной цены капитала предприятия растет, отражая положительную зависимость между увеличением капитала и его ценой.

Однако следует отметить, что если цена заемных источников остается на прежнем уровне и структура капитала не меняется, то чисто теоретически предельная цена капитала предприятия может остаться неизменной.

В 1976 г. М. Миллер разработал модель, показывающую влияние заемного финансирования на стоимость фирмы с учетом налогов на физических и юридических лиц. В расчет были приняты налог на личный доход от владения акциями (T_s) и налог на личный доход от предоставления займов (T_d).

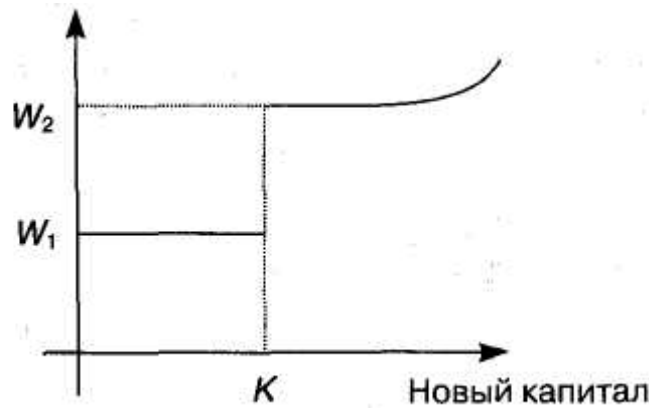


Рис. 1. Изменение предельной цены капитала: K — точка, в которой полностью исчерпана нераспределенная прибыль; W_1 и W_2 — старая и новая предельная цена капитала фирмы

Основные положения теории структуры капитала Модильяни-Миллера подвергаются критике как со стороны ученых, так и со стороны практических работников. Главным ее недостатком является несоответствие большинства теоретических допущений реальной ситуации, складывающейся на рынке. Так, в этих моделях не учитываются брокерские затраты, затраты, связанные с финансовыми затруднениями, агентские издержки, реальное состояние рынка и др. Вызывает сомнение и вывод о стопроцентном использовании заемного капитала с целью максимизации стоимости фирмы, которое вряд ли может быть осуществлено на практике.

Это привело к появлению компромиссных моделей, учитывающих многие из недостатков предыдущей модели.

Затраты, связанные с финансовыми затруднениями представляют собой дополнительные затраты предприятия, осуществляемые при возникновении угрозы его банкротства. Они выражаются в прямых и косвенных затратах банкротства. Прямые затраты банкротства представляют собой затраты вследствие порчи имущества, оплаты правовых услуг, административных расходов и др. К косвенным затратам относятся затраты на обеспечение специальных управленческих решений, связанных с финансовыми трудностями, затраты, связанные с действиями потребителей, поставщиков материалов и других контрагентов. Эти затраты достаточно велики и достигают иногда до 20% стоимости фирмы.

Таким образом, финансовые затруднения повышают цену капитала фирмы за счет увеличения ожидаемой доходности акционерного капитала и уменьшают стоимость фирмы.

Агентские затраты представляют собой расходы по обеспечению управления компанией и контроля за его эффективностью. Кроме того, существуют противоречия между интересами акционеров и владельцами облигаций; в результате последние могут наложить определенные ограничения на управляющих и нести конкретные расходы по контролю за их соблюдением. Это увеличи-

вает цену заемного капитала и уменьшает цену акционерного капитала, что снижает эффективность привлечения заемных средств. Оценка агентских затрат достаточно сложна и страдает определенным субъективизмом. Однако их необходимо учитывать при определении цены капитала фирмы.

Таким образом, оптимальная структура капитала находится в результате компромисса между достижением дополнительной экономии за счет налогов, обеспечиваемым путем привлечения заемных средств, и увеличением затрат, связанных с потенциальными финансовыми трудностями и агентскими расходами, вызванными ростом доли заемного капитала в общей структуре капитала.

Компромиссные модели могут использоваться при принятии решения о целесообразности привлечения заемных средств. Для принятия решения необходимо сопоставить ожидаемые затраты финансовых затруднений и агентские расходы с возможной суммой экономии средств на налогах, возникающей в результате привлечения заемных средств.

Так, предприятию с высоким уровнем риска, у которого выше вероятность финансовых затруднений и выше соответствующие им затраты, следует использовать заемный капитал в меньшем объеме, чем низко-рисковым предприятиям, которые могут привлекать заемный капитал в больших объемах. Естественным ограничителем здесь является величина налоговой экономии.

При использовании компромиссных моделей необходимо также учитывать тот факт, что фирмы, имеющие материальные активы, имеют больше возможностей привлекать заемные средства, чем компании, у которых преобладают нематериальные активы. Это связано с тем, что величина затрат на преодоление финансовых затруднений зависит не только от вероятности их наступления, но и от возможного ущерба, который определяется ценой активов предприятия (нематериальные активы обесцениваются быстрее, чем материальные).

Важное значение при выборе источников финансового обеспечения имеет размер ставки налогообложения

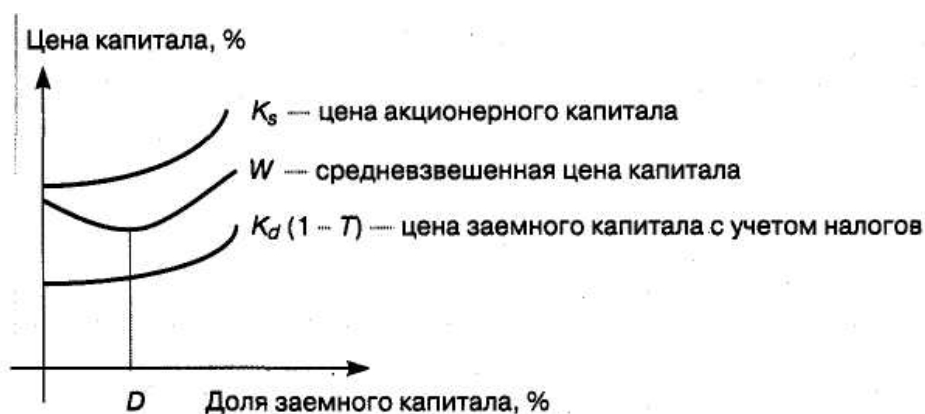


Рис. 2. Компромиссная модель заемного капитала

предприятия. Предприятия с высокой налоговой ставкой имеют и больший размер экономии при использовании заемного капитала, чем предприятия с небольшой ставкой, поэтому могут привлекать больше заемных средств.

Несмотря на свою привлекательность, компромиссные модели не всегда находят практическое применение для достижения целевой структуры капитала. Профессор Г. Дональдсон в 1960-е гг. на основе исследования практики формирования структуры капитала сделал вывод о том, что фирмы предпочитают финансировать свою деятельность преимущественно за счет нераспределенной прибыли и акционерного капитала. В случае нехватки средств для финансирования новых проектов фирма в первую очередь прибегает к займам и выпуску конвертируемых долговых обязательств, не выпуская новые обыкновенные акции. Таким образом, источники собственного капитала Г. Дональдсон разделил на две неравнозначные части: нераспределенная прибыль и новые обыкновенные акции, что противоречит компромиссным моделям.

Дальнейшее развитие компромиссные модели получили в трудах профессора С. Майерса, объединенных в теорию асимметричной информации структуры капитала. Суть данной теории заключается в том, что менеджеры компании лучше осведомлены о реальном состоянии дел и перспективах развития фирмы, чем ее акционеры и другие инвесторы, т.е. имеют больше информации. Это необходимо учитывать при разработке оптимальной структуры капитала фирмы. На практике эта теория реализуется путем ограничения выпуска новых обыкновенных акций по пониженным ценам и сохранения резервного заемного потенциала фирмы за счет высокой доли акционерного капитала и низкого уровня задолженности. Этот резервный потенциал может использоваться дополнительно для привлечения заемных средств в случае крайней необходимости.

Логика компромиссной модели может быть представлена в виде графика (рис. 2).

На рисунке 2 показано, что с ростом доли заемных средств цена акционерного и заемного капитала фирмы увеличивается, а средневзвешенная цена капитала

уменьшается до точки D , после чего она также начинает расти. Таким образом, в точке D стоимость фирмы максимизируется, что соответствует оптимальной структуре капитала.

Одной из центральных проблем современной теории структуры капитала является выбор факторов, определяющих решения организаций в области формирования той или иной структуры капитала. Исследование факторов структуры капитала организаций необходимо для более глубокого понимания мотивов такого выбора и обоснования стратегических планов организаций, а также для развития новых механизмов контроля со стороны собственников организаций.

Представленная на рис. 3 классификация факторов, влияющих на структуру капитала организаций, разделена на две группы — внутренние и внешние факторы. В основе классификации внутренних факторов лежат наиболее известные современные концепции структуры капитала организаций. Данная группа факторов полностью зависит от деятельности организации, характера принимаемых решений, ее финансовой стратегии, а, следовательно, поддается влиянию и изменению со стороны данной организации.

В ходе проведенного исследования выявлено, что согласно компромиссной концепции, суть которой заключается в том, что решение о выборе оптимальной структуры капитала определяется как компромисс между выгодами от налогового щита, возникающего при выплате процентов по заемному капиталу и издержками финансовых затруднений (или косвенными издержками банкротства), основными влияющими факторами являются: уровень налогообложения прибыли и уровень издержек банкротства.

Согласно концепции иерархии, в которой между внешними инвесторами и менеджерами организаций существуют информационные асимметрии, приводящие к тому, что организации предпочитают, прежде всего, внутренние источники (за счет собственных средств), и только потом внешние (займы и дополнительный выпуск акций), существенными влияющими факторами установлены: рентабельность активов, финансовая гибкость, доля основных

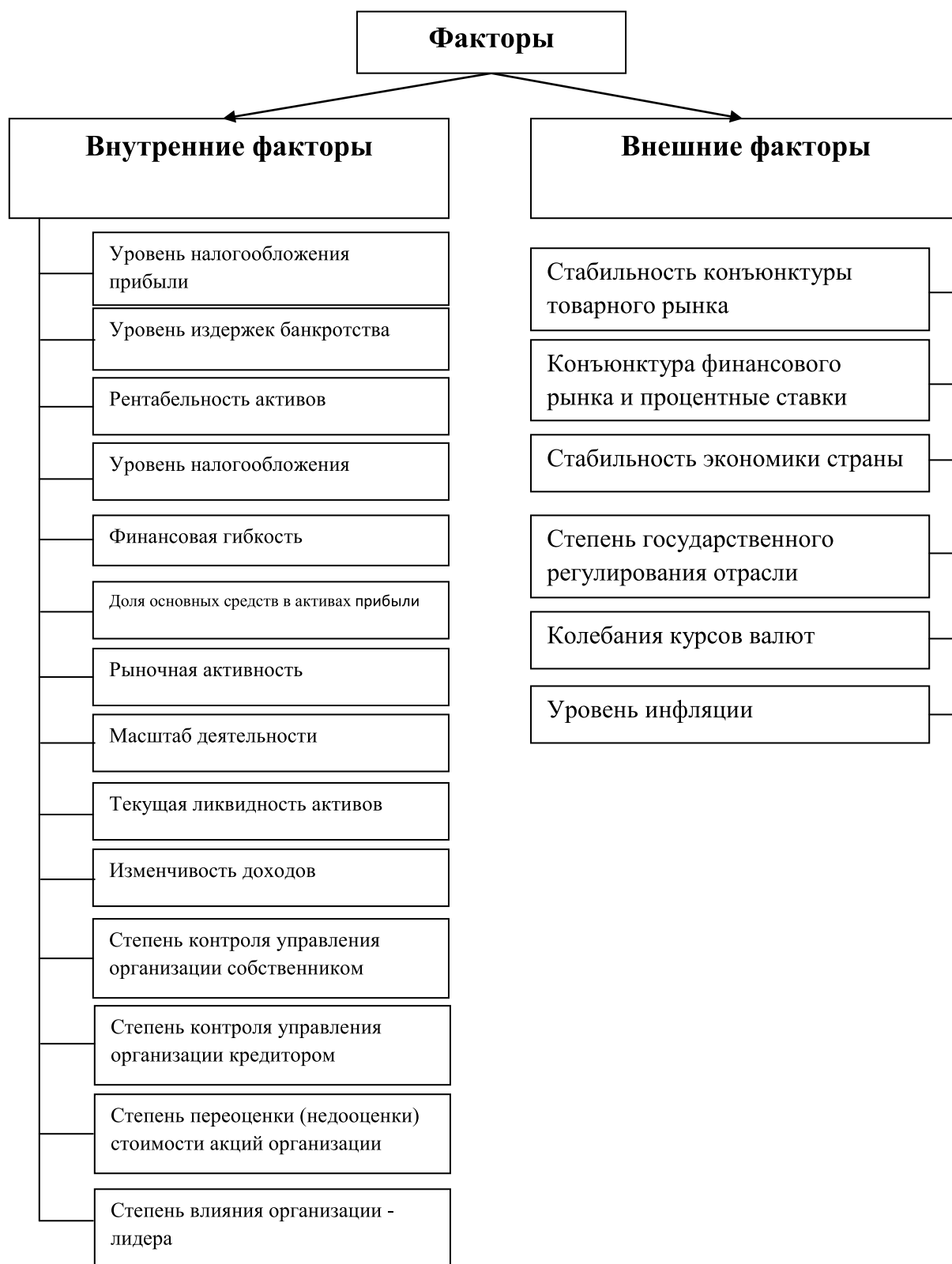


Рис. 3. Классификация факторов, влияющих на структуру капитала в страховых организациях

средств в активах, масштаб деятельности, текущая ликвидность активов, изменчивость доходов.

Согласно концепции отслеживания рынка, основная идея которой заключается в отслеживании положения дел на финансовом рынке и принятии определенных действий в связи с установившимся положением (в период,

когда рынок переоценивает акции организации, необходимо эмитировать как можно большее количество акций, а когда акции организации недооценены рынком, следует использовать долговое финансирование, при этом временно свободные денежные средства направлять на выкуп обыкновенных акций организации, обращающихся

на открытом фондовом рынке), значимыми факторами данной концепции являются: степень переоценки (недооценки) стоимости акций организации, степень влияния организации-лидера.

Концепция агентских отношений описывает как сами отношения, так и связанные с ними издержки, которые возникают в том случае, когда владельцы капитала (акционеры и кредиторы) передают права на принятие и реализацию управленческих решений наемным менеджерам, что создает потенциальный конфликт интересов, который приводит к снижению текущей рыночной стоимости организации и для решения которого можно использовать структуру капитала организации. Значимыми факторами в рамках данной концепции выступают степень контроля управления организацией собственником, степень контроля управления организацией кредитором.

Вторая группа факторов обусловлена внешней средой и не зависит от принимаемых решений со стороны организации. К подобным факторам необходимо приспосабливаться и корректировать свои действия в ходе финансово-хозяйственной деятельности.

Представленная классификация факторов, влияющих на решение менеджмента о выборе определенного соотношения заемного и собственного капиталов, способствует более глубокому осмыслению процесса формирования структуры капитала, пониманию мотивов такого выбора, а также обоснованию стратегических планов организаций.

На практике оптимизация структуры капитала фирмы является одной из наиболее важных и сложных задач финансового менеджмента. Оптимальная структура капитала представляет собой такое сочетание собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективное соотношение между коэффициентом рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости предприятия.

Особенности формирования капитала страховой компании не позволяют оптимизировать его структуру с помощью имеющегося инструментария. Это обусловлено следующими моментами:

— во-первых, в структуре капитала страховой организации преобладают страховые резервы, формирование и размещение страховых резервов регламентируется нормативными актами;

— во-вторых, требования к размеру и форме собственного капитала существенно отличаются от аналогичных требований хозяйствующего субъекта;

— в-третьих, у страховой компании зачастую отсутствует заемный капитал (банковские кредиты) или занимает небольшой удельный вес в валюте баланса;

— в-четвертых, в разделе «Обязательства» имеют место специфические для страхования статьи: депо премий по рискам, переданным в перестрахование, и кредиторская задолженность по операциям страхования, со-страхования, перестрахования, которые требуют иных подходов к управлению.

Сказанное позволяет сделать вывод, что принципы формирования капитала хозяйствующего субъекта и его использования, изложенные в литературе по финансовому менеджменту, мало применимы к формированию капитала страховой организации.

По этим же причинам оптимизация структуры капитала страховой организации по критериям максимизации уровня финансовой рентабельности с помощью эффекта финансового левериджа, минимизации его стоимости и уровня финансовых рисков не может быть осуществлена.

Процесс оптимизации структуры капитала осуществляется в несколько этапов.

На первом этапе проводится анализ капитала предприятия, основным содержанием которого является выявление тенденций динамики объема и состава капитала и их влияния на эффективность использования средств и финансовую устойчивость фирмы.

На втором этапе оцениваются основные факторы, влияющие на структуру капитала (как объективные, так и субъективные), что позволяет сформировать целевую структуру капитала в будущем.

На третьем этапе осуществляется оптимизация структуры капитала предприятия по критерию максимизации финансовой рентабельности собственного капитала, определяемого как отношение чистой прибыли к собственному капиталу. С этой целью определяется размер финансового риска и финансового рычага.

На четвертом этапе оптимизация структуры капитала фирмы проводится по критерию минимизации его стоимости, для чего определяется цена каждого элемента капитала и рассчитывается его средневзвешенная цена на основе многовариантных расчетов.

На пятом этапе осуществляется дифференциация источников финансирования различных составных частей активов предприятия по критерию минимизации уровня финансовых рисков. Существует три метода финансирования активов в зависимости от степени финансового риска: консервативный, умеренный и агрессивный. В зависимости от своего отношения к риску и политики фирмы менеджер выбирает соответствующий вариант.

На последнем, шестом этапе происходит формирование целевой структуры капитала, которая является максимально рентабельной и минимально рискованной. Затем на основе произведенных расчетов начинается работа по привлечению финансовых ресурсов и соответствующих источников.

Таким образом, формирование структуры капитала любых коммерческих организаций связано непосредственно с их финансированием. Определяя структуру капитала, оптимальную для конкретных экономических условий в конкретном временном периоде, финансовые менеджеры компании оценивают стоимость и цену привлекаемых источников финансирования, рассчитывают предполагаемые затраты и доходность вложений в развитие предприятия.

Оценка финансовой устойчивости страховщиков позволяет выявить важные количественные параметры деятельности, их сильные и слабые стороны, наметить пути решения возникающих проблем. При использовании методики оценки финансовой устойчивости страховщика необходимо выработать состав показателей. Чем шире набор показателей, тем надежнее и обоснованнее вывод о финансовом положении страховой компании. Однако множественность неравнозначных показателей затрудняет практическое использование методики.

В формировании рациональной структуры источников средств исходят обычно из самой общей целевой

установки: найти такое соотношение между заемными и собственными средствами, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости предприятия, т.е. максимизируется его рыночная стоимость. Процесс оптимизации структуры капитала предприятия осуществляется по определенным этапам. Для формирования рациональной структуры капитала необходимо проводить анализ эффективности использования капитала и рациональности его структуры.

Литература:

1. Диденко В. Ю. «Оптимизация структуры капитала и ее влияние на рыночную стоимость страховой организации» [Электронный ресурс] http://www.auditfin.com/fin/2009/3/03_08/03_08%20.pdf
2. Проскурин В. К. «Оптимальная структура источников финансирования предприятий» // Аудит и финансовый анализ, 2012 — № 3
3. Цена и структура капитала [Электронный ресурс] http://www.e-college.ru/xbooks/xbook144/files/course/Shohin_Glava_10.pdf
4. Шарикова О. В. «Особенности формирования структуры капитала российских организаций» [Электронный ресурс] http://www.fa.ru/dep/upanpk/dissertation_councils/referats/Documents/2013_04/автореферат%20Шарикова%20ОВ.pdf

Концепция маркетинга в формировании инновационных образовательных и производственных кластеров

Мастихина Анастасия Леонидовна, кандидат технических наук;
Косикова Юлия Адольфовна, кандидат экономических наук, доцент, профессор
Московский государственный университет пищевых производств

Тематике вопросов проблем формирования маркетинговых концепций профессорско-преподавательский состав Московского государственного университета пищевых производств посвящает свои научные разработки на протяжении последних 20 лет регулярно. Наиболее значительные из них выходили под авторством таких преподавателей как Тульская Н. С., Косикова Ю. А., Панченко Т. М. и др. [1–5]. В последние годы, здесь же, становятся перспективными для исследований и темы по кластеризации экономики, среди которых стоит отметить работы таких авторов как Савватеев Е. В., Рокотянская В. В., Еделев Д. А. и др. [6–14]. По мнению авторов не менее перспективным должна стать на сегодня и работа по исследованию фундаментальной проблематики и в вопросах концепции маркетинга в формировании инновационных образовательных и производственных кластеров. Важной для указанного вуза эта работа представляется и в рамках реформы системы высшего образования на современном этапе [15–17].

В 2012 г. в рамках Соглашения по хозяйственной тематике между МГУПП и Департаментом г. Москвы была

проведена работа по формированию инновационно-образовательного кластера «Технологии питания». Для определения предприятий из наиболее перспективных подотраслей пищевой промышленности для эффективного развития кластера, проводились многомесячные кабинетные и полевые маркетинговые исследования, на основе которых вырабатывались концепции управления маркетинговой деятельностью совокупности данных предприятий, которые планировалось, что войдут в указанный кластер. Основы проведения методик по таким разработкам закладывались в вузе в предыдущие года [18–25].

Первичные проработки по формированию списка потенциальных участников кластера на основе маркетинговых методик позволили избежать множества ошибок при последующей работе реализации работы кластера, которая также основывалась на методе проработки концепции маркетинга. Успешность проведенных мероприятий по нашему мнению может быть экстраполирована и на работу по формированию иных инновационных образовательных и производственных кластеров.

Литература:

1. Косикова Ю. А., Тульская Н. С. Анализ деятельности перерабатывающего предприятия в рыночных условиях// Экономика с/х и перераб предприятий. 1995. № 11
2. Косикова Ю. А., Тульская Н. С., Гончаров В. Д. Методические положения по организации маркетинга на перерабатывающем предприятии// АПК: экономика, управление. 1995. № 10–11
3. Панченко Т. М., Болдычева А. Г. Формирование цен на продукцию// Пищевая промышленность. 1991. № 11
4. Панченко Т. М., Тульская Н. С., Гончаров В. Д. Развитие маркетинга в пищевой промышленности и особенности его реализации// Пищевая промышленность. 1994. № 11
5. Панченко Т. М., Тульская Н. С., Большаков О. В. Маркетинг научно-технической продукции и концепция его управления// Пищевая промышленность. 1994. № 8
6. Скляренко С. А., Мاستихин А. А., Филиппова М. Г., Каппушева Ф. М. Оценка механизмов перспективного развития инновационно-образовательного кластера «Технологии питания»// Сборник научных трудов Sworld. 2013. Т.32. № 2. с. 24–27.
7. Мастихин А., Скляренко С., Каппушева Ф., Филиппова М. Инновационно-образовательный кластер, как эффективный механизм развития профессионального образования// РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2013. № 2. с. 321–324.
8. Скляренко С. А., Суворов О. А., Мастихин А. А., Филиппова М. Г., Каппушева Ф. М. Модели сотрудничества науки и производства в пищевой промышленности// Молодой ученый. 2013. № 7. с. 246–249
9. Савватеев Е. В. Разработка модели образовательного кластера как инструмента взаимодействия учреждений высшего и среднего профессионального образования и предприятий пищевой отрасли Москвы// Гуманитарные и социально-экономические науки. 2013. № 1. с. 70–76.
10. Еделев Д. А., Тарасов Н. А. Кластеризация регионального экономического пространства// Вестник Института дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». 2012. № 3. с. 5–10.
11. Рокотянская В. В. Императивы формирования модели взаимодействия образования и промышленного производства// Пищевая промышленность. 2013. № 2. с. 48–50.
12. Афанасьева Г. А. Теоретические основы кластерного взаимодействия образования, науки и производства на региональном уровне// Гуманитарные и социально-экономические науки. 2013. № 1. с. 77–81.
13. Нещадин А., Прилепин А. Городские агломерации как инструмент динамичного социально-экономического развития регионов России// Общество и экономика. 2010. № 12. с. 121–139.
14. Ноздрин Е. Интеграционные процессы в системе АПК (на примере молочной отрасли)// Логистика. 2013. № 6 (79). С. 35–36
15. Денисова О. П. Система мотивации профессорско-преподавательского состава как показатель качества образования в высшей школе// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2010. № 2. с. 179–184.
16. Еделев Д. А., Кантере В. М., Матисон В. А., Игнар С. Система подготовки кадров высшей квалификации для пищевой отрасли на основе рамок квалификаций // Пищевая промышленность. 2013. № 1. с. 26–30.
17. Еделев Д. А., Майорова Н. В. Экономические отношения и мотивы в развитии системы высшего образования// Вестник Института дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». 2012. № 4 (24). с. 91–97
18. Косикова Ю. А., Тульская Н. С., Шифман З. Б., Косован А. П. Практические рекомендации по проведению маркетинговых исследований хлебопекарного предприятия// Хлебопечение России. 1998. № 3
19. Косикова Ю. А., Тульская Н. С. Разработка стратегии маркетинга на хлебопекарных предприятиях// Тезисы докладов международного семинара «Хлеб — 99» — М.: Изд. комплекс МГУПП, 1999
20. Косикова Ю. А., Костенко А. В., Кикоть Т. А. Показатели конкурентоспособности отечественного сахара// Тезисы докладов научно-практической конференции «Экономические проблемы выхода из кризиса предприятий пищевой промышленности» — М.: Изд. комплекс МГУПП, 1999
21. Косикова Ю. А., Ноздрин В. А., Беленко Г. Н. Стратегия маркетинга для предприятий пищевой промышленности// Тезисы докладов международной научно-практической конференции «Индустрия продуктов здорового питания — третье тысячелетие (человек, наука, технология, экономика) — М.: Изд. комплекс МГУПП, 1999
22. Косикова Ю. А., Тульская Н. С., Карпунин В. В. Система оценки элементов микросреды кондитерских предприятий с позиций логистической цепочки// Сборник научных трудов «Экономические проблемы развития пищевой промышленности в третьем тысячелетии» — М.: Изд. комплекс МГУПП, 2001
23. Косикова Ю. А. Стратегии маркетинга для предприятий, занимающих различные позиции на рынке// Сборник научных трудов «Современные тенденции экономики, менеджмента и маркетинга в отраслях АПК» — М.: Изд. комплекс МГУПП, 2003

24. Нозрина Е. Формирование организационно-экономического механизма (на примере молочной отрасли)// Логистика. 2011. № 3. с. 54–56
25. Нозрина Е. Моделирование организационно-экономического механизма (на примере молочной промышленности)// РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2011. № 3. с. 394–398

Внедрение международных стандартов Базель III: плюсы и минусы

Медведева Ольга Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Внедрение международных стандартов Базель III в настоящее время для всех стран является актуальным вопросом, это касается и Российской банковской системы.

Мировой финансовый кризис 2007–2009 г. г. коснулся практически всех стран мира и в настоящее время мировая банковская система находится на стадии восстановления. Данный кризис нанес сильнейший удар по собственному капиталу коммерческих банков и привел к нехватке высоколиквидных активов.

Многие банки понесли значительные убытки, некоторые из них прошли санацию и реструктуризацию своих долгов, другие были ликвидированы. В результате произошедших событий, мировой кризис заставил регулирующие и надзорные органы усилить контроль над банковской деятельностью, ужесточить требования по расчету и соблюдению пруденциальных нормативов и внести корректировки в законодательные акты.

Над решением данной проблемы также занялся международный Базельский комитет по банковскому надзору, который в ноябре 2010 г. в Сеуле на саммите стран «большой двадцатки» одобрил третье базельское соглашение — Базель III.

Остановимся на понятии и функциях Базельского комитета.

Базельский комитет по банковскому надзору при Банке международных расчетов (англ. Committee on Banking Supervision of the Bank for international Settlements) был основан в г. Базель (Швейцария) в 1974 году президентами центральных банков стран «группы десяти» (G10). Членами комитета являются высокопоставленные представители центральных банков и органов финансового регулирования таких стран как, Аргентина, Австралия, Бельгия, Бразилия, Великобритания, Германия, Гонконг, Индия, Индонезия, Испания, Италия, Канада, Китай, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Россия, Саудовская Аравия, США, Сингапур, Турция, Франция, Швеция, Швейцария, ЮАР, Южная Корея и Япония [4].

Европейская служба банковского надзора, Европейский центральный банк, Европейская комиссия, Институт финансовой стабильности и Международный валютный фонд принимают участие в работе на правах наблюдателя.

Базельский комитет по банковскому надзору собирается четыре раза в год. Постоянно действующий секретариат

при Банке международных расчетов располагается в Базеле.

Основная задача Комитета — внедрение единых стандартов в сфере банковского регулирования. Комитет разрабатывает директивы и рекомендации для органов регулирования государств-членов. Эти рекомендации не являются обязательными к выполнению. Разработка директив и рекомендаций осуществляется в сотрудничестве с банками и органами регулирования всего мира и поэтому они используются не только в государствах-участниках Комитета, так например, работы по внедрению рекомендаций «Базель II» ведутся более чем в 100 странах. В Европейском союзе рекомендации Комитета также используются для взаимной интеграции государств-членов союза [5].

Основными документами Базельского комитета считаются:

1. Основные принципы эффективного надзора (1997 г., пересмотрены в 2006 г.).

2. Базель-I (введен в 1988 г), согласно которому капитал банка для регулятивных целей должен быть подразделен на две категории — капитал первого и второго уровня, а все активы банка для регулятивных целей разделяются на 5 групп в зависимости от степени риска.

3. Базель II (принят 26 июня 2004 года). Подход Базель II основан на трех компонентах: минимальных требованиях к капиталу (основа Базель I), процедурах надзора и рыночной дисциплине. Тем самым существовавший с момента принятия Базель I механизм расчета минимального уровня достаточности капитала, который уже доказал свою эффективность, был дополнен системой надзора и взаимодействия между банками и надзорными органами, а также широкой системой раскрытия информации [8].

4. Базель III (принят в декабре 2010 года), нормативы которого планируется ввести с 2013 по 2018 года. Основные изменения Базель III, по сравнению с Базель II, включены в расчет капитала банков, в пруденциальные требования к капиталу, в пруденциальные требования к ликвидности. Базель III также вводит дополнительные буферы капитала: консервационный буфер (резервный запас капитала в размере 2,5% величины риска, который вне периода стресса должен поддерживаться банком) и контрциклический буфер [7].

Коснемся более подробно Базеля III. Базель III является реакцией на глобальный финансовый кризис 2007—2009 г. г. года. Анализируя его причины, эксперты в качестве одной из основных причин выделяли провалы пруденциального регулирования деятельности финансовых посредников. В условиях углубления финансовой глобализации национальные стандарты организации, функционирования и регулирования деятельности финансовых посредников перестали отвечать современным требованиям.

Базель III значительно ужесточает требования к структуре и качеству капитала банка: вводятся новые минимальные требования к достаточности капитала первого уровня и его составляющей части — базового капитала, происходит постепенное прекращение признания в капитале гибридных инструментов, уточняется список регулятивных вычетов из капитала [6].

Базовый капитал первого уровня включает в себя обыкновенные акции (или их эквивалент для неакционерных компаний), а также нераспределенную прибыль и эмиссионный доход по обыкновенным акциям.

Далее в целях расчета базового капитала будут производиться регулятивные корректировки, такие как нематериальные активы, отложенные налоговые активы, прямые или косвенные вложения банка в обыкновенные акции и доли участия, собственные акции, приобретенные за счет банка, убыток, полученный в течение года, и другие вычеты. В результате минимальное значение базового капитала по стандартам Базеля III — 4,5%.

Базельский комитет допускает постепенное повышение требований к базовому капиталу (на усмотрение национального регулятора): 3,5% в 2013 году, 4% в 2014 году и 4,5% в 2015 году.

Необходимо отметить, что не все страны воспользовались этой опцией прогрессивного повышения требований. Например, Китай сразу ввел требования к достаточности базового капитала в размере 5%, а Индия — 5,5% [1].

Добавочный капитал первого уровня включает в себя: гибридные инструменты, удовлетворяющие единому критерию конвертации и списания на убытки и дополнительным критериям — таким как бессрочность, а также эмиссионный доход от инструментов, учитываемых в добавочном капитале, с учетом регулятивных корректировок. Например, участие в добавочном капитале дочерних обществ, субординированные кредиты, предоставленные дочерним обществам, и иные вычеты.

По сравнению с соглашениями Базеля I и II в Базеле III основная нагрузка по вычетам ложится на базовый капитал первого уровня. Базель III не ограничивает величину дополнительного капитала второго уровня величиной основного капитала первого уровня, а устанавливает минимальные требования к достаточности компонентов капитала на покрытие рисков.

Также допускается постепенное повышение требований к капиталу первого уровня: 4,5% в 2013 году, 5,5% в 2014-м, 6% в 2015 году.

Новыми стандартами предусматривается создание двух буферов капитала: буфера консервации (conservation buffer) и контрциклического буфера (countercyclical buffer range).

Основной целью формирования буфера консервации, «простой» надбавки к минимальным требованиям, является поддержание достаточности капитала на определенном уровне в целях покрытия убытков банка во время системного экономического спада. В целях поддержания буфера консервации банки будут ограничиваться в распределении прибыли (чтобы она направлялась в капитал).

Данный показатель будет увеличиваться с 2016 года на 0,625% ежегодно до достижения к 1 января 2019 года значения 2,5%.

Ограничение избыточной кредитной активности банков регулируется формированием контрциклического буфера.

Контрциклический буфер предназначен для сдерживания кредитной активности банков в периоды экономического подъема и стимулирования ее в периоды спада.

Важно отметить, что буферы капитала формируются из инструментов, удовлетворяющих критериям базового капитала первого уровня, т. е. инструментов, обладающих наибольшей способностью поглощать убытки [2].

Так же, по Базелю разработаны предложения по введению нового регулятивного показателя «leverage ratio» — это соотношение всех активов банка (без взвешивания на риск к его капиталу первого уровня). Минимальный показатель левеиджа предлагается установить на уровне 3% для капитала первого уровня:

Базель III для оценки стабильности банков вводит два норматива ликвидности: показатель краткосрочной ликвидности (Liquidity coverage ratio, LCR) и показатель чистого стабильного фондирования (Net Stable Funding Ratio, NSFR), которые должны стать внешними индикаторами устойчивости банков на случай возникновения кризисных проблем с ликвидностью.

Показатель краткосрочной ликвидности (или ликвидного покрытия) LCR, позволяющий оценить, располагает ли банк возможностями продолжать свою деятельность в течение ближайших 30 дней, представляет собой отношение ликвидных активов к чистому денежному оттоку.

Показатель чистого стабильного фондирования NSFR позволяет оценить ликвидность банка с временным горизонтом в 1 год. NSFR определяется как отношение имеющихся в наличии стабильных источников финансирования к необходимому объему стабильного финансирования. Этот показатель должен быть выше 100%. Надзорный орган вправе устанавливать дополнительные пороговые значения коэффициентов чистого стабильного финансирования, которые будут являться индикатором для применения соответствующих мер.

Так же изменения касаются расчета риска активов. Это увеличение требований по покрытию капитала по кредитным рискам контрагента (counterparty credit risk — CCR) по операциям с производными финансовыми

инструментами, сделками РЕПО и операциями по секьюритизации активов. Документ определяет подход к оценке данного вида риска через показатель CVA (Credit Value Adjustment). В отличие от кредитного риска по ссуде, CCR создает двусторонний риск убытков: рыночная стоимость данной транзакции может быть положительной или отрицательной в отношении каждой из сторон данной сделки, а рыночная стоимость является величиной неопределенной и может варьироваться с течением времени по мере изменения основополагающих рыночных факторов [3].

Также для вложений в секьюритизированные активы установлен коэффициент взвешивания 1250% (равно покрытию регулятивным капиталом на 100%) вместо вычетов из капиталов первого и второго уровня 50/50 согласно Базелю II.

Так же меняется расчет кредитного риска по требованиям к центральному контрагенту. В рамках стандартизированного подхода требования к ЦКА подлежат взвешиванию с коэффициентом не менее 2% (ранее не взвешивались вообще) [9].

Дополнительно (в рамках IRB подхода) увеличивается коэффициент корреляции (на 25%) для расчета кредитного риска крупных финансовых организаций (банки, брокеры/дилеры, страховые компании с активами более 100 млрд. долларов). По сути, это изменение требований к параметрам модели.

В настоящее время одиннадцать юрисдикций объявили о вступлении в силу банковских правил Базель III с 1 января 2013 г. К ним относятся: Австралия, Гонконг, Индия, Канада, Китай, Мексика, Саудовская Аравия, Сингапур, Таиланд, Швейцария, Южная Африка, Япония. ЦБ России отложил внедрение «Базеля III» до 1 января 2014 года. Ранее ЦБ намеревался перевести российские банки на «Базель III» с 1 октября. Банки же просили об отсрочке, ссылаясь на то, что российский регулятор опережает в этом вопросе европейские страны и США.

Литература:

1. Анисимова Ю.А. Модели хеджирования финансовых рисков на рынках электрической энергии (мощности) [Текст] / Ю.А. Анисимова, А.А. Аюпов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета — 2012 — № 3 (21).
2. Измутьева О.А. Сущность и понятие финансово-информационной среды коммерческой организации // Вестник «Вектор науки ТГУ». — 2011. — № 4 (18). — С. 206–210.
3. Коваленко О.Г. Организация политики управления привлеченными ресурсами как резерв роста ликвидности коммерческого банка // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. — 2012. — № 4. — С. 89–92.
4. Коваленко О.Г. Экономическое содержание активных операций и их значение в банковской деятельности // Проблемы современной экономики (II) / Международная научная конференция / Челябинск, 2012. — с. 87–93
5. Коваленко О.Г. Дефиниция понятия антикризисного финансового управления // Вестник ТИСБИ «Научно-информационный журнал». — 2009. — № 1 (январь-март) — С. 42–47
6. Курилов К.Ю. К вопросу определения финансового механизма управления, его содержания и основных элементов [Текст] / К.Ю. Курилов, А.А. Курилова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2012. — № 11. — С. 24–31.

Все выше перечисленные рекомендации Базеля III позволят повысить устойчивость банковской системы? На данный вопрос можно ответить двояко.

В нормальных условиях ведения бизнеса, когда банки способны оценить свои риски, для устойчивой работы банков необходим гораздо меньший уровень капитала. Но с другой стороны, если риски оценены неверно, то увеличение подушки безопасности, предписанное Базель III, будет явно недостаточным. Допустим, если розничный банк даже не работал с ипотечными кредитами, которые обрушили финансовую систему в 2007–2009 годах, то он легко может столкнуться с резким ростом процента невозврата кредитов [6].

Таким образом, Базель III защищает банковскую систему от небольших циклических рисков. Но необходимо отметить, что только циклических. Вряд ли он сможет защитить от системных кризисов, вроде кризиса или долгового кризиса в ЕЭС 2010 (Греция).

Минусами от введения новых нормативов являются.

Во-первых, банкам в ближайшие 8 лет может потребоваться до 1 триллиона долларов вливаний в акционерный капитал. Где они возьмут такие финансовые ресурсы в условиях очень медленного роста мировой экономики неизвестно.

Во-вторых, увеличение капитала означает, что увеличится стоимость этого капитала, т.е. банкам придется увеличить свои прибыли вдвое. А для увеличения прибылей банки будут вынуждены поднимать процент по кредитам. Рост процентной ставки будет небольшим, вряд ли более 0,25% в годовом исчислении, но даже рост процента по кредиту на такие пункты может плохо сказаться на нездоровой экономике [7].

В-третьих, банковскую систему, скорее всего, ждет череда слияний и поглощений, особенно это относится к ЕС. А слияния уменьшат число банков, конкуренцию в банковской сфере, и устойчивость системы (поскольку, чем меньше игроков, тем менее устойчива вся система) [10].

7. Макшанова Т. В. Рынок структурированных финансовых продуктов в России: современный этап и перспективы развития/ Т. В. Макшанова// Молодой ученый. — 2013. — № 3. — С. 258–262.
8. Медведева О. Е. Применение деривативов в реальном секторе экономики/ О. Е. Медведева// Вестник Сам-ГУПС. — 2011. — № 2. — с. 17а-24.
9. <http://ru.wikipedia.org>
10. <http://www.banki.ru>

Мотивация персонала

Минасян Саркис Санасарович, студент-магистрант
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

В нынешних условиях рыночной экономики одной из важнейших целей каждой страны является обеспечение должной конкуренции на рынке. Подобная политика вынуждает организации придерживаться такой стратегии, которая поможет предприятию приобрести стабильное положение, укрепить свои позиции и развиваться в условиях гибкой и динамичной конкуренции на рынке. Наряду с развитием, в таких условиях возникает объективная необходимость организации деятельности таким образом, чтобы позволить предприятию достичь максимальной производительности и прибыльности. Для обеспечения такого результата одной из важнейших проблем для организации является правильный выбор человеческих ресурсов и эффективное управление.

Каждая организация всегда стремится привлекать таких сотрудников, которые смогут достичь всех целей организации, наиболее эффективно используя умственные и физические возможности. При нынешней конкуренции, помимо привлечения таких профессионалов, для организации важнейшей проблемой становится и их удержание в рядах своего предприятия.

Сотрудники являются основой любой компании, особенно в эпоху возрастающей роли человеческого капитала. Исходя из вышесказанного, представляется необходимым изучить процессы управления персоналом, в частности, необходимость мотивирования персонала, методы и способы мотивации, разработки и внедрения новых механизмов и путей.

Для достижения этой цели, в данных условиях рыночной экономики и конкурентной среды организации внедряют как общеизвестные и традиционные, так и инновационные модели мотивации работников.

Мотивация, как и любой другой экономический термин, интерпретируется по-разному в различных научных изданиях.

Определение мотивации необходимо начать с разъяснения коренного слова — «мотив». Словарь Вебстера определяет термин «мотив» как то, что заставляет человека действовать. Таким образом, мотивация может быть определена как акт предоставления мотива, который послужит поводом для чьих то действий [1, 24].

В Оксфордском словаре это слово определяется как причина или причины по которым действуешь или ведешь себя определенным образом. [2] В бизнес-словаре мотивация определяется как внутренние и внешние факторы, которые стимулируют у людей желание и энергию, постоянную заинтересованность и готовность к работе, роли или теме, заставляющие приложить усилие, чтобы достичь цели. [3]

Мотивация проявляется от взаимодействия сознательных и бессознательных факторов, таких как интенсивность желания или степень необходимости, ценность вознаграждения или поощрения при достижении цели, ожидания личности. Эти факторы являются теми основными причинами, из-за которых сотрудник выбирает для себя определенный путь.

Экономическое понимание и определение термина мотивация позволит менеджерам более конструктивно подойти к управленческому процессу.

Человек становится мотивированным для достижения не только своей собственной личной цели, но и для выполнения организационных задач. Чем больше мотивирован персонал, тем больше шансов, на сформирование т.н. «корпоративной приверженности» и тем более он будет идентифицировать себя с организацией.

Профессоры Университета Рочестера Ричард Райан и Эдвард Деси согласны, что мотивированным означает, что человек намерен совершить конкретное действие [4, 54]. Авторы описывают мотивацию, как «основополагающие установки и цели, которые приводят к действию» [4, 54].

На данном этапе экономического развития и повышенной конкурентной среды, традиционные методы мотивирования персонала уже не соответствуют требованиям рынка. Современные экономисты предлагают использовать мотивацию персонала как основное средство для эффективного управления материальными, кадровыми и денежными ресурсами. Основной задачей для компании, использующей этот инструмент, является получение оптимальной отдачи от персонала, максимальное повышение прибыльности и эффективности предприятия. Исследования и практический опыт показывают, что тра-

диционные подходы к мотивации устарели, и существует объективная необходимость в разработке и реализации новых подходов.

Ограниченность или отсутствие эффективных мотивационных систем управления в предприятиях характерно для рыночной экономики развивающихся стран. Общеприняты два вида привлечения человека к выполнению определенной работы — принуждение и мотивация. Общеизвестным является то, что принуждение малоэффективно в решении задач управления и достижения результатов. Поэтому, особенно в последнее время, активно развивается мотивационный механизм [4,2].

Сегодня все больше и больше компании стремятся найти и усвоить те методы, которые позволят мотивировать сотрудников так, чтобы отдача была максимальной. Компании могли бы существенно повысить эффективность своей деятельности, если сотрудники имели бы непосредственный интерес к будущему компании. Некоторые важные потребности работников должны быть выполнены для того, чтобы добиться успеха на рабочем месте.

В экономической литературе рассматриваются различные теории мотивации, которые работодатели могут реализовать для обеспечения мотивированности сотрудников внутри компании. Самые популярные и обсуждаемые теории включают: иерархию потребностей Маслоу, двухфакторную теорию Герцберга, семь причин Аристотеля, а также различные виды мотивации. Все теории связаны между собой в том плане, что есть некоторые потребности, которые должны быть удовлетворены для достижения желаемых результатов. Каждый сотрудник в компании уникален в своем роде, что и требует применения различных управленческих методов.

Существует два конкретных типа мотивации: финансовые и нефинансовые. В рыночных условиях компании не всегда могут предоставить достаточное количество денежных средств для организации эффективной системы мотивирования ее сотрудников, поэтому важно понять и выявить те методы и инструменты, которые позволят менеджерам сделать, так чтобы их сотрудники чувствовали себя важными, не нарушая непрерывность денежного потока компании. Также необходимо, чтобы компания нашла оптимальный способ использовать оба метода параллельно для достижения наилучших результатов.

Для создания оптимальной мотивационной управленческой системы каждая компания должна пройти несколько этапов, которые представлены в схеме 1.

На первом этапе, компания устанавливает четкую цель, список задач, которые необходимо решить. Далее идет переподготовка управленческого персонала, которая, исходя из поставленной цели, в следующем этапе разрабатывает план социального развития, который будет включать в себя разные мероприятия (культурно-массовые, корпоративные и т. д.). В определенных условиях необходимо создать предпосылки — инфраструктуры, для обеспечения бесперебойной работы мотивационной системы персонала, что и является заключительным этапом подготовки мотивационной системы персонала.

Для повышения эффективности деятельности компании, принципиально важно чтобы работник полностью осознавал, что увеличение прибыли компании находится в прямой зависимости с его интересами. Дополнительная прибыль компании должна послужить средством вознаграждения персонала. Если высшая цель компании — увеличение прибыли, не достигнута, то цели всех сотрудников в основном, и каждого сотрудника в частности можно считать не достигнутыми. В этом и состоит один из важнейших принципов составления мотивационной системы персонала — баланс интересов.

Учитывая вышеизложенное, приходим к заключению, что уровень развития конкурентной среды на рынке и ее динамичный рост должны быть одним из основных факторов для осуществления правильной стратегии эффективной деятельности предприятия, придавая первоначальное значение кадровой политике и ее управлению. В этом значении организация постоянно должна вырабатывать новые модели мотивации сотрудников. Учитывая тот факт, что для каждой коммерческой организации главной целью является достижение максимальной рентабельности и прибыли, считаем, что в рамках осуществления кадровой политики, кроме материальной мотивации персонала, организация также должна стремиться к внедрению инновационных моделей мотивации. Подобные модели позволят повысить уровень вовлеченности сотрудников на работе, удовлетворить нематериальные потребности сотрудников, что в свою очередь будет способствовать эффективному осуществлению деятельности и получению максимальной прибыли.

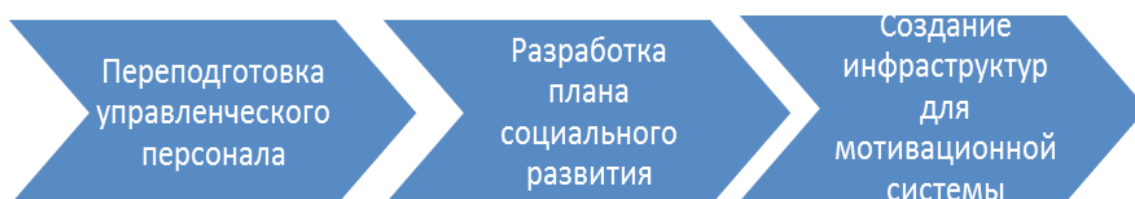


Рис. 1. Процесс подготовки мотивационной системы персонала

Литература:

1. Shanks, Nancy H. «Chapter 2». Management and Motivation. Jones and Barlett. 23–35. Print., NY
2. <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/motivation>
3. <http://www.businessdictionary.com/definition/motivation.html>
4. Ryan, R., and Edward L. Deci. «Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions». Contemporary Educational Psychology 25.1 (2000): 54–67. [Http://www.idealibrary.com](http://www.idealibrary.com). University of Rochester.
5. Предложение по совершенствованию системы нематериального стимулирования. Варданян И., Управление персоналом – 2005 – № 4, 1–2

Актуальные проблемы государственной поддержки развития малого предпринимательства в экономике региона

Насонов Владимир Викторович, аспирант
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

В современном мире роль малого предпринимательства в экономике стран огромна, а в регионах продукты экономической деятельности малого предпринимательства имеют существенную долю в ВРП.

В Российской Федерации до сих пор актуально стоит вопрос развития малого и среднего предпринимательства в условиях продолжающегося экономического и финансового кризиса, а также высокой монополизации региональных рынков. В настоящее время позиция «среднего класса» так и не получила своего дальнейшего развития в стране, что сказывается непосредственно на качестве выпускаемых на потребительский рынок товаров, работ и услуг вследствие рыночной монополистической конкуренции.

Рассматривая регион как экономическую подсистему в рамках всей экономики страны, для сегодняшних условий важным моментом в развитии экономики предпринимательства должны стоять новые задачи в развитии и поддержке малого бизнеса. Заглядывая вглубь экономической истории развитых стран мира можно констатировать экономический факт, что в период обвала кредитно-денежной политики, инфляционных шоков, наступления стагнации экономики, самым мобильным и гибким субъектом экономических отношений при изменении экономических условий был малый бизнес.

Причин к этому несколько:

- высокая мобильность факторов производства, то есть их высокая скорость функционального перераспределения по сравнению с крупным бизнесом;
- низкие издержки при реорганизации производства;
- короткий временной лаг при подготовке и создании нового продукта;
- малая вероятность перепроизводства в связи с изменившимся потребительским спросом.

В настоящий момент в экономике названный субъект рыночных отношений является самым мобильным в усло-

виях финансового и экономического кризиса. В связи с этим, вопрос развития и поддержки малого предпринимательства для государства должен стоять на первом месте.

Для получения положительного экономического эффекта роста показателей в экономике страны, и в частности экономики региона, должна проводиться актуальная государственная политика в области развития малого и среднего предпринимательства в соответствии с новыми наступившими экономическими условиями, представлять целый комплекс мероприятий правового, политического, экономического, социального, информационного, консультационного, образовательного, организационного характера, которые должны быть направлены на обеспечение получения высоких экономических показателей в регионе.

Вступление России в ВТО продиктовало новые ориентиры экономического развития страны, поэтому для малого бизнеса в составе экономики регионов встали новые задачи определения позиции в разделении труда. Не секрет, что основным фактором, влияющим на развитие малого бизнеса, является благоприятная конкурентная среда. В связи с тем, что международный рынок расширился с вступлением России в ВТО, для малого бизнеса поддержание конкурентоспособности в отношении продуктов производства иностранных и отечественных производителей стало еще актуальней.

Основными целями государственной политики в области развития и поддержки малого бизнеса стало важнейшей задачей, поэтому в целях создания благоприятной среды для малого предпринимательства органы государственной власти и местного самоуправления должны реализовать следующие задачи:

- создание конкурентной среды в экономике региона для малого и среднего бизнеса;
- ужесточение проведения антимонопольной политики;

— усиление мероприятий по проведению «протекционизма» для малого и среднего бизнеса в регионе;

— ужесточение проведения антидемпинговой политики;

— формирование новых профессиональных способностей людских ресурсов, как факторов производства, в целях соответствия их новым требованиям качества профессиональной подготовки для ведения экономической деятельности в условиях ВТО;

— создание и поддержание в требуемом состоянии инновационной инфраструктуры для малого предпринимательства в целях производства конкурентоспособной продукции.

Анализируя опыт развития малого предпринимательства в регионах страны, хочется отметить тенденцию недостаточного жесткого и своевременного проведения мероприятий по поддержанию конкурентоспособности малого предпринимательства со стороны региональных органов власти местного самоуправления.

Причинами такого негативного состояния в регионах являются:

— лоббирование интересов крупного бизнеса через органы государственной власти и местного самоуправления в регионе;

— не заинтересованность в прямой поддержке и недостаточное финансирование со стороны органов власти мероприятий по государственной поддержке малого бизнеса;

— коррупция;

— не достаточно полная и экономически обоснованная разработка целевых программ развития малого бизнеса в регионе;

— не своевременное, а подчас и не умелое применение механизмов регулирования экономики административными методами.

— не эффективное применение бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики в регионе.

В ходе краткого анализа причин, тормозящих развитие малого и среднего бизнеса в условиях ВТО можно определить основные мероприятия государственной поддержки малого предпринимательства в регионе. Для этого определим основные принципы построения системы государственной поддержки малого бизнеса в регионе, которыми должны стать:

— определение предметов ведения полномочий государственной поддержки малого бизнеса на федеральном, региональном и местном уровне;

— конкретная ответственность за создание благоприятной среды для малого и среднего бизнеса для всех уровней управления;

— непосредственное участие в разработке целевых программ представителей общественных организаций предпринимателей при обсуждении проектов, внесение своих предложений;

— анализ и приведение региональной нормативно-правовой базы в области развития малого бизнеса в свете

новых экономических условий после вступления России в ВТО;

— принцип своевременной и полной целевой «адресной» помощи в поддержке и развитии каждому субъекту малого предпринимательства;

— принцип информационной доступности для каждого субъекта малого бизнеса о порядке получения государственной поддержки;

Определив основные принципы управления развития и поддержки малого бизнеса, определим основные задачи в свете новых сложившихся экономических условий:

— провести анализ эффективности целевых региональных программ развития малого бизнеса;

— выявить основные положительные и отрицательные факторы, влияющие на развитие малого бизнеса в регионе;

— проанализировать и принять соответствующие меры по формированию новой инфраструктуры развития бизнеса в регионе;

— сформировать и проводить государственную политику в области развития малого и среднего предпринимательства в соответствии с новыми экономическими условиями;

— выявить скрытые источники дополнительного финансирования мероприятий поддержки малого бизнеса в рамках разработанных целевых программ развития малого предпринимательства;

— определить основные финансовые, экономические, социальные показатели развития малого бизнеса, а также характер развития инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективы на основе прогнозов социально-экономического развития региона;

— ввести организованные на уровне региона и на местах координационные штабы управления;

— провести мероприятия по организации консультационных пунктов в области налогов, бухгалтерского учета, права, технических вопросов в целях оказания субъектам малого предпринимательства консультационной помощи;

— разработать единую информационную систему в виде порталов в системе Интернет, а также с использованием иных средств СМИ;

— сформировать единую информационную систему в целях реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства.

Не маловажный вопрос, который более остро стоит перед малым бизнесом — это надлежащее обеспечение инновационной инфраструктурой субъектов малого предпринимательства в целях получения в производстве конкурентоспособной продукции. Проблема инновационной политики в отношении малого бизнеса в регионах страны в настоящий момент является злободневной. Выход на международный рынок, как субъекта экономических отношений в рамках ВТО с конкурентной продукцией является для малого бизнеса важнейшей задачей.

Не секрет, что в настоящий момент инновационная инфраструктура по эффективности развития в регионах желает быть лучшей. Эффективность развития и внедрения инноваций для малого предпринимательства зависит напрямую от качественного проведения в жизнь со стороны органов государственной власти и местного самоуправления политики развития инновационной инфраструктуры, которая напрямую зависит от взаимодействия региональных властей с инновационными компаниями, а также с научно-образовательными учреждениями.

Степень плотного взаимодействия, а также своевременность проведения мероприятий по развитию и введению инноваций для малого и среднего предпринимательства

в регионе является важным моментом в рамках построения региональной экономики в рамках экономического пространства ВТО.

Подводя итог краткому исследованию причин и реальной экономической обстановки развития и поддержки малого бизнеса в регионах необходимо отметить, что только эффективная, соответствующая реалиям экономических отношений в рамках ВТО инфраструктура развития и поддержки малого бизнеса в регионе поможет обрести конкурентоспособную и благоприятную экономическую среду для названных субъектов экономических отношений, что приведет в целом к экономическому росту всей экономики страны.

Литература:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
2. Указ Президента РФ от 04.04.1996 № 491 «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации»;
3. Постановление Правительства РФ от 17.03.2008 № 178 «О Правительственной комиссии по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства»;
4. «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года»/
<http://www.economy.gov.ru>

Проблемы влияния региональных факторов на развитие малого предпринимательства

Насонов Владимир Викторович, аспирант
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

Современные экономические условия, сложившиеся после вступления России в ВТО, накладывают для субъектов малого предпринимательства определенные сложности в порядке построения своей предпринимательской деятельности. Комплекс как положительных, так и отрицательных факторов в связи с расширением экономического пространства получил еще больший масштаб, что является существенным сигналом для малого бизнеса в порядке построения предпринимательской деятельности в регионе.

В соответствии со сложившимися международным, межрегиональным, территориальным разделением труда основные факторы, влияющие на развитие малого предпринимательства являются существенными для ведения бизнеса и получения прибыли субъектами малого предпринимательства.

Регион, как субъект Российской Федерации имеет определенные специфические экономические условия ведения предпринимательской деятельности для малого бизнеса. По своему географическому, природно-климатическому, ресурсному, положению факторы, связанные

с конкретным регионом, в котором ведется предпринимательская деятельность, будут иметь определенные различия. Но в силу ст.8 Конституции РФ в нашей стране гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поэтому многие основные факторы, напрямую влияющие на характер ведения предпринимательской деятельности малым бизнесом будут одинаковыми.

Перейдя к более конкретному описанию факторов, напрямую влияющие на эффективность ведения бизнеса малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями в регионе отразим наиболее существенные из них.

По степени влияния факторов на субъекты малого предпринимательства раскроем факторы, которые прямо воздействуют на экономические показатели малого предпринимательства в регионе, а именно:

- поставщики факторов производства;
- конечные потребители товаров, работ и услуг;
- конкуренты;
- органы государственной власти и самоуправления;
- средства массовой информации.

Казалось бы, что перечислен широко всем известный факторный перечень, непосредственно влияющий на ведение предпринимательской деятельности. Но если рассматривать перечисленные факторы более глубоко с точки зрения наименьшей защищенности в сфере конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства, то названные факторы более существенно влияют на них, чем на других участников рыночного оборота.

Рассматривая поставщиков факторов производства в настоящий период, когда финансовый и экономический кризис достиг своего апогея, проблема получения факторных доходов в виде прибыли, заработной платы, ссудного процента на капитал и ренты становится более злободневной для собственников названных ресурсов. Поэтому для малого предпринимательства в настоящий момент остро стоят вопросы привлечения инвестиций, предоставления средств производства в лизинг, выплаты достойной заработной платы людским ресурсам, высокой арендной платы за предоставление объектов недвижимости.

Учитывая спрос собственников на факторные доходы, субъектам малого предпринимательства очень сложно конкурировать с крупным бизнесом, что в свою очередь требует организации государственной поддержки в развитии малого и среднего предпринимательства в регионе.

Конечные потребители товаров, работ и услуг очень внимательно оценивают качество выпущенной продукции всеми участниками рыночного оборота, поэтому конкурентоспособность рынка товаров, работ и услуг в период расширения экономического торгового пространства после вступления России в ВТО стала для участников товарно-денежных отношений особо важной, а для малого бизнеса особо значимой. Для получения конкурентоспособной продукции малому бизнесу необходимо проводить масштабные операции по внедрению инноваций в производство своей выпускаемой продукции. Названные операции требуют больших капиталовложений, что подчас представляют для субъектов малого предпринимательства большие, а подчас не «подъемные» издержки. В целях создания благоприятной среды в регионе необходимо проводить региональную инвестиционную политику для субъектов малого предпринимательства с включением мероприятий инновационной поддержки в региональные целевые программы.

Третьим и очень серьезным фактором, влияющим на экономику малого предпринимательства являются конкуренты. Не секрет, что в настоящее время региональные рынки подвержены сильной монополизации, что представляет для малого бизнеса существенную угрозу. В свою очередь в регионах не всегда и в полном объеме проводится антимонопольная политика. Причин этому несколько:

- коррупция;
- не отработанные и малоэффективные целевые программы поддержки и развития малого предпринимательства в регионе;

- не эффективная антидемпинговая политика;
- слабая инновационная инфраструктура для поддержки малого бизнеса;
- неэффективная региональная законодательная база.

Органы государственной власти и местного самоуправления наделены полномочиями в законодательном порядке на проведение в регионе определенной экономической политики в соответствии со сложившимися экономическими условиями. Инструментами влияния на создание благоприятной среды в регионе для малого предпринимательства является созданная ими законодательная база, а также разработанные ими целевые программы развития и поддержки малого и среднего бизнеса в регионе.

От того, насколько жестко проводятся мероприятия по развитию и поддержке малого бизнеса в регионе зависит в целом судьба каждого индивидуального предпринимателя или организации, поэтому названный фактор является существенным для малого предпринимательства в регионе.

В связи с тем, что мы живем в настоящее время в информационном обществе, где информация, а конкретнее её полнота, своевременность имеет существенное значение для экономического оборота, роль средств массовой информации для развития предпринимательских отношений в регионе огромна. Информационная инфраструктура развития предпринимательских отношений в регионе должна предусматривать потенциальную возможность обеспечения предпринимателям в получении информационной поддержки для развития бизнеса. При этом информационная инфраструктура должна предусматривать:

- информацию о перечне мер социальной поддержки предпринимательства в регионе;
- аналитический обзор состояния регионального рынка, об организациях, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, условиях и о порядке оказания такими организациями поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства;
- о государственном и муниципальном имуществе, которое может быть передано в лизинг субъектам малого бизнеса.

Рассмотрев основные факторы прямого воздействия в регионе на ведение предпринимательской деятельности необходимо обратить внимание и на косвенные факторы.

Регион, как подсистема экономической структуры экономики страны имеет свои специфические условия ведения предпринимательской деятельности, а для субъектов малого бизнеса политическая, экономическая, социальная, техническая обстановка в каждом рассматриваемом регионе важна по многим причинам.

Политическая обстановка в стране и в частности в регионе имеет некоторое влияние на построение самого механизма предпринимательской деятельности малого биз-

неса. Интересы государственных деятелей на уровне региона и в свою очередь являющиеся представителями партий разного толка косвенно, а в некоторых случаях косвенно отражаются на порядке ведения предпринимательской деятельности малым бизнесом. Не секрет, что развитие экономик многих стран напрямую зависело и зависит от правящих политических партий.

В свою очередь, что касается экономической обстановки в стране, то сложившееся экономические условия в настоящий момент, когда экономика всех стран охвачена финансовым и экономическим кризисом, оказывают на малый бизнес в регионе существенное влияние. Многие вопросы построения экономики в субъектах Российской Федерации напрямую зависят от потенциальных возможностей каждого взятого региона в отдельности построить экономическую региональную систему с включением в неё определенных возможностей экономической поддержки малого предпринимательства, а в частности создания для них благоприятной экономической среды. При построении экономической модели поддержки и развития бизнеса в регионе необходимо предусмотреть все варианты оказания экономической помощи малому бизнесу, в сочетании с правильно построенной бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политикой.

Важным фактором, который нельзя не учитывать при оценке развития малого бизнеса в регионе — это социальный фактор. Людские ресурсы как фактор производства, конечные потребители на рынке товаров, работ и услуг и непосредственно сами предприниматели — все это представляет сложную социальную систему, определенный потенциал физического, умственного, духовного развития жителей региона, вследствие которого формируется определенный микроклимат ведения предпринимательской деятельности в регионе. При анализе социальной составляющей необходимо учитывать уровень образования, здоровья, семейное положение, демографическую ситуацию, уровень криминогенной атмосферы в регионе. На региональном уровне недооценивать социальную составляющую, непосредственно участвующую

в территориальном, межрегиональном разделении труда нельзя. Не маловажным моментом в развитии малого предпринимательства является степень вовлеченности в экономические отношения всех жителей региона, при этом необходимо определить их уровень мотивации в занятии предпринимательской деятельностью, выявить негативные моменты, препятствующие включению в предпринимательскую деятельность.

Еще немаловажным фактором в развитии предпринимательских отношений, особенно для малого бизнеса, является степень развития экономики региона в техническом аспекте. Названный фактор получил еще большее влияние в связи с усилением на международном рынке конкуренции после вступления России в ВТО. Как правило, самый незащищенный участник рыночных отношений в вопросе технологического или инновационного развития является малый бизнес. Поэтому необходимо в рамках сложившихся экономических отношений в регионах, в связи с вступлением России в ВТО усилить меры государственной поддержки в сфере технического, инновационного обеспечения предпринимателей в целях создания высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции, выпускаемой на внутренний и международный рынок субъектами малого предпринимательства. Для этого необходимо уделить большее внимание в создании организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого бизнеса, в том числе технопарков, технико-внедренческих и научно-производственных зон, оказать содействие в патентовании изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и селекционных достижений и других продуктов интеллектуальной собственности.

Подводя итог краткому анализу основных региональных факторов развития малого бизнеса необходимо отметить важную деталь в механизме государственной поддержки предпринимательства, что от своевременной государственной поддержки малого бизнеса в целом будет зависеть эффективность механизма развития региональной экономики в целом.

Литература:

1. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»;
2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
3. «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года» (утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15.02.2006 N 1);
4. «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года»/
<http://www.economy.gov.ru>

Перспективы развития производства продукции растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях Черкасской области

Николаевская Виктория Викторовна, соискатель
Уманский национальный университет садоводства (Украина)

Постановка проблемы. Положительными изменениями в производственном процессе сельскохозяйственных предприятий должно стать широкое внедрение в производство инновационных технологий и новейших разработок, которые послужат катализатором повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий, способствовать повышению урожайности культур, качества продукции, дадут возможность снизить издержки производства. Такой инновацией может быть внедрение энергосберегающих технологий, использование которых практикуют уже десятки лет во многих странах мира и получают положительные результаты. При этом перспектива энергосберегающих технологий заключается не только в повышении экономической эффективности производства, но и в экологизации производственных процессов, а также природном восстановлении почвы.

Анализ последних исследований и публикаций. Внедрение и использование новейших разработок в области растениеводства исследовали такие ученые как С. Володин [1], В. Дудар [2], А. Ермаков [3], В. Ещенко [4], А. Лапко [5], Т. Олейник [6] и другие.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Весьма актуальным сегодня является решение основных проблем развития сельскохозяйственных предприятий как за счет использования инновационных технологий и техники, так и путем совершенствования организационно-экономического механизма государственной поддержки инновационной деятельности.

Цель статьи. Главной целью этой работы является определение перспектив производства продукции растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях на основе внедрения инновационных технологий.

Изложение основного материала. Проведенный нами анализ деятельности сельскохозяйственных предприятий Украины Черкасской области говорит о стабильности развития отрасли растениеводства в регионе. При этом наблюдается отрицательная тенденция применения устаревших затратных технологий и техники на предприятиях. Крымским институтом агропромышленного производства Национальной академии аграрных наук (НААН) Украины спрогнозирована средняя экономическая эффективность применения минимальной и «нулевой» технологии обработки почвы в Украине [7]. Поэтому на основе существующих расчетов можно определить темпы освоения данных технологий сельскохозяйственными предприятиями Черкасской области. Установлено, что площади сельскохозяйственных угодий, обрабатываемых по No-till технологии, ежегодно увеличиваются на 1,6%, а по Mini-till — на 3% (рис. 1).

Важно также определить экономический эффект от внедрения ресурсосберегающих технологий в сельскохозяйственных предприятиях Черкасской области в перспективе. Для проведения расчетов возьмем значение экономии затрат на 1 га, предложенное учеными НААН Украины (табл. 1).

Учитывая тенденции расширения площадей ресурсосберегающих технологий, можно определить, что к 2020 году площади сельскохозяйственных угодий, обрабатываемых по минимальной технологии, возрастут до 343,3 тыс. га, а по No-till — до 190,7 тыс. га. В таком случае экономия затрат в сельскохозяйственных предприятиях при производстве продукции отрасли растениеводства в 2020 году составит 68,66 млн. грн. и 123,96 млн. грн. при минимальной и «нулевой» технологиях соответственно.

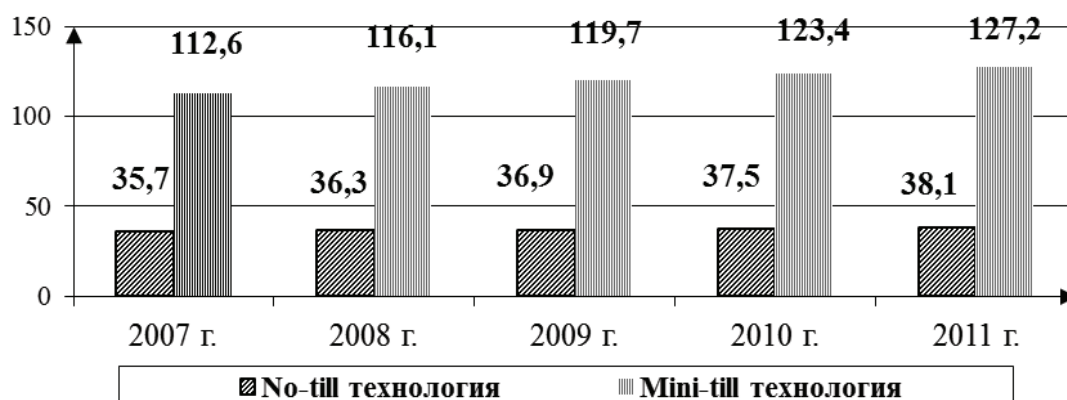


Рис. 1. Динамика применения ресурсосберегающих технологий в Черкасской области, тыс. га

Таблица 1. Прогнозные показатели экономической эффективности применения технологий минимальной и нулевой обработки почвы в сельскохозяйственных предприятиях Черкасской области

Показатель	2010 г.	2015 г.	2020 г.
Mini-till			
Площадь, тыс. га	123,4	152,6	343,3
Экономия на 1 га, грн.	200	200	200
Всего, млн. грн.	24,68	30,52	68,66
No-till			
Площадь, тыс. га	37,5	89,0	190,7
Экономия на 1 га, грн.	650	650	650
Всего, млн. грн.	24,38	57,85	123,96
Всего экономии, млн. грн.	49,06	88,37	192,62

Таблица 2. Сильные и слабые стороны потенциала инновационно-инвестиционного развития производства продукции растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях Черкасской области

Сильные стороны	Слабые стороны
Выгодное географическое положение	Высокая степень износа основных средств
Климатические условия и экологическая ситуация в регионе	Значительная энергоёмкость производства
Значительный интеллектуальный и кадровый потенциал, необходимый для развития отрасли	Низкий социокультурный уровень жизни сельского населения и высокая степень консерватизма
Хорошая ресурсная и сырьевая база	Низкий уровень государственной поддержки инновационной деятельности предприятий
Эффективная работа научно-исследовательских учреждений и институтов	Нестабильная экономическая и политическая ситуация
Возможность производства по конкурентоспособным ценам	Риски, связанные с кредитованием и особенностями производства
Достаточное количество потребительских рынков	Доступность материальных и трудовых ресурсов
Доступ к информации и возможности ее использования	Ограниченные маркетинговые возможности
Наличие потенциальных конкурентов в регионе	Высокие цены на инвестиционные ресурсы
Доступ к зарубежным инновациям	Ограниченный доступ к внешним источникам инвестиций
Соответствие нововведений приоритетам государства	Ограниченные возможности импорта продукции
Возможности	Угрозы
Повышение экономического развития страны	Инфляция и диспаритет цен
Достижение социально-политической стабильности	Возникновения трудностей при заключении договоров с поставщиками и потребителями
Выход на новые рынки сбыта	Отрицательная демографическая и экологическая ситуация
Расширение и воспроизведения производства	Замедленный темп роста рынка
Вертикальная интеграция	Социально-политическая нестабильность государства
Возможность создания кластерных объединений и кооперативов	Зависимость от природно-климатических условий

Анализ сильных и слабых сторон развития сельскохозяйственных предприятий Черкасской области показывает, что существует значительное количество положительных факторов, влияющих на процесс производства, однако их в основном нейтрализует финансовая ограниченность, низкий уровень государственной поддержки инновационной деятельности, а также нестабильность экономической и политической ситуации как в регионе, так и в стране в целом (табл. 2).

При этом особое внимание следует уделить государственной поддержке развития инноваций, а именно этапам их проведения (рис. 2). Также, особое внимание следует уделить осуществлению контроля за каждым из этапов, что позволит эффективно управлять этим процессом в целом. Важно, чтобы реализация государственной поддержки производства сельскохозяйственной продукции проводилась как на уровне законодательной базы, так и на уровне инновационно-инвестиционных проектов.



Рис. 2. Этапы реализации государственной поддержки инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий

Инвестиционными приоритетами сельскохозяйственного производства Черкасской области целесообразно назвать направления, требующие государственной поддержки:

- разработка оптимизационной модели развития с целью содействия комплексному освоению новых технологий сельскохозяйственными предприятиями в процессе производства продукции растениеводства;
- поддержка органических «зеленых» хозяйств, инновационное развитие которых будет способствовать повышению объемов производства сельскохозяйственной продукции высокого качества и выход этих предприятий на мировой продовольственный рынок;
- поддержка элитного семеноводства и использование сельскохозяйственными предприятиями высокоурожайных новейших сортов с целью повышения эффективности производства продукции растениеводства;
- содействие производству рапса за счет рационального размещения посевных площадей под культурой в системе севооборота и применения современных технологий ее выращивания с целью повышения эффективности производства и переработки полученной продукции на кормовую белок, биотопливо, растительные жиры и т. д.;
- поддержка производства продукции животноводства для формирования племенной базы и использования сельскохозяйственными предприятиями высокопродуктивных пород животных;
- создание служб контроля качества и сертификации отечественной сельскохозяйственной продукции для осу-

ществления подготовки аграрных предприятий к выходу на европейский продовольственный рынок;

- поддержка экономически важных программ развития отечественного сельского хозяйства и содействие максимально-эффективной их реализации на территории Украины.

Для того чтобы повысить инвестиционную привлекательность отрасли растениеводства и сельского хозяйства в целом, необходимо повысить инвестиционный имидж Черкасской области. Такие действия заключаются в: повышении финансовой стабильности сельскохозяйственных предприятий; стимулировании процесса технически-технологического переоснащения производства; развитии системы страхования посевов от неблагоприятных погодных условий и стихийных бедствий; создании прогрессивного регионального инвестиционного законодательства, системы микрокредитования малых предприятий; освоении современных кредитно-инвестиционных механизмов (лизинга, франчайзинга, венчурного инвестирования); стимулировании развития аграрной науки.

Для достижения определенных целей органам государственной власти необходимо реализовать ряд приоритетных задач:

- сформировать конкурентоспособность отечественных сельскохозяйственных предприятий на внешних рынках за счет увеличения производства конкурентоспособной и органической продукции;

— ввести политику стимулирования маркетинговой кооперации и политику государственной поддержки эк-спорта путем совершенствования работы внешнеэко-номических структур, заключения долгосрочных согла-шений, проведения целевых исследований и т. п.;

— стимулировать преобразования национальных про-изводственных компаний в транснациональные для того, чтобы обеспечить долгосрочную перспективу присутствия Украины на мировом аграрном рынке;

— создать условия для роста инвестиций в сельскохо-зяйственные структуры;

— расширять возможности транспортной инфраструк-туры;

— способствовать развитию геоинформационных цен-тров для обеспечения соответствующей информацией производителей сельскохозяйственной продукции;

— способствовать развитию производства сельскохо-зяйственной продукции и продуктов питания соответствую-щего качества.

Выводы. Чрезвычайно важным фактором обновления сельскохозяйственного производства является изменение технологии или ее модернизация. Многие отечественные и зарубежных ученые склоняются к положительному вли-янию технологий минимизации обработки почвы. На основе проведенных исследований, сопоставления преимуществ и недостатков производственного процесса передовых предприятий-новаторов Черкасской области, можно отме-тить, что отечественное производство продукции отрасли растениеводства зависит в первую очередь от внедрения инновационных технологий, а также организационно-эко-номических факторов, среди которых не малую роль играет государственная поддержка и законодательная база.

Литература:

1. Володін С. А. Інноваційний провайдинг на науковому аграрному ринку / С. А. Володін // Економіка АПК. — 2006. — № 8. — С. 9–20.
2. Дудар В. Т. Ефективність інноваційного розвитку агро-промислового виробництва: [монографія]. / В. Т. Дудар, А. В. Шумський, Б. О. Язлюк. — Тернопіль: Астон, 2013. — 260 с.
3. Єрмаков О. Ю. Інноваційно-інвестиційне забезпечення виробничої діяльності сільсько-господарських підпри-ємств: Монографія // О. Ю. Єрмаков, А. А. Гребеннікова. — Ніжин: Видавець ПП Лисенко М. М., 2011. — 140 с.
4. Єщенко В. О. Обробіток ґрунту та наукові основи його мінімізації / В. О. Єщенко, А. Ф. Головчук, В. А. Слаута, М. В. Калієвський; За ред. В. О. Єщенка. — Умань: Ви-во «Сочінський», 2011. — 308 с.
5. Лапко О. О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання: [монографія] / О. О. Лапко. — К.: ІЕП НАН України, 1999. — 254 с.
6. Олійник Т. І. Державна підтримка аграрного сектору економіки України / Т. І. Олійник // Економіка АПК. — 2009. — № 7.
7. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. — К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. — 182 с.

Характеристика бюджетных рисков:

экономическая сущность и мероприятия по их минимизации

Никулина Евгения Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой;

Федюшина Инна Геннадиевна, магистрант

Белгородский государственный университет

Риск является исторической и экономической кате-горией. Он возник на низшей ступени цивилизации и связан с появлением у человека чувства страха перед смертью. Как экономическая категория риск — это со-бытие (возможная опасность), которое может как прои-зойти, так и нет.

В отличие от неопределенности, риск — это субъек-тивная характеристика действия с точки зрения одного из его участников, отражающая возможность реали-зации неблагоприятных для него сценариев или послед-ствий.

Имеется множество и других определений риска. Риск как уровень финансовой потери, выражающейся [2, С, 7]:

- а) в возможности не достичь поставленной цели;
- б) в неопределенности прогнозируемого результата;
- в) в субъективности оценки прогнозируемого резуль-тата.

Риск трактуется и как любые (положительные или от-рицательные) отклонения параметров от математических ожиданий.

Нельзя не отметить, что влияние неопределённости и риска на бюджетный процесс растет с каждым годом,

в связи с чем возникает проблема анализа и изучения этих процессов, что осложняется недостаточным статистическим материалом по этим показателям и отсутствием четкого понимания того, что подразумевается под бюджетными рисками в отечественной экономической теории и практике.

Отсутствие единого определения понятия «бюджетного риска», не существования универсальной классификации рисков бюджетной системы, все это только показывает значимость данной темы. Не получил в настоящее время должного исследования вопрос выделения и анализа факторов, оказывающих определяющее влияние на наличие бюджетного риска.

Понятие бюджетных рисков как разновидности финансовых рисков представляет собой их рассмотрение в качестве такой ситуации в бюджетном процессе, когда снижается качество налогового и бюджетного планирования и предоставленных бюджетных услуг [5, С.17].

Количественно бюджетный риск можно охарактеризовать субъективной вероятной оценкой, то есть ожидаемой величиной максимального и минимального уровня собираемости доходов и финансирования расходов по сравнению со сметой, планом утвержденных по бюджету ассигнований. При этом, чем больше диапазон между максимальным и минимальным значением при равной вероятности их получения, тем выше степень бюджетного риска.

Можно смоделировать несколько позиций рассмотрения бюджетных рисков:

— Бюджетные риски в узком значении представляют собой потенциально возможные отклонения бюджетного

показателя от его запланированного значения под воздействием рискообразующих факторов.

— Бюджетные риски в широком представлении (в широкой трактовке) заключаются в вероятности невыполнения мероприятий бюджетного планирования и бюджетной политики в связи с нарушениями в движении бюджетных ресурсов и их пропорциях.

На рис. 1 представлено воздействие факторов различных уровней на величину бюджетного риска.

На сегодняшний день вопрос управления бюджетными рисками стоит особенно остро, так как имеет место их влияние на финансовую устойчивость как и субъектов РФ, так и нас страну в целом.

Органы государственной власти и управления, располагая информацией о возможном риске бюджета, могут применять меры по более эффективному управлению бюджетными средствами. Определение бюджетного риска позволит решить следующие задачи:

- определить процент исполнения бюджета с поправкой на риск;
- выявить факторы риска и способы его оптимизации;
- вынести решение о принятии или пересмотре проекта бюджета.

Мероприятия, которые целесообразно провести, с целью по оптимизации бюджетных рисков составляют следующие направления, имеющие как прямое, так и косвенное воздействие:

- регулярный мониторинг законодательных актов регионального и местного уровней в целях выравнивания в регионе налоговой нагрузки и установления наиболее экономически обоснованных налоговых ставок;

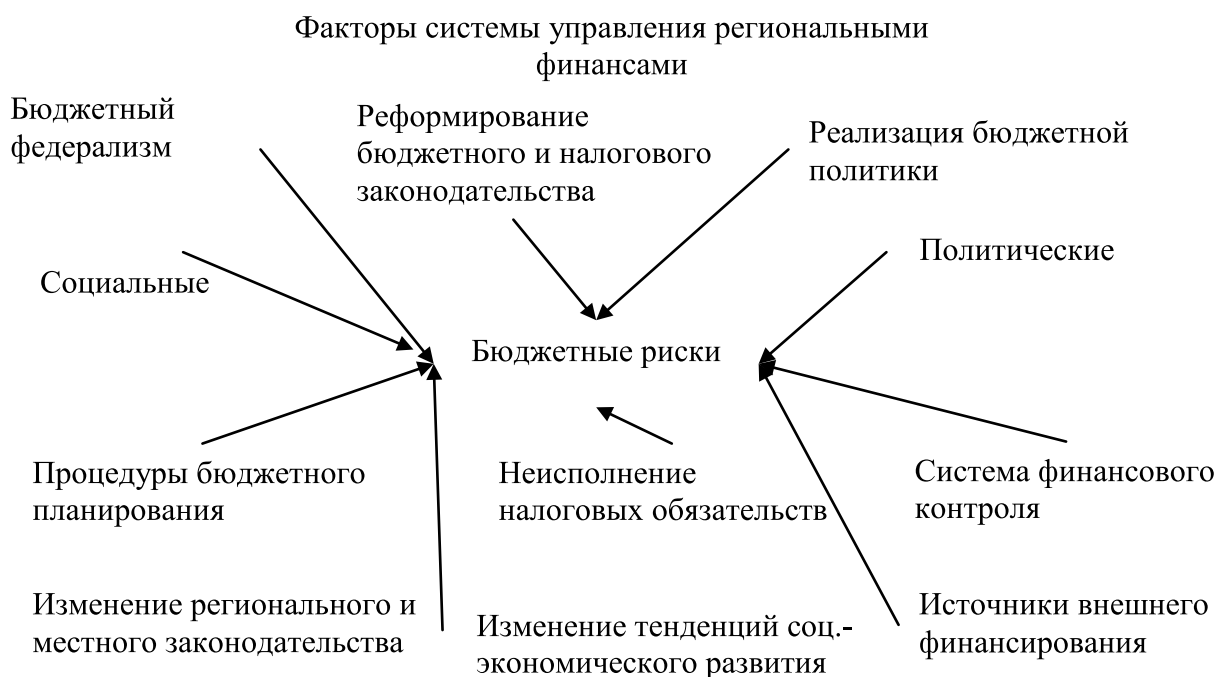


Рис. 1. Факторы формирования бюджетных рисков

— сотрудничество и обмен информацией между финансовыми органами в ходе бюджетного планирования и налогового администрирования;

— мероприятия по снижению себестоимости оказываемых бюджетными учреждениями услуг, модернизация основных фондов (в целях роста поступлений налога на прибыль, налога на имущество организаций);

— заключение соглашений о взаимодействии органов государственной власти в сфере охраны окружающей среды с муниципальными образованиями в целях роста поступлений штрафных санкций;

— развитие механизмов гарантирования исполнения обязательств субъектов малого предпринимательства по кредитам банков;

— контроль и финансирование уровня технического оснащения финансовых и налоговых органов, муниципальных учреждений;

— организация узлов и технологий учета энерго, тепло и иных ресурсов в целях мониторинга расходования средств учреждениями ЖКХ и др;

— рационализация кадровой политики в контексте повышения эффективности работы главных распорядителей бюджетных средств и подведомственных учреждений;

— координация инвестиционной деятельности на территории субъектов федерации и муниципальных образо-

ваний посредством принятия правового акта об осуществлении инвестиционной деятельности;

— осуществление функций финансового менеджмента организациями налогоплательщиками, создание отделов финансового и налогового планирования, привлечение налоговых консультантов;

— повышение прозрачности процедур бюджетного планирования.

Решение о минимизации риска не всегда является единственно необходимым и оправданным действием. Целью управления рисками выступают меры по достижению их оптимальной величины или допустимой при сложившейся экономической ситуации. Кроме того, уйти от рискованной ситуации на практике возможно далеко не всегда. Поэтому задачей любого субъекта, подвергнувшегося влиянию рискообразующих факторов, является выбор наиболее целесообразных и реализуемых инструментов по оценке и нормализации финансового состояния.

По итогам внесенных предложений и рекомендаций может быть сформулирован тезис о том, что включение в состав мероприятий налогового и бюджетного планирования действий и методик по оценке бюджетных рисков позволит повысить качество прогнозов, оперативность деятельности органов планирования, эффективность финансового контроля.

Литература:

1. Кандинская О.А. Управление финансовыми рисками: поиск оптимальной стратегии. — М.: Консалтбанк, 2000. — 272 с.
2. Кирикова О.А. Управление рисками как ключевое звено в системе финансового менеджмента главных распорядителей бюджетных средств и бюджетных учреждений / Кирикова О.А. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2008. — № 5. с. 76–79.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3-х т./Пер. с англ. М.: Прогресс, 1993. — Т. 1,2.
4. Подобрыв С.В. Управление рисками потери финансовой устойчивости региональных бюджетных систем на современном этапе бюджетной реформы. Финансы и кредит, № 35 (323), с. 26–31, 2008.
5. Степанова Е.А. О некоторых аспектах совершенствования налогового законодательства с целью снижения бюджетных рисков / Степанова Е.А. // Финансы. — 2010. — № 10. С. 76–77.

Характеристика финансового состояния налогового и бюджетного потенциала Белгородской области

Никулина Евгения Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой;
Федюшина Инна Геннадиевна, магистрант
Белгородский государственный университет

Под анализом налогов понимают метод исследования и контроля налогов путем разложения и расчленения всей совокупности налоговой системы и налоговых правоотношений, налогового механизма и элементов налога на составные части (анализ), сопоставления и группировки этих частей (синтез), установления между ними связей и взаимосвязей, степени взаимного влияния с целью эф-

фективного управления, планирования и прогнозирования.

Основной целью налогового анализа является получение целого ряда показателей по ключевым параметрам, отражающим реальную картину налогообложения, собираемости налогов, их тяжести для налогоплательщиков, изменения состояния экономики и финансов в за-

висимости от проводимой в тот или иной период времени налоговой политики, соблюдения принципов налогообложения, способствующих не только справедливому взиманию налогов, но и сближению налоговых систем Российской Федерации и зарубежных стран, интеграции их экономик, а также возможности налогового планирования и прогнозирования на ближайшую и отдаленную перспективу.

Цели анализа достигаются в результате решения конкретных задач. В налоговом анализе к ним относятся: научная и практическая обоснованность вводимых налогов и сборов; экономическая и фискальная целесообразность и эффективность тех или иных налогов и налоговой системы в целом; анализ налогов по их элементам; соблюдение общепринятых и научно обоснованных принципов налогообложения; выявление налогового потенциала плательщиков, региона и страны в целом, а также потребностей государства в денежных средствах, их сопоставление и анализ; определение влияния налоговой системы в целом и конкретных налогов в отдельности на поведение субъектов производственного процесса, на потребление и сбережения домохозяйств, на спрос и предложение, инфляцию; изучение уровня собираемости налогов и факторов, влияющих на нее; анализ контрольной работы налоговых органов.

Основные задачи налогового анализа могут быть конкретизированы и расширены с учетом конкретной цели принятия управленческого решения.

Предметом анализа налогов являются экономические и денежные отношения, возникающие между государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами с другой по поводу перераспределения ВВП и мобилизации денежных средств в бюджет.

Проведем анализ финансового состояния налогового и бюджетного потенциала Белгородской области. С выделением четвертого уровня в структуре муниципальных образований их количество увеличилось в 2006 г. почти вдвое.

В соответствии с официальными данными Федеральной службы государственной статистики РФ количество муниципальных образований на 01.01.2013 г. в Белгородской области составило 309. При этом 93% приходится на поселения. Муниципальные образования городского типа насчитывают 25 штук.

За период 2010–2012 гг. количество городских муниципальных образований не изменилось, а сельских увеличилось на 2.

Используя данные Министерства федеральной службы государственной статистики РФ проведем оценку использования бюджетного потенциала Белгородской области.

По сводным данным о местных бюджетах, в 2010 г. общий объем дефицита составил 2,038 млн. руб. В 2012 г. имел место профицит в размере более чем 255 млн. руб. Дефицит в 2010 г. имел место по результатам исполнения бюджетов всех типов муниципальных образований.

По городским поселениям дефицит в 2010 г. в размере 16 млн. руб. сменился профицитом в 16,5 млн. руб. в 2012 г. По сельским поселениям дефицит в 2010 г. в размере 34,2 млн. руб. сменился профицитом в 26,7 млн. руб. в 2012 г. Таким образом, динамика финансового состояния местных бюджетов Белгородской области положительная.

Исполнение доходов бюджета Белгородской области в 2013 г. составило 21,19 млрд. руб., что превысило показатель 2010 г. более чем на 2 млрд. руб. Налоговые доходы в 2012 г. составляли в структуре бюджета Белгородской области 19% (табл. 1). Налоговые доходы были исполнены в сумме 4,042 млрд. руб., что выше уровня 2010 г. на 678 млн. руб. (на 20,1%).

В 2012 г. неналоговые доходы без учета субвенций составили 81% в доходах бюджета Белгородской области и возросли по сравнению с 2010 г. на 555 млн. руб.

Анализируя структуру налоговых доходов в бюджете Белгородской области, следует подчеркнуть, что наибольший удельный вес занимает НДС, поступающий по установленным нормативам отчислений.

По сравнению с 2010 г. наметилась тенденция к увеличению доли НДС с 13,2% до 15,9% и снижению доли госпошлин — с 0,93% до 0,14%.

Изменение структуры других налоговых доходов по сравнению с 2010 г. произошло в направлении роста всех их видов, за исключением налогов на имущество, которые с 2011 года не поступают в этот бюджетный уровень.

Анализируя структуру расходов бюджета Белгородской области можно подчеркнуть, что общая сумма расходов увеличилась за исследуемый период на 1,77 млрд. руб. (табл. 2). Бюджетные инвестиции на увеличение стоимости основных средств снизились на 3,5 млрд. руб. в абсолютном выражении и в 2012 году составили 8,1% от всех расходов бюджета.

Относительная доля расходов на образование выросла скачкообразно в 2012 году и составила 45,9% от всего объема расходов, увеличившись за 2012 г. более чем на 12%.

При этом, бюджетные инвестиции на увеличение стоимости основных средств уменьшились в абсолютном выражении более чем в 2,9 раза, а их относительная доля упала до 8% в общем объеме расходов.

Расходы на содержание работников органов местного самоуправления выросли на 215 млн. руб. и составили в 2012 году 873,4 млн. руб. или 4,2% от общего объема расходов. Расходы на жилищно-коммунальное хозяйство выросли на 553 млн. руб. и составили в 2012 г. 9,8% от всех расходов

Расходы на содержание работников органов местного самоуправления выросли на 215 млн. руб. и составили в 2012 году 873,4 млн. руб. или 4,2% от общего объема расходов. Расходы на жилищно-коммунальное хозяйство выросли на 553 млн. руб. и составили в 2012 г. 9,8% от всех расходов. Наибольший рост продемонстрировали

Таблица 1. Структура доходов и пропорции их распределения в бюджете Белгородской области за 2010–2012 гг.

	2010		2011		2012	
	тыс. руб	%	тыс. руб	%	тыс. руб	%
Итого доходов	19155259	100	24827029	100	21190902	100
Доходы без учета субвенций	5158814	26,932	4206221	16,942	4522585	21,342
Налоговые доходы, в т. ч.:	3364309	17,563	3608848	14,536	4042046	19,074
Налог на доходы физических лиц	2531649	13,216	2883498	11,614	3383232	15,965
Налоги на совокупный доход	247441	1,292	286229	1,153	315018	1,487
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	236170	1,233	265687	1,070	292659	1,381
Единый сельскохозяйственный налог	11079	0,058	19577	0,079	20765	0,098
Налоги на имущество	79360	0,414	0	0,000	0	0,000
Налог на имущество физических лиц	31306	0,163	0	0,000	0	0,000
Земельный налог	48054	0,251	0	0,000	0	0,000
Государственная пошлина	179250	0,936	153857	0,620	30372	0,143

Таблица 2. Структура расходов и пропорции их распределения в бюджете Белгородской области за 2010–2012 гг.

	2010		2011		2012	
	тыс. руб	%	тыс. руб	%	тыс. руб	%
Всего	19155287	100	24883648	100	20933094	100
Бюджетные инвестиции на увеличение стоимости основных средств	4919926	0,257	6904301	0,277	1698783	0,081
расходы на содержание работников органов местного самоуправления	658256	0,034	761582	0,031	873394	0,042
Дорожное хозяйство (дорожные фонды)	1251647	0,065	739514	0,030	739115	0,035
Жилищно-коммунальное хозяйство	1487817	0,078	4751858	0,191	2041511	0,098
Образование	5934231	0,310	8435150	0,339	9598096	0,459
Культура, кинематография и средства массовой информации	1503279	0,078	0	0,000	0	0,000
Культура	0	0,000	1521460	0,061	1497957	0,072
Физическая культура и спорт	522090	0,027	1071279	0,043	392046	0,019
Социальная политика	3961375	0,207	3325337	0,134	3561752	0,170

расходы на образование — в 2012 году они составили 45,9% от всего объема расходов, увеличившись за 3 года на 3,6 млрд. руб.

Важной частью анализа налогов является его надлежущая организация. Организационная работа состоит из таких этапов, как: составление программы и алгоритма анализа, сбор необходимой информации, её аналитическая обработка, оценка и обобщение результатов анализа и реализация её материалов, каждый из которых имеет свое содержание.

Повышению надежности налоговых прогнозов на основании полученного анализа и, одновременно, ликвидности бюджетных средств способствует стабильности и предсказуемости уровня налогового бремени на субъект федерации и муниципальные образования. Изменение элементов налогов, по которым местные органы власти

имеют законодательную инициативу, для них является наиболее предсказуемым, в связи с чем данные изменения следует обоснованно предусматривать в среднесрочном финансовом плане и направлениях бюджетно-налоговой политики.

Таким образом, разрешение проблем рационализации формирования и планирования налогового процесса, выбора и применения механизмов и систем планирования объемов бюджетных доходов на основе целенаправленного взаимодействия предпринимаемых органами власти и управления мер должно способствовать достижению основной цели — обеспечению прогнозируемой результативности налогообложения в регионе или муниципальном образовании. Одновременно и развитию бюджетного и налогового потенциалов территорий в результате улучшения их финансового состояния.

Литература:

1. Боровикова Е. В. Налоговое и бюджетное планирование в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях: теория и практика. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2007. — 336 с.
2. Местный бюджет в Российской Федерации / Сазонов С. П., Перекрестова Л. В., Лукьянова А. В. — М.: Финансы, 2005. — 280 с.
3. Павлова Л. П., Пинская М. Р. Налоги и воспроизводство: сущность и значение. 4.1, 4.2. — М.: ПАИМС, 2001.
4. Бюджетирование как метод управления финансовыми ресурсами: Учеб. пособие. — Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2002. — 250 с.
5. Internet.http://www.minfin.ru

Пути развития молодых районов города Москвы (на примере Молжаниновского)

Прохорова Елена Николаевна, студент, главный бухгалтер
ГКУ «ИС Молжаниновского района» (г. Москва)

В статье рассматриваются проблемы развития территории Молжаниновского района города Москвы в увязке с проблемами развития присоединенной к городу территории «Новой Москвы». Выявляется спектр схожих проблем в сфере инфраструктуры, транспорта, коммуникаций. В качестве рекомендации по развитию района предложена организация технопарка на территории Молжаниновского района.

Ключевые слова: инновационное развитие, Молжаниновский район, территориальное устройство.

На сегодняшний день Москва занимает 11-е место в рейтинге городов — крупнейших инновационных центров мира по инновационному потенциалу, оцениваемого по таким факторам, как процент затрат от ВВП (ВРП) на НИОКР, исследовательская деятельность вузов, защита прав интеллектуальной собственности, простота открытия новых инновационных компаний, доступность межстранового перемещения исследователей и разработчиков. Задача повышения рейтинга Москвы и преобразование города в инновационную столицу России (своеобразного локомотива роста), которую ставит в настоящее время Правительство Москвы, связана с решением ряда проблем, обусловленных: состоянием среды, обеспечивающей выполнение научных исследований и разработок и вовлечение их результатов в хозяйственный оборот, развитием инновационной инфраструктуры, формированием и реализацией инновационной политики.

Молжаниновский район — один из самых молодых районов Северного административного округа г. Москвы. — 20 лет назад (в 1984 году) территория Молжаниновского района была присоединена к Москве, а 2 марта 1992 года на присоединенной территории был создан Молжаниновский район.

Стоит отметить, что Москва давно расширяется — за счет деревень и городов-спутников области. Последнее серьезное расширение Москвы было в 1960 г., тогда Совмин СССР решил переместить границы Москвы от Малого кольца МЖД к МКАД. Территория города выросла практически в 2 раза. Так, в черту Москвы были включены города: Бабушкин, Кунцево, Люблино, Перово и Тушино, а также рабочие, дачные поселки и сельские

населенные пункты Московской области, находящиеся на территории, ограниченной Московской кольцевой автомобильной дорогой. Большинство современных спальных районов было присоединено к Москве еще в советские времена — Митино, Строгино, Очаково, Солнцево, Бутыно, Бирюлево, Братеево, Жулебино, Новогиреево, Гольяново и т. д.

С присоединением к Москве более 140 тыс. га территорий между Киевским и Варшавским шоссе, ограниченных Большим кольцом Московской железной дороги (порядка 50 км от МКАД), а также Сколково и Рублево-Архангельское, город получил новые неосвоенные территории.

Также в пользование Москве передано 30 тысяч га леса, входящих в лесопарковый защитный пояс города. Тем самым площадь лесов в столице вырастет в 2,7 раза. Режим их использования будет определяться Москвой совместно с Рослесхозом и в соответствии с Лесным кодексом,

Однако, новое расширение отличается от тех, что были раньше, — впервые к Москве присоединяются не близлежащие города-спутники, а, наоборот, территории, где они практически отсутствуют (кроме Троицка, ни один город не попадет в черту новой Москвы — ни Подольск, ни Климовск). «

Как утверждают власти, основная задача расширения границ столицы заключается в том, чтобы уменьшить плотность населения Москвы, разгрузить транспортные потоки и начать отстраивать территорию, как говорят «с чистого листа». Ведь на уже освоенных территориях, где стоят города, трудно будет сделать планирование новой

застройки, не изменив при этом существующую инфраструктуру. Кроме того, строить «новую» Москву в городах-спутниках будет значительно дороже, так как это повлечет большой объем реконструкции существующих объектов.

И действительно, с этой точки зрения все выглядит логично: хорошая транспортная доступность Киевского и Калужского шоссе, большое количество пригодных под застройку земель, позволяют создать новый качественный градостроительный план, направленный на решение проблем транспорта, экологии, жилья, инфраструктуры и социальной среды.

По предварительным прогнозам, к 2025 году население новой Москвы может вырасти с нынешних 230 тыс. до 2,5–3 млн человек. Естественно, что развитие новых территорий требует значительных финансовых вложений, в связи с чем власти Москвы готовы провести корректировку программы «Стимулирование экономической политики» на 2012–2016 гг. Из бюджета Москвы бюджетам присоединяемых территорий предоставят субсидии для их социально-экономического развития, в том числе развития в социальной, транспортной, коммунальной сфере. В самом большом масштабе, который существует, размер субсидий может составить 2,2% от расходной части бюджета столицы — порядка 30–35 млрд. рублей.

Власти заверяют, что изъятие у граждан земель под застройку на территориях, присоединяемых к Москве, будет проводиться со всеми причитающимися компенсациями и по рыночной стоимости. Те земли, которые в настоящее время на территории пока еще Московской области имеют статус земель сельхозназначения, будут переведены в категорию земель населенных пунктов. При этом, вид разрешенного использования земель, которые станут территорией Москвы, будет определяться в соответствии с градостроительным кодексом и интересами города. Аналогичные проблемы стоят и в Молжаниновском районе.

Не смотря на все сказанное, на сегодняшний день достаточно сложно прогнозировать, как по факту будет происходить развитие присоединенных к Москве территорий. В среднесрочной перспективе, при устойчивом инвестиционном климате, присоединение территорий будет способствовать формированию новых кластеров, привлекаемых как для инвесторов, так и для покупателей.

«Строительство на присоединенных территориях будет вестись с соблюдением главного принципа — среда обитания должна быть комфортной. Уже прошел конкурс на развитие столичной агломерации. Девять зарубежных проектных компаний предложили свои концепции. Они будут учтены при корректировке Генплана и разработке территориальных схем». Предполагается, что жилье будет строиться по принципу «низкой плотности» — коттеджи, таунхаусы, и «низкой этажности» — до 9–10 этажей. Уже введено в эксплуатацию 1 млн. 700 тыс. кв. м недвижимости, в том числе 1 млн. кв. м жилья. Эксплуатация остальных 700 тыс. кв. м нежилой площади позволит организовать порядка 30 тыс. рабочих мест.

Запланировано 12 «точек роста». Это места, в которых расположится вся необходимая инфраструктура как для досуга и для занятий спортом, так и для осуществления покупок. Кроме того, они станут местами концентрации рабочей силы и будут привлекать в первую очередь тех, кто проживает вблизи от данного центра.

В обязательном порядке будут предусмотрены объекты социальной сферы: детсады, школы, поликлиники, магазины и т.д. Более 10 млрд. рублей из адресной инвестиционной программы (АИП) будет направлено на строительство социальных объектов: школ, детсадов, поликлиник, объектов культуры. В ближайшее время будут введены в строй шесть поликлиник, причем четыре из них построены за счет АИП, а две — за счет средств инвесторов. За три ближайших года планируется построить 30 социальных объектов из средств АИП, и еще 50 — за счет инвесторов. Итого общими усилиями будет возведено не менее 100 социальных объектов.

Основные задачи при новом проектировании — выравнивание территориальных схем. Ведь теперь в столице появились городские поселения, садовые товарищества. Еще один немаловажный принцип развития территории — сохранение зеленой зоны.

Предусмотрено строительство современного транспортного каркаса, включающего метро, железную дорогу, автомобильный, общественный, рельсовый транспорт, предполагается соединить аэропорты Внуково и Домодедово. В рамках адресной инвестиционной программы выделено более 50 млрд. рублей на строительство новой ветки метро, 14 участков дорог, соединяющих шоссе.

Уже введено 6 новых маршрутов общественного транспорта. Департамент транспорта города ждет от префектур предложений по организации и развитию транспортной системы. За год на 30 процентов увеличилось количество подвижного состава, в том числе предназначенного для дальних поездок и нужд маломобильных пассажиров. При этом пассажиропоток вырос лишь на 5 процентов. В 2013 году приобретено 120 новых автобусов. Планируется открыть железнодорожную станцию Новопеределкино.

Молжаниновский район уникален не только по своим расположению и составу, но и по существующим проблемам. В него включены восточная часть пос. Новоподрезково и восемь деревень: Бурцево, Верескино, Филино, Новодмитровка, Новоселки, Молжаниновка, Мелькисарово, Черкизово. История некоторых деревень насчитывает не одно столетие.

При этом Молжаниновский — один из немногих районов, пригодных для массовой застройки. Благодаря введению жилого массива Куркино в районе начали активно прокладывать городские инженерные сети, а наличие таких транспортных магистралей как Ленинградское и Международное шоссе обеспечивает достаточно высокий уровень доступности.

Однако основным толчком в развитии района должен послужить проект «Пром Сити Москва-Север», который

еще в 2001 году Мосгордума инициировала, а правительство города — утвердило. Согласно этому проекту в Молжаниново будет построен Научно-технический центр развития нанотехнологий, другие современные производства. Местные чиновники и проектировщики надеются, что наряду со строительством наукоемких и экологически-чистых предприятий в районе начнется и «жилищный бум».

По крайней мере, запланировано строительство 1,2 миллионов квадратных метров жилья. За ними подтянутся и объекты инфраструктуры: больницы, школы, детсады и аптеки, которые сейчас представлены в районе чуть ли не в зачаточном состоянии (по 1 объекту каждого вида).

Отличительной чертой этого района является замечательная экологическая обстановка. На территории Молжаниновского района находится 28 водоемов. Плюс — обилие лесопарковых зон и даже наличие потенциальной особо охраняемой природной территории регионального значения (Филинского верхового болота, места обитания ряда птиц и животных, занесенных в Красную книгу Москвы).

Одной из составляющих активизации инновационной деятельности в Москве является наличие развитой инновационной инфраструктуры, способствующей реализации инновационных проектов в приоритетных для города направлениях, оказывающей поддержку в коммерциализации результатов НИОКР. К числу таких организаций относятся различного рода технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационные центры, центры коллективного пользования уникальным оборудованием, центры трансфера технологий, организации, осуществляющие подготовку и переподготовку кадров для инновационной сферы и др. По моему мнению, на территории Молжаниновского района можно организовать технопарк, который станет отправной точкой для развития района.

Несмотря на наличие в Москве многочисленных организаций инновационной инфраструктуры, созданных в том числе при поддержке Правительства Москвы, существуют проблемы оценки их вклада в создание единой инновационной системы в городе, так как зачастую «вывеска» организации не соответствует ее практической деятельности и назначению. В настоящее время в Москве реально функционируют более 20 технопарков, около 30 Центров коллективного пользования, созданных на базе вузов и институтов РАН, обеспечивающих выполнение НИОКР на современном уровне. Предприняты первые шаги в формировании территорий инновационного развития, особых экономических зон технико-внедренческого типа и пр.

Основные проблемы в создании и развитии организаций инновационной инфраструктуры заключается в несовершенстве законодательной базы и организационно-

экономического механизма взаимодействия участников инновационного процесса. Развитие инновационной деятельности наталкивается на административные барьеры, обусловленные как недостатками нормативной правовой базы, так и несоблюдением ее отдельных положений. Имеется нестыковка отдельных нормативных актов и неоднозначность трактовки отдельных их положений, а также чрезмерная бюрократизация в инновационной сфере.

На основе анализа состояния инновационного развития города Москвы, а также в соответствии с приоритетами государственной политики в инновационной сфере, предлагается следующая система **приоритетов** инновационной политики города Москвы на территории Молжаниновского района:

— Обеспечение стабильного роста на территории района числа инновационно-активных организаций, включая организации малого бизнеса, рост объемов выпуска инновационной продукции в системе экономики города;

— Формирование инновационной системы на основе развития инфраструктуры инновационной деятельности в области выполнения научных исследований и разработок, продвижения инновационной продукции на рынок, обеспечения предпринимательской деятельности в инновационной сфере, включая привлечение инвестиций, подготовку кадров и др.;

— Содействие опережающему развитию высокотехнологичных секторов экономики города, в том числе в кооперации с ведущими мировыми производителями, выходу на мировые рынки с новыми высокотехнологичными продуктами;

— Развитие внутренних, межрегиональных и международных устойчивых кооперационных для повышения эффективности инновационного процесса, включая осуществление проектов формирования инновационных высокотехнологичных кластеров и других центров инновационного развития, выхода на глобальные рынки и пр.;

— Создание благоприятной деловой среды для развития инновационной деятельности, включая снижение инвестиционных и предпринимательских рисков, налаживание институтов частно-государственного партнерства, развитие конкурентных рынков товаров и услуг, совершенствования нормативной правовой базы инновационной деятельности.

Основной целью программы развития инновационной деятельности на очередной среднесрочный период должно стать ускоренное инновационное развитие экономики Москвы за счет создания и эффективного вовлечения в экономический оборот результатов инновационной деятельности.

Литература:

1. Распоряжение Мэра от 2 марта 1992 г. № 58-РМ «Об образовании муниципального округа «Молжаниновский»»

2. Закон «О территориальном делении города Москвы» № 13–47 от 5 июля 1995 г. Статья 2.
3. Проект постановления Московской городской Думы «Об утверждении Соглашения об изменении границы между субъектами Российской Федерации городом Москвой и Московской областью». Сопроводительное слово и картографическое описание. Официальный сервер Московской городской Думы. Проверено 10 июля 2011.
4. Огилько И. Плюс один процент получит Москва к своей территории после переноса границ. // Российская газета, 06.07.2011

Эконометрическая модель оценки коммерческого риска как ресурса

Сивцова Надежда Федоровна, аспирант
Белгородский государственный университет

В статье рассматриваются этапы построения эконометрической модели оценки коммерческого риска как ресурса. Приводится обоснование основных идей применения концепции «риск-ресурс» в анализе коммерческого риска.

Ключевые слова и фразы: *коммерческий риск, риск как ресурс, модель коммерческого риска, анализ и оценка коммерческого риска, эконометрическая модель оценки.*

Ресурсной подход [1] в определении коммерческого риска под которым мы понимаем не только величину возможных потерь коммерческой деятельности предприятий, но и величину прибыли, которую они своевременно не смогли получить, предполагает построение модели его оценки на основе применения базовых идей концепции «риск-ресурс» [2].

Разработка новой модели оценки, в которой будут учтены действующие на рынке тренды и динамика экономической конъюнктуры расширит диапазон возможностей предприятия в принятии управленческих решений.

Отметим, что при достижении рыночного равновесия величину коммерческого риска косвенно характеризуют такие показатели как: разность между величинами (объемами) спроса и предложения; соотношение показателей их эластичности; отклонение цен спроса и предложения от равновесной цены, а также объемов спроса и предложения от равновесного объема; соотношение излишков продавцов и покупателей и т. д.

В качестве показателя оценки коммерческого риска в предлагаемой модели будем использовать величину расхождения между рыночным предложением и спросом, которую можно рассчитать следующим образом:

$$r_t = Q_t^S - Q_t^D, \quad (1)$$

где Q_t^S — объем производства (предложение) в момент времени t ; Q_t^D — объем спроса (величина потребления) в момент времени t .

Предлагаемый показатель оценки коммерческого риска может быть однозначно оценен в долгосрочном периоде времени, поскольку в реальности не происходит одномоментной корректировки объема предложения (Q_t^S) или спроса (Q_t^D). Постепенная их корректировка при достижении нового состояния рыночного равновесия, позволяет не только выявлять ситуацию коммерческого риска, но и исследовать вопрос о существовании соотношения между величиной риска и показателем, характеризующим диспропорцию рыночного предложения и спроса (r_t). Практическое применение данного показателя позволяет расширить возможности моделирования коммерческих рисков и оценить их величину показателем, представляющим собой математическое ожидание случайной величины рассчитанной на основе усредненных оценок возможных отклонений разности между объемами предложения и спроса от тренда.

Реализация данного рассмотренного подхода связана с построением эконометрической модели, в которой в отличие от чисто математической будут максимально применены основные положения концепции «риск-ресурс». Это обеспечит полное и обоснованное представление об оценке коммерческого риска на основе проявляющихся колебаний при достижении равновесия на рынке [3].

На формальном уровне проведенные теоретические обоснования оценки коммерческого риска могут быть идентифицированы с помощью следующей модели:

$$r_t = b_0 + b_1 r_{t-1} + dx_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

¹ Работа выполнена в рамках дополнительного внутривузовского конкурса на соискание грантов для реализации краткосрочных проектов по направлениям развития науки, технологий и техники «Инициатива» в НИУ «БелГУ».

где r_t — величина расхождения между предложением и спросом на рынке в момент времени t ; b_0, b_1 — оцениваемые параметры той части модели, которая отвечает за тренд уровня рассматриваемой величины; d — оцениваемый параметр стохастической составляющей модели, характеризующий средний уровень возможного отклонения фактически наблюдаемого расхождения от тренда и интерпретируемый как величина риска; x_t — ненаблюдаемая дискретная независимая переменная принимающая случайным образом два значения: 1 или -1; ε_t — ненаблюдаемая случайная величина, характеризующая ту часть вариации моделируемой переменной, которая не объясняется включенными в модель регрессорами.

Предпочтительность этой модели, объясняется двумя фактами. Во-первых, ее построение осуществляется с помощью хорошо известного метода наименьших квадратов. Во-вторых, модели данного типа сохраняют свою корректность на любом промежутке времени, что позволяет их использовать как для анализа, так и для прогнозных расчетов.

Непрерывно составляющая модели (2) представляет собой авторегрессионную модель 1-го порядка, которая обеспечивает более высокий уровень адекватности отражение динамики, чем представление той же самой динамики в виде элементарной функции от времени. А оцениваемый параметр d модели (2) характеризует среднюю величину колебания вокруг тренда и выступает в роли измерителя средней величины коммерческого риска.

Такой подход к оценке коммерческого риска предлагается впервые и требует определенных пояснений. Его отличие от общепринятого заключается в том, что в модели (2) с помощью d оценивается средняя величина колебаний не относительно среднего значения, а вокруг тренда. Данное отличие не является принципиальным, так как можно построить модель (2) без тренда, и тогда d будет измерителем колебаний вокруг среднего. Но есть более существенное отличие, дающее ряд преимуществ перед традиционным измерением с помощью σ :

- измерение риска с помощью коэффициента регрессии, которым является d , позволяет одновременно по методу наименьших квадратов с его оценкой рассчитать и характеристики статистической надежности.

- риск, измеренный по d можно тестировать на предмет воспроизведения отклонений исторического периода.

Модель (2) имеет вид обычной регрессионной, однако ее построение осуществляется в несколько этапов. Это обуславливается тем, что модель содержит как наблюдаемые, так и ненаблюдаемые переменные, а при определении и идентификации отдельных элементов модели необходимо обеспечить корректную замену ненаблюдаемых значений наблюдаемыми.

При построении предлагаемой модели будем использовать гипотезу альтернативных ожиданий, суть которой сводится к тому, что ожидаемый результат носит альтернативный характер, т. е. одни и те же ресурсы могут привести как к положительным, так и к отрицательным результатам. Кроме того, результаты реализации альтернативного события можно будет сравнить с некоторым пороговым значением.

Данная гипотеза позволяет провести идентификацию дискретной независимой ненаблюдаемой переменной x_t на историческом периоде времени [3].

Для этого в начале строим усеченный вариант модели (2) — регрессионное уравнение непрерывной составляющей:

$$\hat{r}_t = \hat{b}_0 + \hat{b}_1 r_{t-1}. \quad (3)$$

Параметры \hat{b}_0, \hat{b}_1 будут оценены на основе метода наименьших квадратов (пакет анализа Excel). Возможность дальнейшего применения данного уравнений определяется его стабильностью, которая обеспечивается условием $|\hat{b}_1| < 1$.

Далее формируются значения дискретной независимой переменной x_t в соответствии со следующим правилом: на историческом периоде ненаблюдаемой переменной присваивается значение равное +1, если фактическое значение моделируемого показателя выше заранее заданного порогового значения, и присваивается значение равное -1, если фактическое значение меньше этого порогового значения.

В качестве индикатора (порогового значения), на основе которого формируются значения ненаблюдаемой переменной x_t на историческом периоде используем отклонение $r_t - \hat{r}_t$, которое представляет собой реакцию рынка на проявляющуюся динамику и изменения в момент времени t .

Тогда ненаблюдаемая дискретная независимая переменная x_t идентифицируется в соответствии с выражением:

$$x_t = \begin{cases} +1, & r_t - \hat{r}_t \geq 0, \\ -1, & r_t - \hat{r}_t < 0. \end{cases} \quad (4)$$

Сформированная таким образом дискретная переменная x_t дает возможность на основе метода наименьших квадратов (пакет анализа Excel) оценить все коэффициенты регрессионной модели (2):

$$\hat{r}_t = \hat{b}_0 + \hat{b}_1 r_{t-1} + \hat{d} x_t \quad (5)$$

Если данная модель обеспечивает достаточно высокую точность, то ее можно использовать как для анализ Выбор планового ориентира и его обоснование в трекинг-анализе коммерческих рисков а, так и прогноза. При чем варьирование значений независимой переменной x_t , обеспечивает альтернативность прогнозных расчетов и позволяет рассма-

тривать коммерческий риск не только с позиции ущерба (потерь), но и со стороны прибыли, т. е. в соответствии с концепцией «риск-ресурс»:

$$\hat{r}_t = \hat{b}_0 + \hat{b}_1 r_{t-1} + \hat{d}, \tag{6}$$

или

$$\hat{r}_t = \hat{b}_0 + \hat{b}_1 r_{t-1} - \hat{d}. \tag{7}$$

Для логической завершенности предлагаемой эконометрической модели, с помощью которой рассчитываются альтернативные прогнозные варианты, необходимо предусмотреть возможность определения вероятностей, оценивающих реальность прогнозных вариантов.

Реализация этой задачи связана с построением вероятностного распределения, которое позволит связать экспертно-аналитические оценки с прогнозной моделью.

Так как, в нашем случае в исходное уравнение (2) была включена только одна дискретная переменная x_t , то вероятность реальности отдельных вариантов будут оценены на основе модели бинарного выбора.

Предположим, что вероятность возможной реализации конкретного варианта описывается логит-моделью:

$$P(x_t = 1 | z_t) = F(z_t) = \frac{e^{a_0 + a_1 z_t}}{1 + e^{a_0 + a_1 z_t}} \tag{8}$$

где a_0, a_1 — параметры модели бинарного выбора, оцениваемые с помощью метода максимального правдоподобия; z_t — независимая переменная, от которой зависит вероятность реальности вариантов формируемого прогнозного образа.

В ходе построения логит-модели необходимо наличие данных зависимой и независимой переменных.

В качестве дискретной зависимой переменной будем использовать значения дискретной ненаблюдаемой переменной x_t , заменив отрицательное значение нулевым:

$$y_t = \begin{cases} 1, & x_t = +1, \\ 0, & x_t = -1. \end{cases} \tag{9}$$

Значения независимой переменной логит-модели (8) z_t определяются на основе экспертно-аналитической шкалы при частичной ее рандомизации. В прогнозных расчетах построение такой шкалы носит обязательный характер.

В предлагаемой модели для построения специальной экспертно-аналитической шкалы будем использовать следующее отклонение:

$$\tau_t = Q_t^S - \hat{Q}_t^S \tag{10}$$

где Q_t^S — величина предложения в момент времени t ; \hat{Q}_t^S — трендовое значение предложения в момент времени t .

Отметим, что наш выбор является не случайным и объясняется тем, что состояние на рынке характеризуется объемами спроса и предложения, уровнем цен и инфляцией, а данные показатели за исключением величины предложения практически не управляемы. Кроме этого, полученные оценки коммерческого риска должны быть использованы в принятии управленческих решений, а производители могут регулировать только величину предложения.

Процедура построения шкалы достаточно проста. Сначала строим авторегрессионное уравнение 1-го порядка для функции предложения:

$$\hat{Q}_t^S = \hat{b}_0 + \hat{b}_1 \hat{Q}_{t-1}^S. \tag{11}$$

Затем рассчитываем отклонения τ_t (10) и нормируем их $\tilde{\tau}_t$:

$$\tilde{\tau}_t = \frac{\tau_t - \tau_{\min}}{\tau_{\max} - \tau_{\min}}, \quad t = \overline{1, T} \tag{12}$$

Полученная последовательность подвергается частичной рандомизации:

$$z_t = (\tilde{\tau}_t + \xi_k) \cdot 100, \tag{13}$$

где ξ_k — равномерно распределенная случайная величина с небольшим диапазоном возможных значений.

Частичная рандомизация, с одной стороны, необходима для того, чтобы избежать случаев неразрешимости системы, получаемой в результате дифференцирования функции максимального правдоподобия. А с другой, — она вносит в оценку рациональной составляющей элемент случайности, который хотя и в незначительной степени, но все же искажает эту составляющую.

На основе определенных выше указанным способом значений зависимой и независимой переменных и итерационной схемы обобщенного метода наименьших квадратов, реализованной в пакете STATISTICA, проводится оценка параметров логит-модели a_0, a_1 [4].

С учетом идентификации ненаблюдаемой дискретной независимой переменной x_t третья составляющая модели (5) будет представлена виде вероятностного распределения, а саму модель можно записать как условное математическое ожидание, следующим образом:

$$\hat{r}_t = \hat{b}_0 + \hat{b}_1 r_{t-1} + \hat{d}[1 \cdot (1 - F(z_t)) + (-1) \cdot F(z_t)] \quad (14)$$

или

$$\hat{r}_t = \hat{b}_0 + \hat{b}_1 r_{t-1} + \hat{d} - 2\hat{d}F(z_t) \quad (15)$$

В модели (15) уже нет ненаблюдаемой переменной x_t , поэтому ее без проблем можно использовать в расчетах прогнозного профиля величины коммерческого риска.

Таким образом, в окончательном виде оцененная эконометрическая модель, предназначенная для прогнозных расчетов величины коммерческого риска, записывается в виде нелинейного регрессионного уравнения:

$$\hat{r}_{t+1} = \hat{b}_0 + \hat{b}_1 r_t + \hat{d} - 2\hat{d} \frac{e^{\hat{a}_0 + \hat{a}_1 z_{t+1}}}{1 + e^{\hat{a}_0 + \hat{a}_1 z_{t+1}}} \quad (16)$$

Модель (16) предназначена для проведения прогнозных расчетов и поэтому наделена специфическими свойствами, которые необходимы для того, чтобы обеспечить соблюдение корректности при получении прогнозных оценок коммерческих рисков.

В рассматриваемом случае, когда риск возникает из-за неопределенности, которая имеет место при выборе одного из двух возможных вариантов, усредненная величина коммерческого риска рассчитывается по формуле:

$$R_{t+1} = \hat{d} - 2\hat{d}F(z_{t+1}) \quad (17)$$

С помощью выражения (17) определяется диапазон возможных значений моделируемого показателя напрямую зависящего от состояния на рынке. Однако природа данного показателя в значительной степени субъективна, что затрудняет его практическое использование без предварительного построения шкалы оценки риска и исследования ее чувствительности к экспертным оценкам.

Модель легко обобщается на случай, когда число вариантов описывающих прогнозный образ больше двух. Для этого дополнительно вводят дискретные переменные. При этом количество вариант возрастает в геометрической прогрессии, а оценка этих вариантов проводится с помощью мультиномиальной логит-модели множественного выбора. Нарастание вариантов, по сути, приводит к ситуации, когда дискретный прогнозный образ превращается в непрерывный, накрывающий все многообразие будущего.

Рассмотренная модель с определенной долей вероятности позволяет получать как положительные, так и отрицательные значения оценки коммерческих рисков, тем самым рассматривать его как реальный ресурс предприятия. В ресурсной интерпретации анализа коммерческого риска могут возникнуть следующие ситуации:

Если $R_{t+1} < 0$, то диспропорция между объемом спроса и предложения характеризуется избытком производства, а величина показывает возможный размер убытков, которые будет нести производитель за счет сокращения цены и сворачивания производственных мощностей.

Если $R_{t+1} > 0$, то диспропорция между объемом спроса и предложения характеризуется дефицитом товаров, возникает риск недополучения прибыли. Положительное значение оценки риска свидетельствует о возможности наращивания объемов производства, производственного потенциала или более полное использование производственных мощностей.

Если $R_{t+1} = 0$, то диспропорция между объемом спроса и предложения отсутствует, что характерно для рыночного равновесия.

Предлагаемая модель оценки риска позволит изменить отношение к восприятию коммерческого риска и рассматривать его как своеобразный ресурс.

Литература:

1. Бублик Н.Д. Риск-ресурс: проблемы венчурно-стохастической деятельности [текст] / Н.Д. Бублик, В.Б. Силантьев. — Уфа: БТИПБ, 1999. — 376 с.
2. Грачева М.В. Риск-менеджмент инвестиционного проекта: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям [текст] / под ред. М.В. Грачевой. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2009. — 544 с.
3. Давнис В.В. Прогнозные модели экспертных предпочтений: монография [текст] / В.В. Давнис, В.И. Тинякова. — Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2005. — 248 с.

4. Давнис В.В. Адаптивные модели: анализ и прогноз в экономических системах [текст] / В.В. Давнис, В.И. Тинякова. — Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2006. — 380 с.

Налоговый потенциал

Симонов Александр Юрьевич, магистрант
Алтайский государственный университет (г. Барнаул)

Теоретическое развитие налоговой политики во многом зависит от развития терминологии. В основе данного направления лежит понятие «налог», от которого образуются другие дефиниции. Одной из них является «налоговый потенциал» которую активно разрабатывают в последнее двадцатилетие.

Рассмотрим представленные в экономической литературе определения налогового потенциала:

1. Налоговый потенциал — совокупность объектов налогообложения в рамках действующей налоговой системы, расположенных на территории данного субъекта федерации.

Совокупная величина налогового потенциала определяет возможности правительства субъекта Федерации по формированию доходной части бюджета региона, а также потенциально возможную сумму доходов федерального бюджета, собираемую с данной территории.

В широком смысле «налоговый потенциал» — это совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории. В более узком, практическом, смысле «налоговый потенциал» представляет собой максимально возможную сумму поступлений налогов и сборов, исчисленных в условиях действующего законодательства. [8]

2. Налоговый потенциал — объекты обложения, сгруппированные по национальному, территориальному, отраслевому или иному признаку. [2, С. 17]

3. Налоговый потенциал — ресурсы бюджетных доходов территории или потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен органами власти за определенный период времени при применении на территории страны одинаковых условий налогообложения

Налоговый потенциал — потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен органами власти за определенный промежуток времени (финансовый год) при применении единых на всей территории страны условий налогообложения. [6]

В приведенных определениях выделяются два аспекта заложенных в «налоговом потенциале», это с одной стороны некая ресурсная база подверженная налогообложению, и с другой стороны возможный доход который в ходе налоговых сборов принесет эта база.

Некоторые авторы либо останавливают свое внимание либо на каком то одном аспекте, либо включают оба. Однако стоит заметить, что они имеют разные качественные

характеристики, и не являются независимыми друг от друга. Так от величины «налогооблагаемых ресурсов» будет зависеть «возможная сумма поступлений налогов и сборов», а значит данный аспект имеет большее значение, и именно он нуждается в дальнейшей теоретической проработке.

Таким образом, определение, представленное в работе Прокопенко Р.А., наиболее полно отражает сущность данного понятия.

Налоговый потенциал имеет двойственный характер. Так исходя из определения потенциала как «совокупности всех имеющихся возможностей, средств в какой либо области, сфере» [4], и «источника, возможностей, средств, запасов, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели» [3], можно рассматривать два варианта включения налогооблагаемых ресурсов территории в ее налоговый потенциал.

С одной стороны если рассматривать только те ресурсы, которые на данный момент на законодательной основе подлежат налогообложению, то максимальная «совокупная величина налогового потенциала» будет достигнута, в случае если будут устранены имеющиеся налоговые льготы, не будет ситуаций уклонений от уплаты налогов, и других «потерь». То есть использовать все возможные ресурсы.

С другой стороны, если рассматривать не вовлеченные в законодательное налогообложение ресурсы, то мы расширим понятие потенциала. В данном случае речь пойдет о легализации неформальной и теневой экономики, и как следствие увеличении налогооблагаемых ресурсов территории.

Первый подход имеет больше негативных последствий воздействия на социальную, политическую и экономическую сторону деятельности субъектов, однако в теории позволяет решить некоторые текущие проблемы. Второй же подход более нацелен на достижение некоторых долгосрочных, «программных» целей. В связи с этим возникает новый фактор в категории «налоговый потенциал» — время выраженное в краткосрочных или долгосрочных периодах. Отсюда возможно выделение двух подкатегорий:

1. Функциональный налоговый потенциал — это возможные частично налогооблагаемые, или не налогооблагаемые субъекты, способные оперативно полностью

войти в процесс налогообложения, и не требующие сильного изменения законодательства.

2. Стратегический налоговый потенциал — субъекты хозяйственной деятельности, которые не подвержены законодательному налогообложению, в силу неформального или незаконного характера деятельности. Требует введения новых законов или изменения старых. Позволяет увеличить будущие налоговые поступления для реализации каких либо программ, проектов.

Измерение и последующее наблюдение за изменением налогового потенциала региона позволяет более глубоко исследовать проблемы теории и практики региональной экономики, разрабатывать антикризисные меры, привлекать инвестиции в реальный сектор экономики, а также моделировать эффективные схемы формирования регионального бюджета.

Одним из методов оценки налогового потенциала региона является «репрезентативная налоговая система» (РНС), разработанная экспертной комиссией США по межбюджетным отношениям [7]. Суть РНС в качестве методики измерения налогового потенциала заключается в расчете суммы бюджетных платежей, которые могут быть собраны, при условии среднего уровня налоговых усилий и одинаковом составе налогов и ставки налогообложения во всех регионах. Исходя из данных о фактически собранных налогах и по налоговым базам, можно рассчитать совокупный объем поступлений — налоговый потенциал.

Основная заслуга метода РНС — возможность использовать регрессионный анализ. Его использование позволяет сократить количество данных используемых при измерении налогового потенциала; потребуется лишь информация о совокупных доходах по региону и небольшой набор переменных, используемых в качестве косвенных измерителей налоговых баз регионов. [5]

На сегодняшний день применяется методика оценки

налогового потенциала, разработанная Министерством финансов Российской Федерации.

В методике основным показателем, характеризующим налоговый потенциал, является валовая добавленная стоимость в основных ценах, произведенная в регионе. Налоговый потенциал региона в методике — это сумма налоговых поступлений, которая поступила бы в консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации при условии, что налоговая отдача в отраслях экономики региона будет такой же, как в среднем по России. Формулу расчета ВНР можно записать следующим образом [1]:

$$ВНР_i = \sum_j ДС_{ij} \times \frac{T_j}{ДС_j}$$

где ВНР_i — валовые налоговые ресурсы региона, ДС_{ij} — добавленная стоимость, произведенная в i-м регионе в отрасли j,

ДС_j — добавленная стоимость, произведенная в Российской Федерации в отрасли j,

T_j — налоговые поступления из отрасли j в консолидированные региональные бюджеты (сумма по всем регионам Российской Федерации).

Двойственный характер налогового потенциала не позволяет максимально эффективно использовать вышеприведенные методики. Данные методики применимы только для «узкого» определения налогового потенциала, попытки же оценить «расширенный» потенциал затруднены отсутствием официальной статистики характеризующей неформальную и теневую сторону экономики. Использование «расширенной» трактовки актуально в случае решения масштабных социально-экономических проблем, решение которых требует совершенствования налоговой системы, а также при формировании долгосрочной бюджетной и кредитно-финансовой политики.

Литература:

1. Анализ существующих методик оценки налогового потенциала региона и муниципального образования [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.fer.ru/rftap/files/RFTAP_QCBS_2.3_Final_report_2.pdf
2. Аронов А. В., Кашин В. А. Налоговая политика и налоговое администрирование: уч. Пособие / А. В. Аронов, В. А. Кашин. — М.: Экономистъ, 2006. — 591 с
3. Большой Энциклопедический Словарь. ПОТЕНЦИАЛ (от лат. potentia — сила). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vedu.ru/bigencdic/49861/>
4. Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. — М.: Русский язык, 2000 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.efremova.info/word/potential.html#.UqAdTx08pp4>
5. Жилаева М. И., Кабардова И. А. Методика оценки налогового потенциала регионов РФ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010/jiljaeva_metod.htm
6. Лемешко Н. С. Экономические науки Сравнительная характеристика методов оценки налогового потенциала регионов // Экономические науки. — 2012. — № 7 (92) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ecsn.ru/download/journal/201207>
7. Мещерякова Л. А. Оценка потенциальных возможностей региона в увеличении налоговых доходов бюджета // Региональная экономика: теория и практика. — 2008. — № 7 (64). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.fin-izdat.ru/journal/region/detail.php?ID=9680>

8. Прокопенко Р. А. Понятие и роль налогового потенциала в экономическом развитии региона // Современные наукоемкие технологии. — 2007. — № 12. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.rae.ru/snt/?section=content&op=show_article&article_id=2834

Финансовая поддержка фермерских хозяйств в условиях либерализации экономики в Узбекистане

Сирождидинов Камолиддин Икромиддинович, кандидат экономических наук, преподаватель;
Имомов Рустам Нарзуллаевич, докторант
Наманганский государственный университет (Узбекистан)

В статье изложены механизмы кредитования и финансовой поддержки фермерских хозяйств в Республике Узбекистан. А также, сформированы научные предложения и практические рекомендации по улучшению финансового состояния фермерских хозяйств.

The periodical states the mechanisms of crediting and the financial support for farming households in the Republic of Uzbekistan. Additionally, forming scientific proposals and practical recommendations for improving financial states of farming households are shown.

На сегодняшний день в Республике Узбекистан фермерское хозяйство по праву является ведущим звеном и основной формой организации сельскохозяйственного производства. Фермерское движение объединяет свыше 66 тысяч фермерских хозяйств, на чью долю приходится более 85 процентов всех пахотных земель, где производится основная часть сельскохозяйственной продукции.

Аграрный сектор тесно связан природными условиями. Прошедший год не был каким-то исключением в перечне последних лет: природные катаклизмы, обильные осадки в период подготовки к новому сезону, приход поздней весны с избыточной влажностью, высокие летние температуры вызвали серьезные проблемы и трудности для проведения сельскохозяйственных работ.

Несмотря на влияние вышеуказанных факторов, в 2012 году в Узбекистане получены высокие урожаи практически всех основных сельскохозяйственных культур — зерна, хлопка, овощей, бахчевых и винограда. Производителями аграрного сектора страны был получен богатый урожай — собрано более чем 3 миллиона 460 тысяч тонн хлопка-сырца, 7 миллионов 500 тысяч тонн зерновых культур, более 2 миллионов тонн картофеля и свыше 9 миллионов тонн овощебахчевых культур [2].

Все это результат огромного самоотверженного труда, профессионального опыта и преданности своему делу специалистов сельского хозяйства. С каждым годом в сознании фермера все более укрепляется чувство реального собственника по отношению к своей земле, растет заинтересованность в конечных результатах своего труда. Самое главное — кардинально меняются мышление и мировоззрение фермеров укрепляется чувство ответственности за эффективное и рациональное использование наших бесценных богатств — земли, водных ресурсов.

В Узбекистане фермерские хозяйства ведут свою деятельность с начала 90-х годов XX века. В первые годы они были организованы в составе коллективных хозяйств, их производственно-экономическая самостоятельность носила ограниченный характер. В 1998 году с принятием «Земельного кодекса» Республики Узбекистан, законов «О ширкатном хозяйстве», «О фермерском хозяйстве» и «О дехканском хозяйстве», экономическая самостоятельность фермерских хозяйств получила достаточную юридико-правовую базу. В последующие годы фермерские хозяйства развивались весьма успешно и доказали свою жизне- и конкурентоспособность.

Следует отметить, что основная часть фермерских хозяйств подходит под определение малого бизнеса. Фермерские хозяйства, имеющие орошаемую земельную площадь более 100 гектаров, встречаются крайне редко. Соответственно, материально-технические и финансовые ресурсы, также ограничены. До 2006 года фермерские хозяйства большей части были организованы в хлопководстве и зерноводстве, то есть в отраслях, работающих на государственный заказ. В 2006 году появились 74 тыс. новых фермерских хозяйств [1]. Садоводство и виноградарство фактически полностью сосредоточились в фермерских хозяйствах. Однако, фермерские хозяйства данного направления по своим размерам являются мелкими (1,0–2,5 гектара), что резко ограничивает их производственные и экономические возможности.

В растениеводстве, которое в Узбекистане главным образом специализируется на выращивании хлопчатника и зерновых культур, большинство фермерских хозяйств располагают 30–50 гектарами орошаемой пашни. Значительная часть фермерских хозяйств, в особенности небольшие хозяйства, не имеют собственной техники, что

отрицательно влияет на своевременное проведение агротехнических мероприятий. Помочь им призваны машино-тракторные предприятия, организованные на долевой основе самими же фермерскими хозяйствами. Однако, в этих предприятиях современная высокопроизводительная техника имеется пока в недостаточном количестве, эксплуатация устаревшей техники обходится недешево. Соответственно, услуги машина-тракторных парков является дорогими и часто предоставляются с опозданием.

Укрепление материально-технической базы фермерских хозяйств является для регионов Узбекистана весьма серьезной проблемой, которую они собственными силами не могут решить кардинальным образом. Поэтому правительство предпринимает усилия по расширению поставок сельхозтехники путем лизинга. В стране функционирует государственная лизинговая компания по поставкам сельхозтехники, которая имеет свои филиалы в каждом из регионов. Поставками сельхозтехники занимаются и другие лизинговые компании, однако их услуги достаточно дорогие. Поэтому лишь небольшое количество фермеров ими пользуются.

Главные направления финансовой поддержки фермерских хозяйств — налоговые льготы и целевые кре-

диты. Налоговое законодательство Узбекистана освобождает фермерские хозяйства от налогов на два года с момента их организации. Кроме того, по сельскохозяйственной деятельности фермерские хозяйства уплачивают только единый земельный налог, вместо всех других налогов. Ставки единого земельного налога устанавливаются дифференцированно, в зависимости от качества или экономического плодородия земли. Ставки единого земельного налога на порядок меньше, чем ставки земельного налога для несельскохозяйственных землепользователей.

Для обеспечения нормального функционирования фермерских хозяйств в хлопководстве и зерноводстве очень важное значение имеют целевое льготное кредитование. По законодательным нормам фермеры этих направлений имеют право на получение банковского кредита по льготным процентным ставкам для покрытия текущих издержек производства. Сумма кредита составляет до 50 процентов стоимости продукции, реализуемой по государственному заказу. Кредит предоставляется по этапно, по мере проведения очередных агротехнических мероприятий, что дает существенную экономию при начислении и уплаты процентов по ним.

Литература:

1. <http://www.stat.uz>
2. Каримов И.А. «Наша главная цель — решительно следовать по пути широкомасштабных реформ и модернизации страны» на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2012 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2013 год. <http://www.press-service.uz/ru/news/show/>

Роль межбюджетных трансфертов в бюджетной системе Российской Федерации

Сорокина Людмила Викторовна, ассистент;
Сорокина Лариса Викторовна, студент;
Шеполова Марина Станиславовна, студент
Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

Рассмотрена роль межбюджетных трансфертов как инструмента регулирования межбюджетных отношений в бюджетной системе Российской Федерации.

Ключевые слова: межбюджетные трансферты, дотации, субсидии, субвенции.

Важную роль в регулировании межбюджетных отношений играют межбюджетные трансферты. В 2008–2012 гг. доля межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации составляла в валовом внутреннем продукте 1,8–3,8%, в общей сумме расходов федерального бюджета 9,1–25,1%.

Количество субъектов Российской Федерации — получателей межбюджетных трансфертов из федерального бюджета изменялось от 66 до 72 субъектов, а их доля

в общем количестве субъектов Российской Федерации — от 79,5 до 86,7%. Объем указанных межбюджетных трансфертов увеличился на 31,5% и составил в 2012 г. 1 440,2 млрд рублей (Таблица 1).

В зависимости от целей и задач регулирования межбюджетных отношений изменялись цели и формы оказания финансовой помощи бюджетам бюджетной системы Российской Федерации, порядок их расчёта и механизмы предоставления [2, 3, 4, 5].

Цель оказания финансовой помощи в форме до-

таций — это выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, поддержка мер по обеспечению сбалансированности бюджетов [1]. Предоставлялись дотации в фондовой форме (фонд финансовой поддержки в составе соответствующего бюджета) и нефондовой форме (из соответствующего бюджета).

В 2012 г. объём дотаций из федерального бюджета составил 524,0 млрд рублей или 36,4% объёма межбюджетных трансфертов, в том числе 27,6% на выравнивание, 8,1% на сбалансированность. За 2008–2012 гг. объём дотаций вырос в 1,3 раза, в том числе на выравнивание в 1,2 раза, на сбалансированность в 2,5 раза.

Цель оказания финансовой помощи в форме субсидий — это:

- стимулирование региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления в области повышения качества управления региональными и муниципальными финансами;
- поддержка и стимулирование бюджетных реформ;
- развитие социальной и инженерной инфраструктуры;
- софинансирование объектов капитального строительства государственной (муниципальной) собственности;

— софинансирование разработки проектной документации на объекты капитального строительства государственной (муниципальной) собственности, предполагаемые к реализации в рамках концессионных соглашений;

— выравнивание обеспеченности субъектов Российской Федерации (муниципальных образований) в целях реализации ими их отдельных расходных обязательств;

— иное [1].

Предоставлялись субсидии в фондовой форме (фонд развития региональных (муниципальных) финансов, фонд софинансирования расходов, инвестиционный фонд в составе соответствующего бюджета) и нефондовой форме (из соответствующего бюджета).

В 2012 г. объём субсидий из федерального бюджета составил 570,9 млрд рублей или 39,6% объёма межбюджетных трансфертов. За 2008–2012 гг. объём субсидий вырос в 1,3 раза.

Цель оказания финансовой помощи в форме субвенций — это:

- поддержка и стимулирование бюджетных реформ;
- стимулирование органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного са-

Таблица 1. Межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации, 2008–2012 гг. [7]

Показатель	Год					Изменение (+;-)	2012 г. в % к 2008 г.
	2008	2009	2010	2011	2012		
Трансферты, %:							
в ВВП	2,7	3,8	2,9	2,5	1,8	-0,5	x
в расходах федерального бюджета	18,3	25,1	12,9	11,8	9,1	-9,2	x
Количество получателей трансфертов, ед.	66	72	70	69	72	6	109,1
Доля получателей трансфертов в общем количестве субъектов Российской Федерации, %	79,5	86,7	84,3	83,1	86,7	-7,2	x
Трансферты, млрд рублей	1 094,7	1 480,3	1 378,3	1 470,2	1 440,2	345,5	131,5
В том числе:							
дотации	390,4	578,3	522,7	563,5	524,0	133,6	134,2
Из них:							
на выравнивание	328,6	374,0	397,0	397,0	397,0	68,4	120,8
на сбалансированность	46,0	191,9	106,0	154,3	117,2	71,2	254,7
субсидии	435,9	530,0	411,4	509,2	570,9	135,0	130,9
субвенции	153,2	284,4	378,6	337,4	284,2	131,0	185,5
иные	115,2	87,6	65,6	60,1	61,1	-54,1	53,1
Структура трансфертов, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	x	x
В том числе:							
дотации	35,7	39,1	37,9	38,3	36,4	+ 0,7	x
Из них:							
на выравнивание	30,0	25,3	28,8	27,0	27,6	— 2,4	x
на сбалансированность	4,2	13,0	7,7	10,5	8,1	+ 3,9	x
субсидии	39,8	35,8	29,8	34,6	39,6	- 0,2	x
субвенции	14,0	19,2	27,5	23,0	19,7	+ 5,7	x
иные	10,5	5,9	4,8	4,1	4,3	- 6,2	x

моуправления в области повышения качества управления региональными и муниципальными финансами;

— целевая помощь при реализации федеральных законов, как правило, предусматривающих социальные выплаты (пособия) или льготы отдельным категориям населения независимо от бюджетной обеспеченности субъекта Российской Федерации;

— иное [1].

В 2012 г. объем субвенций из федерального бюджета составил 284,2 млрд рублей или 23,0% объема межбюджетных трансфертов. За 2008–2012 гг. объем субвенций вырос в 1,9 раза. Предоставлялись субвенции в фондовой форме (фонд компенсаций в составе соответствующего бюджета) и нефондовой форме (из соответствующего бюджета).

Объем иных форм межбюджетных трансфертов из федерального бюджета за 2008–2012 гг. сократился на 46,9% и составил в 2012 г. 61,1 млрд рублей (Таблица 1). В составе иных форм межбюджетных трансфертов:

— бюджетные ссуды из вышестоящего бюджета нижестоящему бюджету на покрытие временных кассовых разрывов, возникающих при его исполнении;

— бюджетные кредиты из вышестоящего бюджета нижестоящему бюджету на покрытие временных кассовых разрывов, возникающих при его исполнении, на частичное покрытие дефицита бюджета, на поддержку отдельных направлений расходов бюджетов, на осуществление мероприятий, связанных с ликвидацией последствий стихийных бедствий и техногенных аварий;

— дополнительные нормативы отчислений в местные бюджеты от налога на доходы физических лиц при частичной замене дотаций из соответствующего регионального фонда финансовой поддержки на выравнивание бюджетной обеспеченности;

— средства резервных фондов Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации бюджетам бюджетной системы Российской Федерации на финансирование непредвиденных расходов;

— другие [1].

В 2013–2015 гг. предусмотрено снижение:

— доли межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в валовом внутреннем продукте с 1,9 до 1,4%, в общей сумме расходов федерального бюджета с 9,7 до 7,5% (Таблица 2);

Таблица 2. Межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации, 2013–2015 гг. [6]

Показатель	Год			Изменение (+/-)	2015 г. в% к 2013 г.
	2013	2014	2015		
Трансферты, %:					
в ВВП	1,9	1,6	1,4	- 0,5	х
в расходах федерального бюджета	9,7	8,3	7,5	- 2,2	х
Количество получателей трансфертов, ед.	73	70	43	- 30	58,9
Доля получателей трансфертов в общем количестве субъектов Российской Федерации, %	87,9	84,3	51,8	- 36,1	х
Трансферты, млрд рублей	1 296,8	1 184,7	1 168,7	-128,1	90,1
В том числе:				-19,8	
дотации	602,1	592,3	582,3		96,7
Из них:				0,0	
на выравнивание	397,0	397,0	397,0	-1,9	100,0
на сбалансированность	119,1	117,9	117,2		98,4
субсидии	381,7	300,6	287,8	-93,9	75,4
субвенции	257,9	244,2	254,4	-3,5	98,6
иные	55,2	47,4	44,1	-11,1	79,8
Структура трансфертов, %	100,0	100,0	100,0	х	х
В том числе:					х
дотации	46,4	50,0	49,8	+ 3,4	
Из них:					х
на выравнивание	30,6	33,5	33,9	+ 3,3	х
на сбалансированность	9,1	10,0	10,0	+ 0,9	
субсидии	29,4	25,4	24,6	- 4,8	х
субвенции	19,9	20,6	21,8	+ 1,9	х
иные	4,3	4	3,8	- 0,5	х

— количества субъектов Российской Федерации — получателей межбюджетных трансфертов из федерального бюджета с 73 до 43 субъектов, соответственно их доли в общем количестве субъектов Российской Федерации с 87,9 до 51,8 %;

— объема межбюджетных трансфертов до 1168,7 млрд рублей или на 9,9 %, в том числе объема субвенций

на 1,4 %, объема дотаций на сбалансированность на 1,6 %, иных форм межбюджетных трансфертов на 20,2 %, объема субсидий на 24,6 %;

— в общем объеме межбюджетных трансфертов доли субсидий на 4,4 %, доли иных форм межбюджетных трансфертов на 0,5 %.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 02.11.2013 г.) [Принят Государственной Думой 17 июля 1998 г.] (Дата обращения 02.12.2013 г.). — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.consultant.ru
2. О Концепции повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в 2006—2008 годах и плане мероприятий по её реализации: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 3 апреля 2006 г. № 467-р (Дата обращения 01.12.2013 г.). — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://iv.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>
3. О Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 г. и плане мероприятий по её реализации: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 августа 2009 г. № 1123-р (Дата обращения 01.12.2013 г.). — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://iv.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>
4. О Концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999—2001 годах: Постановление Правительства Российской Федерации от 30 июля 1998 г. № 862 (Дата обращения 01.12.2013 г.). — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://iv.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>
5. О Программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 г.: Постановление Правительства Российской Федерации от 15 августа 2001 г. № 584 (Дата обращения 01.12.2013 г.). — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://iv.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>
6. О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов: Закон Российской Федерации от 3 декабря 2012 г. N 216-ФЗ. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
7. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат.сб./Росстат. — М., 2012. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru>

Роль мифодизайна в формировании привлекательного имиджа территории

Сотникова Яна Евгеньевна, студент

Научный руководитель Агаларова Е. Г., кандидат экономических наук, доцент
Ставропольский государственный аграрный университет

Первая ассоциация, возникающая при слове миф — это воспоминания о прочитанных книгах про повествование богов и героев. Тем не менее, не следует полагать, что миф — это нечто архаичное и умирающее, как древнегреческий язык. Миф — это неотъемлемая часть общества, политики, культуры и науки.

Мифодизайн — это предвидение, управление и удовлетворение потребностей потребителей посредством коммуникации. Концепция мифодизайна создается для адекватного описания рекламы в потребительском обществе с интенсивными информационными потоками. Мифодизайн работает с современными социальными мифами. Их нужно отделять от мифов классических — сказаний о богах; духах; обожествленных или связанных с богами своим происхождением героев; о первопредках, действо-

вавших в начале времени и прямо или косвенно участвовавших в создании мира и его элементов, как природных, так и культурных.

Многое в мифодизайне зависит от создателя, проектировщика мифов. Создатель мифа выступает как психолог, чутко понимающий настроения и желания потребителей, общества, в то же время он и творец, поскольку преимущественно эти настроения и желания способен создавать.

Мифодизайнер для проектирования мифа сначала должен провести анализ целевой аудитории для определения структуры потребностей и основных движущих мотивов. К тому же, создатель должен понимать, как можно удовлетворять одни потребности через упоминания других потребностей (предлагать управлять автомобилем, а на

самом деле взывать к покорению мира и поднимать самооценку потенциального покупателя).

Филипп Котлер считает, что потребность становится мотивом в том случае, когда она заставляет человека действовать, а ее удовлетворение снижает психологическое напряжение. В связи с этим задача мифодизайнера состоит в том, чтобы обнаружить или спроектировать ту или иную потребность своего потенциального покупателя, но не только спроецировать, но и побудить удовлетворить потребность именно с помощью конкретного мифа.

Актуальность мифодизайна в сфере рекламы объясняется, во-первых, увеличением количества мифов разного рода, главной сферой проявления которых является СМИ, в том числе, реклама; во-вторых, снятием противоречия между медиаориентированной и человекоориентированной системами проектирования массовой коммуникации, так как в основе мифодизайна лежит концепция «использование и удовлетворение», что означает удовлетворение потребностей человека через использование им средств массовой коммуникации; в-третьих, тем, что мифодизайн является методом творческого проектирования маркетинговых коммуникаций, своеобразным «творческим маркетингом», что предполагает собственные решения, удовлетворение тех потребностей, о которых потребители даже не задумывались, но они с радостью откликнуться в случае возможности удовлетворения этих потребностей. В-четвертых, мифодизайн решает задачи человекообразного дизайна в отличие от нейролингвистического программирования и других психотехнологий в рекламе.

Воздействие в мифодизайне проектируются по двум направлениям: на сознательное восприятие и на подсознательное. На сознательное восприятие воздействует смысл сообщения, а на подсознательное — интонации, жесты, звук, образы, ассоциации. Что касается рекламного изображения, то оно как бы расслаивается на три компонента: текст (звуковой, кодовый), денотативная составляющая (буквальное изображение), коннотативная составляющая (подразумеваемые и выделяемые потребителем смыслы изображения).

Важно отметить, что мифодизайнер может воздействовать на реципиента опосредованно, а именно:

— через память (прошлое) — у потребителя есть определенные представления о многих объектах, к некоторым сложились устойчивые ассоциации и ценностные установки. Задача мифодизайнера — найти нужные коннотации и правильно преподнести сообщение, чтобы старые, сформированные смысловые связи «ожили».

— несвязный фрагмент — не связанные фрагменты с объектом рекламы.

— через будущее — самостоятельное развитие объекта, развитие у реципиента творческого воображения, связь объекта с планами, мечтами реципиента.

— связность в настоящем восприятии потребителя — синхронная связность. Объект апеллирует к настоящей, реальной жизни реципиента, событиям и действиям, происходящим «здесь и сейчас».

Можно выделить следующую систему принципов мифодизайна. Первым принципом мифодизайна — порождаемым оператором проницаемости социокультурной мембраны — мы определим понимание объекта проектирования.

Вторым принципом — на основании социокультурного принципа разумности дизайна — определяется социальная мудрость устройства объекта в современных условиях.

Третьим принципом — на основании социокультурного принципа актуальности — определяется рациональность предложения и использования продуктов.

Четвертый принцип определит ориентацию метода мифодизайна на видение потребителем качества объекта как на его меру, а пятый — уточнит меру объекта проектировщиком.

Шестой принцип мифодизайна — на основании социокультурного принципа адекватности — выявит внимание проектировщика к субъективно определяемой потребителем адекватности объекта.

Седьмой принцип — порожденный оператором проницаемости социокультурной мембраны — выявит включенность субъекта проектирования в его объект.

Восьмой принцип — порожденный природным принципом сохранения — определяет интерес мифодизайна к риторике как экономящей ресурсы при достижении большего результата меньшими средствами.

Девятый принцип — мера и гармония объекта с точки зрения потребителя и проектировщика — определяет его эстетику.

Важно отметить, что бренд не появляется на пустом месте. Создатели брендов проектируют мифы, исходя из реальности, в которой живет бренд. Мы живем в информационном обществе, в обществе потребления в эпоху капитализма и рыночных отношений. Это уже предпосылка для создания совершенно определенных ценностей. Меняется и общественное устройство, взаимоотношения людей друг с другом, по-другому воспитываются и воспринимаются ценности.

Тем не менее, мифологическое сознание живет в каждом из нас, и именно к нему обращается мифодизайн. И именно поэтому не всякая реклама оказывает должного эффекта, и не каждый бренд становится известным, потому что проникнуть в подсознание человека и сформировать набор ценностей сможет только грамотно спроектированный миф. Под мифом, магией бренда понимается две категории. Во-первых, это базирование бренда на ценностях целевых аудиторий. Во-вторых, бренд — это рациональное построение расширенной идентичности бренда.

Может показаться, что миф очень близок по смыслу с понятием имиджа. Отрицать это сходство не стоит, но необходимо отметить, что мифы придают имиджу силу, содержание и форму. Имидж является репрезентацией мифа, при этом репрезентация является именно такой, какую готово и желает принять общество. Создатель мифов может управлять имиджем. Создание имиджа на-

поминает создание бренда: творец также должен понять целевую аудиторию, определить их мотивы, потребности, желания, проблемы.

Можно сделать вывод, что мифодизайн — это вид социально-культурной технологии, отличающийся применением особых системных процедур конструирования коммуникативного качества и коммуникативного-предметного поля товара, услуги и особенным вниманием к поддержанию доверия целевых аудиторий.

Актуальность мифодизайна выражается в том, что миф является базисным коллективным представлением любого типа общества и культуры. Сферой широкого применения технологии мифодизайна является реклама, чем и объясняется высокая эффективность рекламных сообщений, их «гипнотическое» воздействие на потребителей разных по возрастному, тендерному, социальному и социально-экономическому статусу. Посредством использования технологии мифодизайна рекламные образы в сознании индивидов сливаются в единое целое и воспринимаются как единственно возможная картина мира.

Зачастую путают миф с имиджем или брендом, хотя миф является более глубокой составляющей, включающей в себя не только имидж, бренд, но и историю, ценности, образ жизни.

Новейшая история русских нестоличных городов знает разные как позитивные, так и негативные варианты институционализации регионального мифодизайна. В качестве примера успешного мифодизайна хотелось бы сказать о городе Череповец. Небольшой по российским меркам город, в котором проживает сегодня немногим более 300000 постоянных жителей, является крупнейшим промышленным центром Вологодской области и России в целом.

Но ментальная проблема города заключается в том, что экономический и культурный потенциал его находится в явном несоответствии с административным статусом самого города: Череповец — не областной центр, а город в Вологодской области. А Вологодчина в сознании как внешних, так и внутренних аудиторий — регион традиционных искусств и ремесел, сельского хозяйства и молочной продукции. Это место, где сосредоточены великие памятники православной культуры, ряд из которых включен в список ЮНЕСКО: Кирилло-Белозерский монастырь, Ферапонтов монастырь с фресками Дионисия, уникальный с точки зрения истории культурный центр — Белозерск — древнейший центр русской государственности с единственным в России сохранившимся

земляным валом. Отсюда и сложившийся образ традиционной, почти патриархальной, тихой, неторопливой культуры. Втиснуть в эту смысловую парадигму промышленно-интеллектуальный Череповец чрезвычайно трудно.

Но кардинальную трансформацию образа города можно было осуществить только опираясь на бесспорную фигуру, связанную именно с городом и воплощающую сам город. В качестве такого «гения места» в Череповце «естественным образом» избирается Иван Андреевич Милютин — первый городской голова, управлявший его жизнью и развитием 46 лет (1861–1907). Не случайно дом-музей И. А. Милютина это не только мемориальный центр, но место приема делегаций. Именно он открывает новый этап уже не интуитивного, а целенаправленного процесса оформления и продвижения позитивной идентичности города как во внутренние, так и во внешние аудитории. Все превосходные эпитеты — «Русский Оксфорд», «Северные Афины» и т. д., — на которые были так щедры современные Милютину столичные публицисты в отношении Череповца, хотя и были очевидным преувеличением, но имели под собой вполне реальную основу — беспрецедентную динамику развития уездного города, резко выбивавшегося из общей массы подобных поселений.

В своеобразном фокусе Милютинского мифа проходило и решение о выборе стратегии развития города. Естественно, что с ориентацией на этот культурный код необходимо будет формулировать и основные послания внешним аудиториям. Таким образом, процесс институционализации регионального мифа можно считать завершенным, так как ставшая привычной объяснительная модель городской идентичности обрела законченную словесную «формулу». Как и во времена И. А. Милютина, общественность города, хоть и с разной степенью осознанности и последовательности, но «вывела» эту формулу сама. Новому мифодизайну Череповца остается внимательно прислушиваться к тем смыслам, которые продуцирует общественное сознание в фокусе обретенной идентичности.

Таким образом, мифодизайн имеет очень важное значение в формировании привлекательного имиджа территории, так как с помощью конкретного мифа можно сделать территорию наиболее заманчивой для туристов. В связи с этим мифодизайн воздействует на массовое сознание человека, а технологии мифодизайна ориентированы не на конкретного человека, индивида, а на общество и среду в целом.

Литература:

1. Агаларова Е. Г. Маркетинговый подход к управлению территориальными образованиями // Вестник ГУУ. 2009. № 6. С. 136–139.
2. Агаларова Е. Г., Таран А. Г. Социально-этический маркетинг как маркетинг нового поколения // Экономика и маркетинг: новый взгляд: сборник научных работ по материалам VI Региональной научно-практической конференции. Ч. 1. — Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного университета, 2013. — С. 32–37.
3. Ульяновский А. В. Мифодизайн: коммерческие и социальные мифы. — СПб: Питер, 2005. — 544 с. 6–71.

Подходы и модели к управлению изменениями на высокотехнологичных предприятиях

Ташлыкова Елизавета Владимировна, студент-магистрант;
Черемных Денис Николаевич, студент-магистрант
Пермский национальный исследовательский политехнический университет

Для изучения управления изменениями был произведен анализ подходов и моделей, на основе которых осуществляется эффективное управление высокотехнологичным предприятием.

Ключевые слова: высокотехнологичное производство, управление изменениями, подходы и модели управления.

Появление высоких технологий, которые служат основой для разработки новых продуктов и услуг, связано со стремительным развитием научно-технического прогресса. В быстро меняющихся экономических условиях предприятия вынуждены эффективно реагировать на внешние факторы, перестраивать внутреннюю политику, внедрять высокие технологии и ориентироваться на потребителя. Чтобы эффективно развиваться, надо уметь это делать корректно, без отрицательных эффектов, поэтому на первый план выходит правильное управление изменениями [1].

Управление изменениями — это, в настоящее время, одна из наиболее востребованных технологий управления бизнесом. Часто управление изменениями называют самым сложным искусством руководителя, которое требует огромного мастерства. Особенную актуальность это приобретает в контексте современного бизнеса, когда глубинные, почти постоянные изменения в принципе считаются фактором, который очень важен для того, чтобы компания могла адаптироваться к переменчивым требованиям рынка и общемировой экономической ситуации [2].

Главным в концепции управления изменениями является мысль о том, что все изменения в организации затрагивают не только основные и вспомогательные процессы, но и персонал. Концепция предполагает, что возможно создать воспроизводимую модель успешных изменений, и что существуют конкретные процессы и инструменты, которые позволяют внедрять изменения эффективно [3].

При эффективном управлении изменениями высокотехнологичное предприятие может получить следующие конкурентные преимущества:

1. Создание единого организационного подхода к изменениям, подразумевающего налаживание всех процессов, использование необходимых инструментов, формирование единой системы целей.

2. Уменьшение сопротивления изменениям, результатом которого является избежание падения производительности и возникновения конфликтов.

3. Последовательность и устойчивость изменений, ускоренное обучение, возможность постоянно совершенствовать процессы внедрения изменений и развивать

стратегию организационного развития.

На высокотехнологичных предприятиях создание модели успешных изменений, подразумевающей конкретные процессы и инструменты, которые позволяют внедрять изменения эффективно, зависит от направления деятельности, стратегии, методы ведения бизнеса и может включать в себя различные подходы и модели управления изменениями, классификация которых довольно обширна [4].

По типу изменений существует два кардинально противоположных подхода к управлению.

Первый — революционный подход, предусматривающий кардинальное изменение процессов, ставя под сомнение сложившиеся методы и основы, тем самым достигая оптимального положения вещей. Такой подход еще называют реинжинирингом. Нацеленность подхода определяется радикальным ростом показателей, а его применение, свойственно только при ситуациях, решение которых требует крайних методов.

Второй подход является эволюционным, изменения происходят в рамках организационного развития. В основе подхода лежит системное усовершенствование, нацеленное на повышение эффективности компании, через изменение сложившихся норм и ценностей. Реализация эволюционного развития основана на модификации структур и процессов, лежащих в основе деятельности организации.

Управление изменениями также можно классифицировать по признаку направленности изменений [5]. Выделяют следующие подходы:

1. «Теория О». С точки зрения, теории организация представляет собой развивающуюся систему, способную обучаться. Изменения направлены на развитие организационных компетенций и способностей. Подход концентрируется на поведенческих аспектах организации и ориентирован на изменения, осуществляющиеся снизу вверх. Наиболее вероятно применение данной теории в условиях отсутствия срочных проблем, требующих незамедлительных действий.

2. «Теория Е». Подход предполагает изменения, затрагивающие структуру организации, основная направленность которых обеспечивает экономическую результативность. Главной аспектом теории является осуществление

лидерства сверху вниз, что позволяет фокусироваться на элементах, способных ориентироваться на быстрое достижение эффекта. Применение обусловлено случаями, когда решение нужно принимать незамедлительно.

Классификация подходов управления изменениями может осуществляться по принципу временности изменений. С этой точки зрения рассматриваются подходы: «изменения как проект» и «изменения как постоянная часть составляющая»

Один подход рассматривает изменения как проект. В этом случае предполагается, что изменения — разовая акция с четко определенными датами начала и завершения проекта, с понятным и прозрачным результатом. Подход применяется, когда необходимы существенные изменения стратегии компании, перестройка бизнес-модели, вызванная слиянием или поглощением. Преимуществом проекта является его конкретность, концентрация внимания на важных управленческих задачах. К недостаткам подхода относят риск возникновения разрыва между задачами реализации стратегии и задачами проекта по управлению изменениям, и вероятность того, что после окончания проекта компания может оказаться не готова к дальнейшим преобразованиям и эволюционному продолжению развития: для этого необходимо запускать новый проект.

Второй подход к управлению изменениями состоит в том, что у компании и ее сотрудников развивают способность и готовность к изменениям. Эта работа ведется постоянно, без ограничений по времени и вне зависимости от конкретных проектов. Такой процесс нацелен на долгосрочное развитие компании и представляет собой не решение каких-то конкретных проблем, а, скорее, инвестиции в развитие кадрового потенциала. Главным риском в данном случае становится потеря связи с конкретными бизнес-задачами, когда способности развиваются, а изменений не происходит [6].

Помимо вышеперечисленных, подходы к управлению изменениями могут рассматриваться через призму управления развитием организации.

Необходимо различать подходы к управлению развитием по тем установкам, которые определяют характер планирования, организации, руководства и контроля. Выделяют следующие признаки различения подходов к управлению развитием [7]:

1. Субъект управления развитием. По данному признаку устанавливается, кто является субъектом организации. На основе определения выделяют два подхода к управлению: административный, т. е. решения принимаются только руководством, или партисипативный, в разработке решений участвуют трудовой коллектив.

2. Ориентация управления. Признак позволяющий определить нацеленность управления организацией. Управление, ориентированное на процесс, ставит своей целью освоение новшеств, не представляя в чем, будут заключаться улучшения после внедрения. Целевое же управление полагает сначала необходимо определить же-

лаемый результат, а затем уже разрабатывать нововведение, позволяющее его получить.

3. Интегрированность управления. Выделяют автономное управление, целью которого освоение различных новшеств происходит независимо и системное управление, когда нововведение является частью реализации комплексного проекта.

4. Тип реагирования управления на изменения, требующие решений. Реактивное управление позволяет реагировать необратимые уже произошедшие изменения. Противоположным является опережающее управление, позволяющее вырабатывать план действий на прогнозируемые в будущем изменения.

Помимо подходов к управлению изменениями на высокотехнологичных предприятиях целесообразно использовать различные модели.

1. Модель изменений Курта Левина

Курт Левин выделил три этапа управления изменениями: «размораживание», «движение» и «замораживание». На стадии размораживания признается необходимость, определение движущих сил и определение конечного результата изменений. В фазе движения происходит внедрение изменений, а стадия замораживания позволяет закрепить произошедшие изменения и стабилизировать ситуацию. Именно эта концепция является основополагающей для управления изменениями, и для формирования базовых представлений о процессе изменений.

2. Модель изменений «Силовое поле»

В основе модели лежит анализ факторов (сил), которые могут способствовать изменениям или наоборот их тормозить. Предполагается, что при любых условиях действуют две группы сил: движущие и сдерживающие, причем эти силы возможны как внутри организации, например, в поведении людей, в ресурсах, так и вне ее — в процессах, которые происходят в стране [8]. Структура модели изображена на рисунке 1.

3. Модель ADKAR

ADKAR — это практически ориентированная модель изменений, состоящая из пяти последовательных шагов:

1. Осознание необходимости изменений. На этом этапе описываются основания для проведения изменений.

2. Желание и готовность к изменениям. На этапе происходит принятие решения о поддержке тех или иных изменений, которые достигаются только в случае понимания их необходимости.

3. Знание, каким образом меняться. На этом этапе формируется знание о том, как именно предстоит и следует меняться, а также содержатся необходимые для изменений знания, умения, навыки.

4. Способность внедрять изменения. Этап подразумевает демонстрацию применимости и привлекательности изменений, а также определения барьеров, которые могут помешать изменениям.

5. Обеспечение поддержки изменений. Здесь особое внимание уделяется усилиям, направленным на поддер-

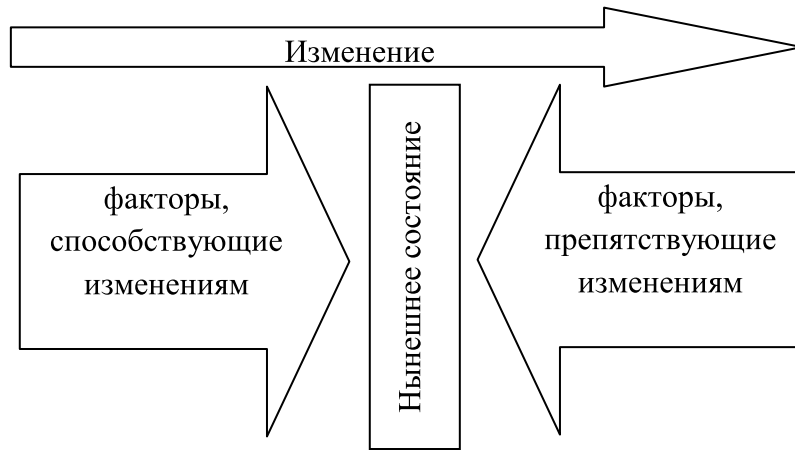


Рис. 1. Модель управления изменениями «Силовое поле»

жание изменений. Их стабилизация и принятие достигаются путем обратной связи, премированием, оценкой деятельности и принятием корректирующих мер.

Высокотехнологичные предприятия, внедряющие изменения в производственном процессе должны пройти все фазы изменений, для того чтобы модель ADKAR была эффективна (рис. 2).

4. Модель EASIER

Модель *EASIER* — модель управления изменениями. Данная модель используется для анализа стратегии, она применима в ситуации любой сложности, связанной с изменениями и изображена на рисунке 3.

Модель включает в себя шесть элементов. Элементы

EAS (создание видения, активация, поддержка) в большей степени поведенческие, а остальные — *IER* (внедрение, обеспечение, признание) связаны с вопросами системы и процессов [9].

Применительно к высокотехнологичным предприятиям элементы модели *EASIER* подразумевают следующее:

- Создание видения — понимание того, что изменения, полученные от внедрения проекта, обеспечат конкурентные преимущества в отрасли;
- Активация — создание команды проекта из сотрудников убежденных в необходимости внедрений, создание кооперации для разработки проекта;

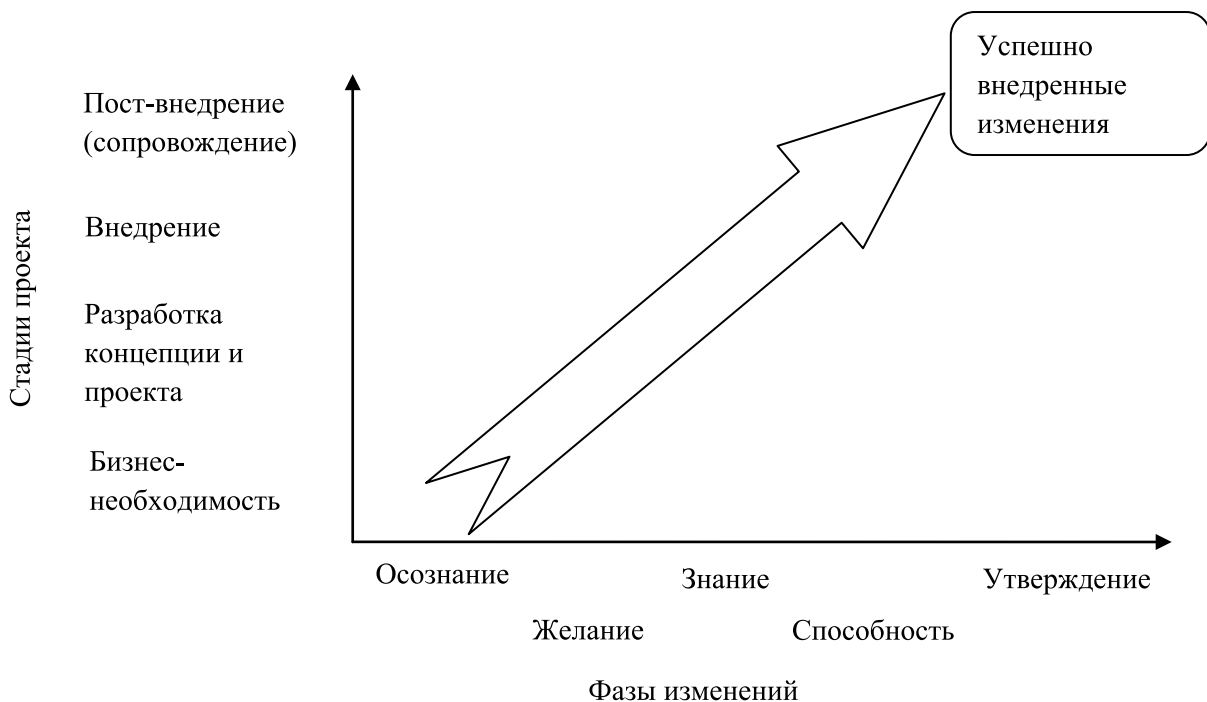


Рис. 2. Модель ADKAR для высокотехнологичных предприятий

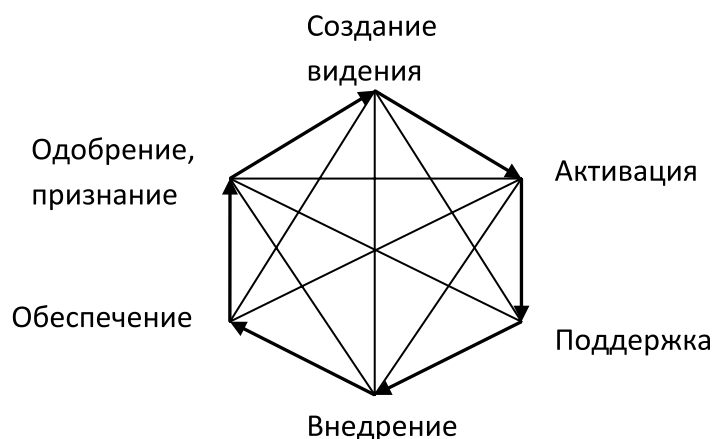


Рис. 3. Модель EASIER

- Поддержка — поиск и убеждение инвесторов в необходимости вложения средств в проект;
- Внедрение — написание НИОКТР по тематике проекта, создание опытных образцов;
- Обеспечение — проведение мониторинга деятельности, составление отчетов о выполненных работах;
- Одобрение, признание — реализация проекта.

Следует иметь в виду, что ни один из подходов и ни одна моделей к управлению изменениями не является самым лучшим. Выбор того или иного подхода должен базироваться на учете реальных условий.

Применение подходов и моделей к управлению изменениями приводит к повышению эффективности и ускорению

темпов применения и распространения высоких технологий в России, что на сегодняшний день является приоритетной задачей производственного комплекса. Особая роль отводится созданию высокотехнологичных предприятий, осуществляющих проектирование, освоение и производство конкурентоспособной продукции с высокой степенью наукоемкости и новизны, и, как следствие, обеспечивающих лидирующее место страны на мировом рынке [10].

Таким образом, для правильной реализации изменений необходимо, прежде всего, оценить конкретную ситуацию и желаемые результаты, а также научиться правильно управлять изменениями на основе рассмотренных подходов и моделей.

Литература:

1. Popova N. S., Petrochenkov A. B. Workflow automation within internal audit of quality management system for ensuring technological process of tests the knowledge-intensive products. Collection of scientific works SWorld. Proceedings of International Scientific and Practical Conference «Scientific researches and their practical application. Modern state and ways of development '2012», Odessa: KUPRIENKO, 2012, release 3, vol. 6, pp. 22–27
2. Гуияр Ф., Келли Д. Преобразование организации: Пер. с англ. — М.: Дело, 2000. — 408 с.
3. Шеремет М. А. Управление изменениями. — М.: Дело, 2011. — 128 с.
4. Мусаева Ю. К., Петровичев А. Б. Модель открытых инноваций //Иноватика-2012: сб. материалов VIII Всерос. shk.-конф. студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием (25–28 апреля 2012 г.). Т.1 / под ред. А. Н. Солдатова, С. Л. Минькова. — Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2012. — с. 290–292.
5. Широкова Г. В. «Теория О» и «теория Е» как стратегия организационных изменений [Электронный ресурс] // Менеджмент в России и за рубежом. — URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2005/1/3521.html>.
6. Гусаков В. А. Ясная стратегия бизнеса. — М.: Вершина, 2009. — 360 с.
7. Дроздов И. Н. Управление развитием организации: Учебное пособие. — Владивосток: ПИППККГС, 2001. — 110 с.
8. Левин К. Теория поля в социальных науках. — М.: Сенсор, 2000. — 572 с.
9. Дистанционный консалтинг. Управление организационными изменениями [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.dist-cons.ru/modules/ManageChange/section4.html#4.5>.
10. Соломенникова С. И. Разработка информационно-аналитической подсистемы интеллектуальной поддержки высокотехнологичного предприятия: автореферат дис. на соискание уч. степени канд. тех. наук. — Ижевск. 2011. — 25 с.

Аспекты правового и информационного обеспечения управления денежными потоками сельскохозяйственных предприятий

Ткачук Инна Васильевна, младший научный сотрудник
Уманский государственный педагогический университет (Украина)

Необходимость исследования денежных потоков субъекта хозяйствования и соответствующего правового и информационного обеспечения предусматривает обоснование теоретических основ и направлено на эффективное управление экономическими процессами на микроуровне. Сельскохозяйственные предприятия функционируют в условиях рыночной конкурентной среды, а их особенностью является сезонный характер движения денежных средств.

Цель статьи — исследование аспектов правового и информационного обеспечения управления денежными потоками сельскохозяйственных предприятий.

Результаты исследования. Денежный поток рассматривается как поступление денежных средств и их использование [11; 12, с. 374; 14, с. 8; 15, с. 25], или как входящие и исходящие платежи в виде ликвидных активов (наличных денег и банковских сбережений) [13, с. 5]. Управление денежными потоками сельскохозяйственных предприятий осуществляется и на макроуровне (государственное нормативно-правовое регулирование), и на микроуровне (субъектом хозяйствования). Денежные потоки предприятий, в т. ч. и конкретной отрасли экономики, регулируются рядом нормативно-правовых актов, которые определяют порядок открытия счетов в банках, граничную сумму наличного расчета, аккумулярование НДС на специальных счетах и др.

Согласно ст. 6, п. 6.2 Закона Украины «О платежных системах и переводе денег в Украине» [2] и ст. 1, п. 1.3 Инструкции о порядке открытия, использования и закрытия счетов в национальной и иностранной валюте [5] юридические лица имеют право открывать счета в любых банках Украины по собственному выбору для обеспечения своей хозяйственной деятельности и собственных потребностей.

Разделом IV, ст. 22, п. 22.8 Закона Украины «О платежных системах и переводе денег в Украине» [2] предусмотрено, что расчетно-кассовое обслуживание клиентов осуществляется банками на договорной основе.

В ст. 51 Закона Украины «О банках и банковской деятельности» [1] указано, что банковские расчеты проводятся в наличной и безналичной форме. Безналичные расчеты проводятся на основании расчетных документов на бумажных носителях или в электронном виде, согласно ст. 1, п. 1.4 Инструкции о безналичных расчетах в Украине в национальной валюте [3]. Стороны в договоре имеют право выбирать любой вид безналичных расчетов (глава 74, параграф 1, ст. 1088, п. 1088.2 Гражданского кодекса Украины) [10].

Главой 11 «Расчеты с помощью систем дистанционного обслуживания» Инструкции о безналичных расчетах

в Украине в национальной валюте [3] предусмотрено, что оперативное ведение клиентом своих счетов в банке и обмен технологической информацией, определенной в договоре между банком и клиентом, клиент может осуществлять с помощью систем дистанционного обслуживания: «клиент — банк», «клиент — Интернет — банк», «телефонный банкинг». При осуществлении расчетов с помощью данных систем используются электронные расчетные документы.

Зачисление денег на счет осуществляется и путем их внесения в наличной форме, и путем перевода в безналичной форме с других счетов (ст. 7, п. 7.1.5) [2]. Банк принимает наличные, которые вносятся субъектами хозяйствования, для осуществления их перевода (зачисления на текущие счета), что определено разделом III, главой 2 Инструкции о кассовых операциях в банках Украины [4]. Списание средств со счетов происходит соответственно Инструкции о безналичных расчетах в Украине в национальной валюте [3]: средства со счетов клиентов банки списывают лишь по поручениям собственников этих счетов (в т. ч. договорное списание средств), или на основании платежных требований в случае принудительного списания средств (ст. 1, п. 1.7).

Согласно Порядку аккумулярования сельскохозяйственными предприятиями сумм налога на дополнительную стоимость на специальных счетах, открытых в банках [8] сельскохозяйственное предприятие в случае выбора специального режима налогообложения открывает на протяжении одного отчетного (налогового) периода специальный счет (текущий счет со специальным режимом использования) в порядке, определенном Национальным банком Украины. Сумма НДС, которая аккумуляруется на специальном счете, не подлежит изъятию в государственный бюджет и используется предприятием согласно п. 209.2 ст. 209 Налогового кодекса Украины [6], а с 01.01.2018 г. перечисляется на его текущий счет.

Постановлением Национального банка «Об установлении граничной суммы наличного расчета» [9] определено: граничная сумма наличного расчета одного предприятия с другим на протяжении одного дня по одному или нескольким платежным документам согласно п. 2.3 Положения о ведении кассовых операций в национальной валюте в Украине [7] установлена в размере 10000 гривен. Данный лимит не распространяется на: расчеты предприятий с физическими лицами, бюджетами и государственными целевыми фондами; добровольные пожертвования и благотворительную помощь; использование средств, выданных на командировки. С 21.03.2011 г. ограничения граничной суммы наличного расчета необходимо придер-



Рис. 1. Порядок информационного обеспечения денежных потоков сельскохозяйственных предприятий

живаться при расчетах предприятий за использованную электроэнергию и между собой при покупке сельхозпродукции.

Информационное обеспечение управления денежными потоками сельскохозяйственных предприятий предусматривает проведение анализа и оценки денежных потоков (рис. 1).

Анализ и оценка денежных потоков осуществляются за определенный период времени и при интерпретации полученных результатов предусматривают особенности функционирования предприятий сельского хозяйства. Оценка финансового состояния проводится после оценки денежных потоков и предоставляет дополнительную информацию о возможности субъекта хозяйствования погашать задолженность по обязательствам, зависимости от заемных источников финансирования, периоде оборота денежных средств в расчетах и др.

Анализ денежных потоков сельскохозяйственных предприятий проводится и по видам деятельности, и по направлению движения. Чистый денежный поток рассчитывается как арифметическая сумма входящих и исходящих денежных потоков или денежных потоков по видам деятельности (рис. 2). Информационной базой исследования денежных потоков по видам деятельности и расчета чистого денежного потока выступает форма № 3 годовой финансовой отчетности предприятий «Отчет о движении денежных средств».

С целью изучения денежных потоков сформируем совокупность исследуемых сельскохозяйственных предприятий (Черкасской области), которая составляет 65 единиц, что рассчитано методом случайного неповторного отбора, выборка объектов при генерации случайных чисел является репрезентативной.

Особенностью деятельности сельскохозяйственных предприятий является сезонный характер производства, что определяет возможность исследования взаимосвязи временных интервалов и движения денежных средств (рис. 3).

Наибольшее входящих денежных потоков приходится на месяцы сбора урожая (с июля по сентябрь), а их пик регистрируется в сентябре — 3033,9 тыс. грн на текущий счет. С октября поступление денежных средств снижается. Наименьшие значения отмечаются в зимне-весенний период, когда проводится подготовка к зимовке и посевная кампания. Аналогичная ситуация наблюдается и по исходящим денежным потокам: наибольшие отмечаются в период сбора урожая сельскохозяйственных культур из-за существенных расходов топливно-смазочных материалов, увеличения оплаты труда (в сентябре — 3046,3 тыс. грн). Другим пиком выступает период с ноября по март, когда проводятся весенне-осенние полевые работы с подготовки почвы, внесение удобрений.

Выводы. Денежные потоки сельскохозяйственных предприятий регулируются нормативно-правовыми ак-

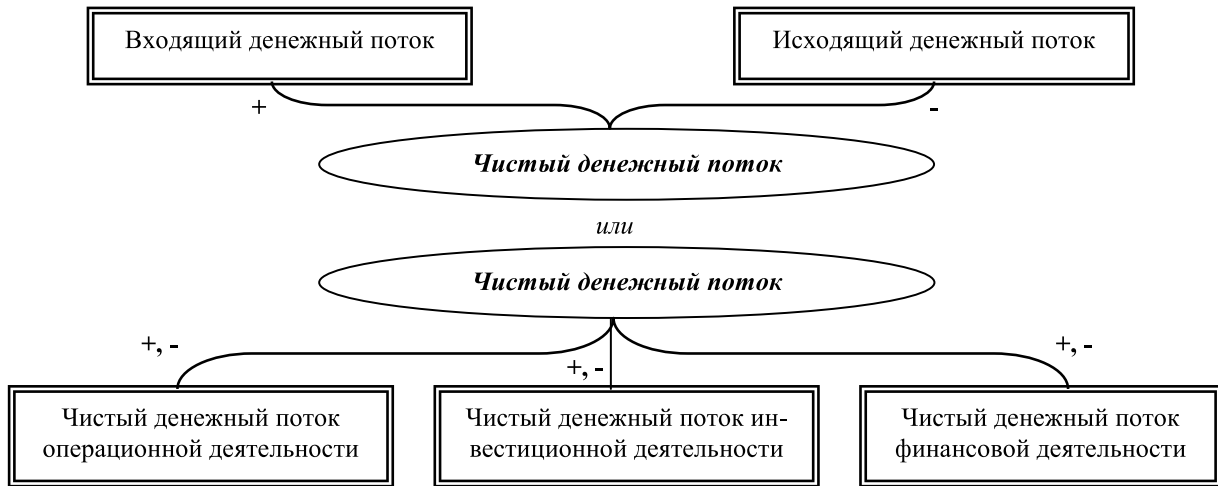


Рис. 2. Расчет чистого денежного потока предприятий



Рис. 3. Динамика движения денежных средств сельскохозяйственных предприятий (в среднем на одно предприятие)

тами, которые: предусматривают использование наличных и безналичных расчетов, систем дистанционного обслуживания; устанавливают правила зачисления и списания средств по текущим счетам на договорной основе, граничную сумму наличных расчетов в размере 10000 грн и др.

Информационное обеспечение управления денежными потоками сельскохозяйственных предприятий предполагает: использование ретроспективного анализа (в т. ч.

исследование особенностей денежных потоков предприятий данной отрасли) и оценки; исследование финансового состояния; принятие управленческих решений.

Денежные потоки сельскохозяйственных предприятий имеют неравномерный характер из-за сезонности производства. Временной интервал, когда отмечаются наибольшие (июль — сентябрь) и наименьшие (апрель — июнь) объемы поступлений и использований денежных средств, составляет три месяца.

Литература:

1. Закон Украины «О банках и банковской деятельности» от 07.12.2000 г. № 2121-III [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=3&nreg=2121-14>.
2. Закон Украины «О платежных системах и переводе денег в Украине» от 05.04.2001 г. № 2346-III [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2346-14>.

3. Инструкция о безналичных расчетах в Украине в национальной валюте, утверждена Постановлением Правления Национального банка Украины от 21.01.2004 г. № 22 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1031.381.4&nobreak=1>.
4. Инструкция о кассовых операциях в банках Украины, утверждена Постановлением Правления Национального банка Украины от 14.08.2003 г. № 337 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=2&nreg=z0768-03>.
5. Инструкция о порядке открытия, использования и закрытия счетов в национальной и иностранной валюте, утверждена Постановлением Правления Национального банка Украины от 12.11.2003 г. № 492 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1172-03>.
6. Налоговый кодекс Украины [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
7. Положение о ведении кассовых операций в национальной валюте в Украине, утверждена Постановлением Правления Национального банка Украины от 15.12.2004 г. № 637 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0216-01>.
8. Порядок аккумуляирования сельскохозяйственными предприятиями сумм налога на дополнительную стоимость на специальных сетях, открытых в банках, утверждена постановлением Кабинета Министров Украины от 12.01.2011 г. № 11 // Бухгалтерия в сельском хозяйстве. — 2011. — № 3 (276). — С. 13–14.
9. Постановление Национального банка «Об установлении граничной суммы наличного расчета» от 09.02.2005 г. № 32 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1092.402.0>.
10. Гражданский кодекс Украины [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>.
11. Intermediate accounting / [Glenn A. Welsch, Charles T. Zlatkovich, Walter T. Harrison and others]. — [3d Canadian Ed.]. — Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1982. — 840 p.
12. Introduction to Accounting: An Integrated Approach / [Penne Ainsworth, Dan Deines, R. David Plumplee, Cathy Xanthaky Larson]. — USA: Irwin, 1997. — 480 p.
13. Kerber S. Cash Accounting and Cash Flow Planning with SAP Liquidity Planner / Stephan Kerber, Dirk Warntje. — USA: Galileo Press, 2006.
14. Patsula P.J. Personal Planning. Guidebook # 80: Preparing a Breakeven Analysis, Cash Flow Statement & Income Projection / Peter J. Patsula. — USA: Patsula Media, 2001. — (The Entrepreneur's Guidebook Series).
15. Ross S.A. Essentials of corporate finance / [Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan]. — USA: Irwin, McGraw-Hill, 1996. — 528 p.

Стратегия управления качеством продукции

Труш Юлия Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент
Национальный университет пищевых технологий (г. Киев)

Предложен вариант методических аспектов разработки и выбора стратегии управления качеством, который состоит с этапов и принципы формирования эффективной стратегии.

Ключевые слова: оценка, предприятие, стратегия, управления качеством, эффективность.

Успешное функционирование и развитие предприятия в рыночной экономике требует обоснованного подхода к формированию его стратегий. Во многих современных работах в области стратегического менеджмента понятие стратегии трактуется как совокупность правил и приёмов, которыми должно руководствоваться предприятия для реализации миссии и для достижения глобальных и локальных целей [1, с. 234].

Классификация целей позволяет конкретизировать задачу целеполагания и использовать соответствующие механизмы, разработанные для разных групп целей. Рекомендация автором классификация целей представлена в табл. 1.

Большинство исследователей связывают вопросы выбора направления и способов воздействия на качество со следующими аспектами [4, с. 42–45]:

— анализом причин несоответствующего качества продукции;

— выбором методов и средств управления качеством.

Исследования свидетельствуют, что анализ причин несоответствующего качества должен являться основой любых решений об улучшении качества продукции. Справедливость этого утверждения, по мнению автора, объясняется следующим основополагающими принципами современной теории управления качеством:

Таблица 1. Классификация целей предприятия

Критерии классификации	Группы целей
Временной интервал	Стратегические, тактические, оперативные
Содержание	Экономические, социальные, организационные, технические, научные, политические, экологические
Приоритетность	Особо приоритетные, приоритетные, остальные
Повторяемость	Постоянно решаемые, разовые (новые)
Деловая среда	Внутренние, внешние
Иерархия (уровни) управления	Цели организации, цели подразделений
Функции деятельности предприятия	Маркетинг, инновации, финансы, производство, персонал, менеджмент
Измеримость	Количественные, качественные
Стадии жизненного цикла	Создание, рост, зрелость, завершение

— качество продукции является результатом технологических процессов ее производства, и зависит от множества факторов, определяющих условия их протекания;

— условия технологических процессов, в свою очередь, являются результатом процессов обеспечения ресурсами и управления качеством, и потому, качество продукции зависит от множества факторов, определяющих условия протекания и этой группы процессов;

— для обеспечения эффективности принятие решений об улучшении качества должно основываться на тщательном анализе фактических данных и информации.

Таким образом, сказанное выше вызывает необходимость исследования методов и средств анализа причин несоответствующего качества.

Основным методом анализа причин является причинно-следственный анализ.

Сущность причинно-исследовательского анализа заключается в установлении причинно-следственных связей между несоответствием качества продукции и вызвавшими его факторами (причинами) путем сбора, оценки и анализа данных. При этом указанные исследователи обращают внимание на три важных аспекта [5, с. 50–53]:

— необходимость учета при выборе направления воздействия характера изменчивости причин несоответствий качества, основанном на теории вариаций;

— необходимость исследования возможных причин с наибольшей объективностью для обеспечения принятия решений об улучшении качества на основе фактов;

— выявления различия между совпадением и причинно-следственной связью. Связь которая обнаруживает высокую степень соответствия с данными, нуждается в проверке и подтверждении на основе новых данных, собранных по тщательно разработанному плану.

Важно то, что ученые не указывают на необходимость учета влияния выявленных причин на достижения стратегических целей в области качества. Между тем, одни и те же причины несоответствий качества могут иметь разную значимость для новых стратегических целей, и целей, относящихся к прошедшему плановому периоду.

Таким образом, для формирования эффективной стратегии управления качеством необходима оценка влияния причин несоответствующего качества на достижение новых стратегических целей в области качества.

Согласно данному формированию стратегии затрагивает не только выбор направления воздействия на качество, но и касается вопросов выбора соответствующих способов воздействия на качество продукции. Главной составляющей которых являются методы управления качеством. С их помощью органы управления воздействуют на элементы производственного процесса, обеспечивая достижения и поддержание планируемого состояния качества продукции [2, с. 122].

На сегодняшний день теория включает целый ряд различных методов управления качеством. Многообразие методов в сочетании со сложностью и масштабом деятельности по управлению качеством значительно усложняет их выбор, и вызывает необходимость выработки структурированного подхода к выбору методов управления качеством.

Классификация современных методов управления качеством представлена в работах нескольких отечественных исследователей Гличева А.В., Мишина В.М., Окрепилова В.В. Наиболее информативно этот вопрос отражен в работе Мишина В.М., среди которых он выделяет следующие: организационно-распорядительные, экономические, социально-психологические.

Проблема выбора методов управления качеством освещена лишь немногими и, на наш взгляд, недостаточно. Отметим, что при этом в работах указанных исследователей не рассматривается вопрос подхода к выбору методов управления качеством в соответствии с конкретными потребностями бизнеса и приоритетами предприятия.

Отсутствия такого подхода, как указывает Гарднер Р., приводит к неадекватному выбору методов управления качеством, что не позволяет добиться положительных результатов в устранении причин несоответствующего качества продукции. В связи с вышеизложенным, считаем необходимым разработать принципы выбора методов управления качеством как неотъемлемой составной частью процесса разработки и выбора стратегии управления качеством.

Как указывает Брун М., мероприятия по улучшению качества могут требовать существенных затрат на их реализацию. Из этого следует, что оценка экономической эффективности стратеги — необходимый элемент в процессе ее разработки. Обобщая результаты анализа, автор предлагает методические аспекты разработки и выбора стратеги управления качеством, которые должны включать четыре основных этапа:

- выявление на основе анализа причин фактических и потенциальных несоответствий качества продукции факторов, в наибольшей степени влияющих на достижение стратегических целей в области качества;
- определения методов и средств управления качеством как способа воздействия на качество;
- разработка стратегии управления качеством;
- оценка вариантов и выбор стратеги управления качеством;
- разработка политики в области качества, поддерживающей реализацию стратеги управления качеством.

На первом этапе осуществляется выявления факторов, влияющих на достижение стратегических целей в области качества, а также оценка значимости этих факторов для достижения стратегических целей [3, с. 245].

В качестве факторов, влияющих на достижение стратегических целей, считаем необходимым принять причины фактических и потенциальных несоответствий качества. Оценка факторов, влияющих на достижение стратегических целей, проводится на основе оценок значимости причин фактических и потенциальных несоответствий качества. При этом оценку значимости причин предлагается проводить по группам причин, соответствующим основным факторам, влияющим на качество продукции, которая будет оцениваться.

Для обеспечения пригодности исходных данных для проведения оценки значимости причин на предприятии должны использоваться заранее утверждённые классификаторы:

- классификатор основных групп причин несоответствий качества продукции;
- классификатор несоответствий по показателям качества продукции;
- классификатор категорий вероятности обнаружения потребителями несоответствий качества продукции.

Как направления воздействия выбираются факторы, в наибольшей степени влияющие на качество и достижение стратегических целей. Как способы воздействия на

качество выбираются наиболее пригодные и адекватные методы и средства управления качеством. Рекомендуется рассмотреть несколько вариантов стратегий, различающихся направлениями и/или способами воздействия на качество.

Для формирования эффективной стратегии управления качеством при выборе методов и средств управления качеством автор считает необходимым руководствоваться следующими принципами:

- принцип соответствия методов и средств управления качеством приоритетам развития предприятия. Применение принципа означает, что методы управления качеством необходимо выбирать в соответствии с установленными стратегическими целями, а также исходя из значимости для обеспечения качества видов деятельности, к которым они применяются.

— принцип пригодности методов управления качеством для решения конкретных проблем управления качеством.

— принцип укрепления стратегической позиции. Применение этого принципа означает, что при решении конкретных проблем управления качеством приоритет должен быть отдан тем методам управления качеством, которые максимально соответствуют возможностям предприятия, укрепляют угрозам и слабым сторонам предприятия, и укрепляют конкурентное преимущество в целом.

Для оценки эффективности вариантов стратегии управления качеством рекомендуется использовать показатели эффективности инвестиционных проектов. Это позволит также оценить эффективность инвестиций в развитие качества по сравнению с другими инвестиционными проектами. Для оценки эффекта от стратегии управления качеством предлагается использовать расчет эффекта от развития качества. Для оценки затрат на реализацию стратегии управления качеством предлагается использовать суммарные затраты на выполнение стратегического плана для данного варианта стратегии [5, с. 56–57].

Заключительным этапом разработки стратегии управления качеством является разработка политики в области качества, поддерживающей ее реализацию.

В заключении отметим, что предлагаемая методика основана на систематизированном подходе к выявлению, оценке и выбору направлений воздействий на качество, обеспечивающих наибольший вклад в достижение целей. Использование данной методики на предприятии позволит обоснованно принять решение о наиболее эффективных направлениях инвестиций в развитие качества.

Литература:

1. Канти Т. Самооценка в организациях; [пер. с англ. И. Н. Рыбакова при участии Г. Е. Герасимовой / Научное редактирование В. А. Лапидус и М. Е.] Серов. — М.: РИА «Стандарты и качество», 2010. — 328 с.
2. Магомедов М. Д. Управление качеством в отраслях пищевой промышленности / М. Д. Магомедов, А. В. Рыбин — М.: Издательско — торговая корпорация «Дашков и К», 2009. — 192 с.
3. Мельник Ю. Ф. Основи управління безпечністю харчових продуктів: навч. посіб. / Мельник Ю. Ф., Новиков В. М., Школьник Л. С. — К.: Вид-во Союзу споживачів України, 2011. — 297 с.

4. Оспанов А. А. Проблемные вопросы обогащения муки и хлебобулочных изделий / А. А. Оспанов, В. В. Ремеле // Хлебопекарское и кондитерское Дело. — 2013. — № 2. — С. 42–45
5. Самсонова М. В. Статистические методы в управлении процессами организации / М. В. Самсонова // Методы менеджмента качества. — 2013. — № 2. — С. 50–51.

Проблемы и перспективы развития проектного финансирования в современной России

Тулский Сергей Александрович, магистрант
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

С целью увеличения инвестиционной привлекательности России, все большую актуальность приобретает реализация инвестиционных проектов с помощью проектного финансирования. В настоящей работе проведен анализ практики применения проектного финансирования в Российской Федерации, выявлены острые проблемы, препятствующие развитию отечественного проектного финансирования, дана оценка имеющейся законодательной базе. Сделан вывод о том, что для успешной реализации проектного финансирования в России необходимо внести поправки в действующее законодательство и придать проектному финансированию юридический статус.

Ключевые слова: инвестиции, проектное финансирование, развитие, перспективы, управление

Problems and prospects of development of the project financing in modern Russia

S. A. Tul'skiy, undergraduate of Financial Management, Financial University under the Government of the Russian Federation

For the purpose of increase in investment appeal of Russia the relevance is gained by implementation of investment projects with the help of a project financing. In the real work the analysis of practice of application of a project financing in the Russian Federation is carried out, the burning issues interfering development of a domestic project financing are revealed, the assessment is given to available legislative base. The conclusion that for successful realization of a project financing in Russia it is necessary to make amendments to the current legislation is drawn and to give to a project financing the legal status.

Keywords: investments, project financing, development, prospects, management

В последнее время на отечественном рынке инвестиций стала ярко прослеживаться необходимость в столь привлекательном, как для инициаторов проектов, так и для кредиторов, виде финансирования, которое имеет название проектное финансирование.

Проектное финансирование это достаточно новый инструмент для мирового финансового рынка. Не смотря на успешную зарубежную практику применения этого инструмента, проектное финансирование в современной России развито достаточно слабо, причиной тому служит то обстоятельство, что применение проектного финансирования сопровождается целой вереницей недосказанности и проблемных моментов, о которых и пойдет речь в данной статье.

Сложности применения данного вида финансирования начинаются с его определения. Проектное финансирование не имеет единого общепринятого определения как в мировой так и в отечественной практике. Эксперты по

данной тематике в своих трудах дают следующие определения проектного финансирования:

«— целевое кредитование заемщика для реализации инвестиционного проекта без регресса или с частичным регрессом кредитора на заемщика: обеспечение — денежные потоки проекта;

— способ мобилизации различных источников финансирования и комплексного использования различных инструментов и оптимального распределения рисков (Бенджамин Эсти);

— финансирование отдельной хозяйственной единицы, при котором кредитор готов на начальном этапе рассматривать финансовые потоки и доходы этой хозяйственной единицы как источник погашения займа, а активы этой единицы — как дополнительное обеспечение по займу (П. К. Невитт);

— метод привлечения долгосрочного заемного финансирования для крупных проектов посредством «фи-

нансового инжиниринга», основанном на займе под денежный поток, создаваемый только самим проектом (Э.Р. Йескомб)» [1, 86]

«Проектное финансирование предполагает обеспечение средствами непосредственно проекта, а не фирмы, выступившей ее инициатором. При этом источником средств для инвестора становится денежный поток, генерируемый конкретным проектом, а обеспечением финансирования в общем случае являются только те активы, которые были приобретены при его реализации» [2. 356]

Обобщив все вышеизложенное можно сделать вывод, что проектное финансирование это особая форма долгосрочного кредитования с привлечением средств от одной или нескольких кредитных организаций в пользу специальной проектной компании, созданной для управления только этим проектом. Обеспечением по кредиту при этом являются денежные потоки и активы, непосредственно сгенерированные проектом или продуктами, которые были созданы в результате проектной деятельности.

Наличие специальной проектной компании является одним из ключевых условий при осуществлении проектного финансирования.

За время существования современной России крупных проектов, финансировавшихся по системе проектного финансирования, было очень мало. Однако хотелось бы упомянуть о самых известных и крупнейших проектах:

1. «Северный поток» — проект по строительству газопровода между Россией и Германией под строительство которого было привлечено 7,4 млрд. евро.

2. «Голубой поток» — проект по строительству газопровода между Российской Федерацией и Турцией, совокупные затраты составили 3,2 млрд. долларов США;

3. «Пулково» — строительство нового и ремонт существующего терминалов в аэропорту «Пулково», объем инвестиций составил более 1 млрд. евро.

4. «ТЭС Полярная» — строительство тепловой электростанции в городе Салехард, Ямало-Ненецком автономном округе, объем необходимого финансирования 420 млн. евро, 70% необходимых денежных средств было привлечено в виде проектного финансирования Чешским экспортным банком. [7]

Помимо вышеупомянутых существует еще некоторое количество менее значимых и ресурсоемких проектов, реализуемых на территории и в интересах Российской Федерации.

Практически все проекты объединяет одна отличительная особенность, то, что кредиторы, осуществляющие проектное финансирование, в большинстве своем являются зарубежными. Данная проблема берет свои корни в особенностях Российского права, которое на сегодняшний день, к сожалению, в части проектного финансирования не является конкурентоспособным в сравнении с зарубежными институтами права.

Автор согласен с И.А. Никоновой в том, что в современном Российском законодательстве нет четкого закреп-

ления проектного финансирования и его понимание достаточно упрощенно [6].

В настоящее время данный вид финансирования законодательно регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», Федеральный закон «О банках и банковской деятельности», Федеральный закон «Об акционерных обществах», Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью», Федеральный закон «Об ипотеке» и Федеральный закон «О банкротстве». Но, к сожалению, ни один из вышеперечисленных документов не является регулятором для таких аспектов проектного финансирования как:

— законодательное закрепление термина «проектное финансирование»;

— наличие специальной проектной компании как организационно-правового статуса юридического лица;

— отделение активов проектной компании от активов компании спонсора проекта;

— способы и пути предоставления активов проекта в качестве обеспечения по кредиту;

— возможности и способы реализации коллективных прав кредиторов;

— безопасность денежных потоков проекта;

— обеспечение целевого использования денежных потоков проекта;

— субсидиарность кредиторов;

— наличие эскроу счетов для контроля денежных потоков проекта со стороны кредиторов.

Эксперты считают, что в настоящее время все проекты, осуществляемые с помощью привлечения проектного финансирования, реализуются вопреки существующему законодательству [8].

Чтобы изменить ситуацию в лучшую сторону Министерством экономического развития Российской Федерации был подготовлен законопроект, позволяющий внести положительные изменения в действующее законодательство, что способствовало бы улучшению Российского инвестиционного климата [4].

К проекту федерального закона прилагается пояснительная записка, содержание которой разъясняет, что благодаря предполагаемым поправкам в Российском законодательстве должна появиться новая организационно-правовая форма юридического лица, которая будет называться «Специализированное хозяйственное общество» далее «СХО», которое будет выполнять функции схожие с функциями которые выполняют проектные компании при рассмотрении зарубежного опыта проектного финансирования [5]

В зарубежной практике проектная компания именуется SPV (special purpose vehicle), SPV — это специальная проектная компания, учрежденная спонсором (инициатором) проекта, которая осуществляет полное управление проектом. Именно через проектную ком-

панию проходят все денежные потоки, генерируемые проектом, включая расчеты с кредиторами и инициаторами проекта. Проектная компания отвечает за реализацию работ по проекту на всех стадиях инвестиционного проекта [2, 356].

В международной практике в состав проектной компании входит офис управления проектами или проектный офис, являющийся подразделением проектной компании, осуществляющий все необходимые действия для поддержки и координации работ по проекту, такие как нормативная и административная поддержка, обучение и инструктаж команды проекта и других сотрудников, обеспечение обмена информации, автоматизация документооборота, материальное обеспечение команды проекта, архивация и хранение документов и т. д.

По замыслу Минэкономразвития России у СХО в уставе должны быть прописаны все сделки, которые общество вправе осуществлять в рамках проекта, ради которого оно было учреждено, помимо перечисленных сделок, другие сделки общество будет совершать не вправе. Только СХО будет иметь право использовать в своем наименовании юридического лица слова «специализированное хозяйственное общество». Компании имеющие отличный от СХО организационно правовой статус, будут лишены права использования этих слов [5].

Данное обстоятельство позволит всем контрагентам СХО безошибочно определить, что Общество может совершать лишь ограниченный список сделок, что побудит контрагента к более детальному ознакомлению с уставом СХО.

Большое опасение со стороны кредиторов вызывал факт возможности реорганизации или ликвидации СХО с последующей сменой менеджмента и возможности потери для кредиторов прав на объект залогового обеспечения по кредиту или недостаточная для покрытия долга стоимость объекта залога, ввиду его незавершенности и невозможности выхода на запланированную проектную мощность. В свою очередь законодатель решил ограничить данную возможность путем наложения запрета на добровольную ликвидацию или реорганизацию Общества, если данное обстоятельство не предусмотрено уставом проектной компании, а также ограничить возможность сторон в части обращения в арбитражный суд с заявлением о банкротстве СХО. Это позволяет значительно снизить риск недружественного поглощения СХО и прочих посягательств на активы проекта со стороны третьих лиц. В добавление к вышеизложенному законодатель настаивает на том, что абсолютно все имущество проекта должно выступать в качестве обеспечения по кредиту.

В ситуации когда объект, под которое было выделено финансирование, уже успешно построен и приносит планируемый доход с обеспечением по кредиту и возвратом средств, взятых проектной компанией в долг, проблем обычно не возникает, но как быть в самом начале инвестиционного проекта, когда объект инвестирования находится только на бумаге и нет четкого понимания полного

объема будущих положительных, а зачастую и отрицательных денежных потоков?

Чтобы как-то урегулировать данное обстоятельство Минэкономразвития предлагает ввести следующее: до получения финансирования, компания инициатор проекта должна будет иметь уже заключенные договора или намерения о их заключении с будущими пользователями объекта инвестирования или продуктов проекта, сгенерированных объектом, например, договора об оказании услуг, договора купли-продажи или договора аренды. Данные договора необходимо привязать к конкретному объекту недвижимости, который и будет выступать как главный объект обеспечения залога по кредиту. Для точной идентификации места объекта недвижимости планируется осуществлять ее по месту расположения земельного участка для строительства объекта, для этого в законодательство вносится норма, позволяющая зарегистрировать ипотеку в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним [5].

Реализация проекта возможна лишь в случае добросовестного исполнения проектной компанией своих обязательств перед кредиторами. Однако что делать в случае неисполнения компанией, ответственной за проект, своих обязательств или исполнения их в объеме, в результате которого объект инвестирования не в состоянии покрыть обязательства и влечет за собой возникновение убытков со стороны кредиторов?

На этот случай законодатель предоставит возможность кредиторам осуществить замену неблагонадежной проектной компании на другую, которую кредиторы считают более добросовестной. Замена будет осуществляться путем передачи обязанностей по всем договорам заключенным в рамках проекта новой проектной компании, что позволит продолжить работу по проекту со старыми подрядчиками, поставщиками, агентами и прочими заинтересованными сторонами. Для реализации вышеизложенного предполагается внесение изменений в 24 главу Гражданского кодекса Российской Федерации, которое обеспечит законодательство нормами позволяющими осуществлять передачу всех прав и обязанностей по договору в целом, третьим лицам.

Проектное финансирование преимущественно применяется в случае, когда для реализации инвестиционного проекта необходим значительный объем средств и компания инициатор проекта (спонсор) не располагает необходимым размером активов, которые могли бы выступить в качестве залога по традиционному кредиту.

Автор многих трудов в области проектного финансирования выделяет три основных формы его предоставления: финансирование без регресса, финансирование с ограниченным регрессом, финансирование с полным регрессом.

При осуществлении финансирования без регресса банк практически полностью лишен возможности регрессивных исков к проектной компании, принимающей участие в проекте. На момент открытия финансирования Заемщик (проектная компания) не имеет активов

для обеспечения возврата заемных средств. Выплата процентов по кредиту и возврат тела кредита гарантируется за счет положительных денежных потоков, генерируемых проектом, а также активов сгенерированных проектом. Финансирование без регресса является примером «чистого» проектного финансирования, это самая высоко рисковая и самая дорогая для проектной компании форма проектного финансирования.

Финансирование с ограниченным регрессом банка — это форма финансирования, при которой проектная компания либо сама имеет частичное обеспечение, либо его предоставили третьи лица (например, спонсоры проекта). Данный вид финансирования является наиболее распространенным в мировой практике.

Финансирование с полным регрессом банка представляет из себя не что иное как традиционное кредитование, при котором спонсор проекта отражает все активы проекта на своем балансе и несет полную ответственность за возврат привлеченных под проект заемных средств. [2]

По мнению автора настоящей статьи: финансирование с полным регрессом, некорректно называть проектным финансированием, ввиду его практически полной идентичности с банковским кредитованием, поэтому данный вид финансирования не будет рассматриваться далее.

При осуществлении проектного финансирования возникает множество рисков для каждой заинтересованной стороны проекта, для снижения кредитных рисков довольно часто в проекте участвуют несколько кредиторов. Кредиторы заинтересованы во взаимодействии с проектной компанией на равных позициях, что позволило бы снизить риск повышенного влияния на проектную компанию со стороны одного из кредиторов. Данный подход дал бы кредиторам с низким уровнем риска предоставить финансирование на более выгодных для проектной компании условиях.

Для реализации данных прав кредиторов в законодательство планируется ввести следующие инструменты, позволяющие реализовать коллективные права кредиторов:

- соглашения между кредиторами;
- субординация требований между кредиторами;
- доверительное управление правами залога;
- управляющий предметом залога.

Благодаря данным поправкам станут «узаконенными» различные соглашения между кредиторами, что установит порядок принятия коллективного решения по отношению к должнику со стороны кредиторов, благодаря чему будет снижена вероятность влияния на должника одного из кредиторов, исключительно в целях реализации его интересов.

Субординация требований позволит разделить кредиторов на разные порядки: на так называемых старших кредиторов и младших кредиторов. У старших кредиторов будет преимущество по очередности исполнения обязательств по кредиту перед младшими кредиторами, данное обстоятельство позволит кредиторам более гибко распределять между

собой риски проекта. Субординация требований позволит старшим кредиторам взамен на повышенную рисковую нагрузку, предоставлять финансирование на более выгодных для спонсора проекта условиях.

Например, при финансировании с ограниченным регрессом спонсор проекта может выступать в роли младшего кредитора, т.е. в случае неблагоприятных для проекта последствий в первую очередь будут удовлетворены обязательства перед старшими кредиторами, и только лишь после этого спонсор проекта сможет, при условии наличия такой возможности, вернуть свои инвестиции.

Для упрощения взаимосвязи между группой кредиторов и проектной компанией, а также для усиления контроля над предметом залога со стороны группы кредиторов, предлагается введение норм в законодательство о назначении управляющего залогом или передачи объекта в доверительное управление. Данный участник проектного финансирования будет выполнять контролирующие функции над предметом залога и обеспечивать его сохранность.

В целях защиты прав кредиторов минэкономразвития предлагает использование номинальных банковских счетов, использование которых дает возможность проектной компании открывать и использовать счета, которые юридически принадлежат проектной компании, а денежные средства на них принадлежат третьим лицам. Контроль за денежными средствами, находящимися на номинальном счете, осуществляет владелец денежных средств, при этом взыскание по обязательствам владельца счета, не может быть обращено на денежные средства находящиеся на счете, что позволяет значительно минимизировать для кредиторов риски связанные с проектом [5].

Автор согласен с высказыванием И.А. Никоновой в части необходимости дальнейшей доработки законопроекта [9], в частности необходимо придание номинальным счетам статуса эскроу счетов, как это принято в международной практике, использование эскроу счетов позволит проектной компании проводить абсолютно все денежные потоки проекта через этот счет. Данное обстоятельство обеспечит прозрачность денежных потоков проекта для всех заинтересованных сторон проекта.

Для реализации возможности успешного применения проектного финансирования в отечественной практике необходимо внесение соответствующих поправок в действующее российское законодательство и придания проектному финансированию юридического статуса. Вышеперечисленные поправки в российское законодательство, в случае их доработок и успешного принятия, открывают достаточно хорошие перспективы для успешного развития проектного финансирования на территории Российской Федерации. Учитывая достаточно большой инвестиционный потенциал, проектное финансирование откроет новые горизонты для увеличения темпа экономического развития России, что обеспечит значительный рост ВВП, увеличение уровня жизни и обеспечит Государство новыми рабочими местами.

Литература:

1. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование — М: Альпина Паблишер 2012. — стр. 77–121..
2. Лукасевич И.Я. Инвестиции: Учебник. — М: Вузовский учебник: Инфра-М: 2011. — стр. 356–359.
3. Инвестиционно-строительный инжиниринг: справочник для профессионалов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, А.В. Гинзбург, Ю.Н. Забродин, Н.Г. Ольдерогге, С.А. Титов, под ред. проф. И.И. Мазура и проф. В.Д. Шапиро — 2-е изд., стер. — М: Изд. Центр «ЕЛИМА», Издательство «Омега-Л», 2010. стр. 801–824.
4. «О внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации и другие законодательные акты Российской Федерации (в части развития проектного финансирования)»: проект федерального закона от 15.03.2011, режим доступа: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/corpmangement/doc20110315_02 (дата обращения 15.12.2013).
5. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации и другие законодательные акты Российской Федерации (в части развития проектного финансирования)» от 15.03.2011, режим доступа: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/corpmangement/doc20110315_02 (дата обращения 15.12.2013).
6. Никонова И.А. Развитие проектного финансирования // Корпоративный менеджмент, библиотека управления 24.08.2012, режим доступа: http://www.cfn.ru/management/finance/capital/project_fin_ru.shtml (дата обращения 15.12.2013).
7. Крупнейшие проекты с привлечением проектного финансирования в России и в мире // Исследования рынка РБК 25.06.2013 режим доступа: <http://marketing.rbc.ru/articles/25/06/2013/562949987553142.shtml> (дата обращения 15.12.2013).
8. Быть или не быть проектному финансированию в России? // Недвижимость и цены № 25 от 17.06.2013, режим доступа: <http://dmrealty.ru/UrbanRealEstateArticle/View?contentViewID=41ceb3a7-5f70-4aef-9011-97078d7585aa> (дата обращения 15.12.2013).
9. Ирина Никонова: законопроект о проектном финансировании требует доработки // Ассоциация региональных банков 05.07.2011 режим доступа: <http://www.asros.ru/ru/pr/news/3146-irina-nikonova-zakon-o-proektnom-finansirovanii-trebuuet-dorabotki> (дата обращения 15.12.2013).

Развитие теории диффузии инноваций с позиции эволюционного подхода

Федорцова Светлана Александровна, студент

Научный руководитель Михалёва Екатерина Павловна, кандидат экономических наук, доцент
Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского

Проанализированы процессы диффузии инноваций с точки зрения эволюционного подхода, представлена экономическая трактовка терминов «бифуркация», «флуктуация», «энтропия». Представлена модель кумулятивной кривой диффузии инноваций, выделены латентный и явный периоды кривой. Исследованы этапы развития инновации с позиции эволюционного подхода.

Ключевые слова: теория цикличности, кумулятивная кривая диффузии инноваций, бифуркация, флуктуация, энтропия, диффузия инновации, эффект бабочки.

Эволюционная парадигма находится в тесных отношениях с представлениями о цикличности развития. Природа циклов многообразна, их изучением занимались с древнейших времен. Особенно в начале 20-го века проявили большой интерес к этому вопросу А. Богданов, Ф. Бродель, Н. Бердяев, В. Вернадский, Н. Кондратьев, П. Сорокин, А. Тойнби и др. Ими были исследованы разнообразные виды циклов — от природных до социо-культурных. Нужно заметить, что еще в XIX–XX вв. были выделены основные свойства цикличности, такие как неравномерность развития природных и общественных си-

стем, смена революционных и эволюционных фаз, развитие по спирали.

Новая волна исследований приходится на 70-е годы — Г. Менш, Ф. Бродель, Э. Тоффлер. Ученые выявили пути использования математических методов и широкого применения математического моделирования для прогнозирования научно-технического прогресса.

На базе эволюционной парадигмы (составной частью, которой является теория циклично-генетической динамики) создана современная естественнонаучная картина мира. Эта теория предполагает наличие последовательно

Таблица 1

Дефиниция	Биологическая трактовка	Экономическая трактовка
Организованность	Термин, предполагающий объективную естественную упорядоченность структуры и функциональных взаимосвязей объектов природы в рамках экосистемы в процессе эволюции на основе определенных сил природы.	Понятие организованности тесно связано с некоторым множеством стабильных связей между участниками экономического процесса и определенным набором состояний, определяющих форму и виды реакции системы на различного рода воздействия и возмущения, как из внешних, так и из внутренних источников, состояний элементов.
Флуктуация	Термин, характеризующий любое колебание или любое периодическое изменение. В биологии — небольшая вариация формы и структуры внутри вида.	Термин, характеризующий многократно изменяющиеся значения величин, размах их колебаний
Неорганизованность	Термин, предполагающий объективную естественную неупорядоченность структуры и функциональных взаимосвязей объектов природы в рамках экосистемы в процессе эволюции на основе определенных сил природы.	Понятие неорганизованности тесно связано с отсутствием стабильных связей между участниками экономического процесса, и как следствие, с невозможностью определить реакции системы на различного рода воздействия и возмущения, как из внешних, так и из внутренних источников.
Бифуркация	Бифуркация раздвоение, разделение, разветвление чего-либо, точка ветвления путей эволюции открытой нелинейной системы, бифуркацию иллюстрируют в биологии в виде эволюционного дерева, которое наглядно представляет поле путей эволюции живого.	Разветвление структуры экономической системы, раздвоение траектории, характера функционирования социально-экономической системы.
Энтропия	(от греч. entropia — превращение) — величина, характеризующая степень преобладания неорганизованности над организованностью.	(греч. entropia — превращение) величина, характеризующая степень неопределенности системы.

сменяющихся циклов нарастания «организованности», «флуктуаций», «неорганизованности», точек «бифуркаций» и т.п.

Данные термины употребляются в биологической трактовке. Не смотря на биологическое происхождение терминов, возможна их интерпретация для экономической системы. Сравним в таблице 1 эти дефиниции.

Под эволюцией понимается развитие, а элементарным процессом эволюции, согласно современным представлениям, является самоорганизация. Центральная идея заключается в том, что в результате самоорганизации возможно возникновение порядка и организации из беспорядка и хаоса. Согласно мнению А.А. Горелова, эволюция должна удовлетворять трем требованиям: 1) необратимости, выражающая в нарушении симметрии между прошлым и будущим; 2) необходимости введения понятия «событие». Системы, которая становится восприимчивой для флуктуаций, находится в точке бифуркации, она становится перед выбором пути эволюции. Небольшая флуктуация может стать причиной нового направления развития системы, этот процесс А.А. Горелов называет событием; 3) некоторые события должны обладать спо-

собностью изменять ход эволюции. А.А. Горелов выделяет также три условия, которым должна подчиняться эволюция: 1) открытость системы; 2) ее нахождения вдали от равновесия; 3) наличие флуктуаций. [2, с. 136]

Она включает в себя эволюционные и революционные этапы. Первый этап характеризуется преобладанием детерминированных процессов, нарастанием количественных изменений. Система находится в устойчивом состоянии с увеличивающейся энтропией. Но нужно отметить, что рост «энтропии может быть вызван не только ростом числа элементов (разнообразия и сложности), но и нарушением связей, упорядоченности системы». [1, с. 64]

При приближении к точке бифуркации, система как бы стоит перед выбором дальнейшего пути развития, она становится все менее устойчивой и восприимчивой для флуктуаций. Даже слабые возмущения может послужить толчком к началу эволюции системы в некотором направлении. Этот феномен ярко определяется метафорой «эффект бабочки», само определение ввел Эдвард Лоренц, описывая восприимчивость неравновесных систем к малым флуктуациям. Процесс возникновения флукту-

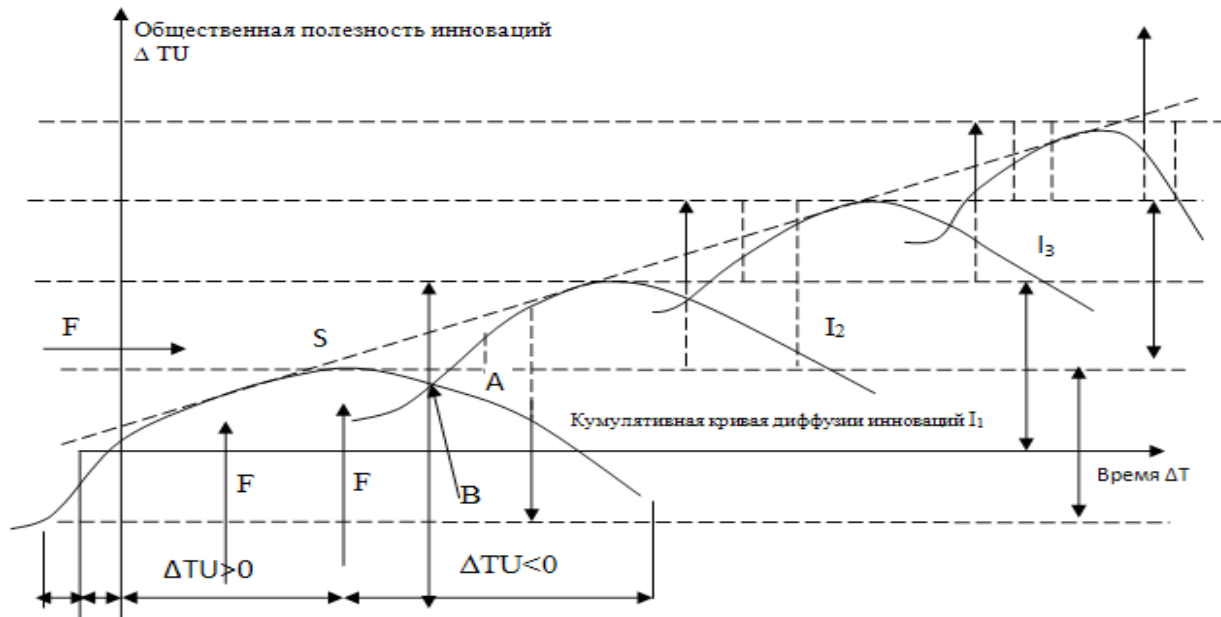


Рис. 1. Кумулятивная кривая диффузии инноваций: F — флуктуации, B — точка бифуркации

аций (в биологическом смысле мутаций) — постоянно действующий элементарный эволюционный фактор, его эволюционное значение в том, что он постоянно поддерживает высокую степень разнообразия и вынуждает систему выбрать ту ветвь, по которой будет происходить ее дальнейшая эволюция. Образуется скопление уникальных структур для данной системы, что приводит к усложнению организованности, наращиванию энтропии. Этот процесс ориентирован на революционные изменения условий дальнейшего развития, которые при отсутствии внешних факторов подавляются самой системой за счет ее самоорганизации.

В точке бифуркации система либо гибнет, либо переходит на новый качественный уровень (см. рис. 1)

В прежней системе зарождается новое качество для будущей инновации. Сама же система неизбежно вступает в стадию стагнации, а впоследствии в фазу дегра-

дации, начинается уменьшение организованности (уровня внутрисистемного разнообразия) и связанное с этим нарастание энтропии. [4, с. 25] Если нет сильного внешнего давления, то система переходит в депрессивное состояние, что неизбежно сопровождается нарастанием периферийности, в котором система может существовать долгое время, однако чаще всего она гибнет, т. к. теряет возможность сопротивляться внешнему давлению.

Рассмотрим процесс диффузии с позиции эволюционной экономики. На стадии внедрения и роста инновации энтропия минимальна, по мере распространения инновации и ее насыщения, система подвергается воздействию флуктуаций (рис. 1. F). В результате воздействия флуктуаций система становится неустойчивой, инновация находится на стадии зрелости и спада, любая флуктуация либо разрушит систему, либо инновация получит новый толчок для развития.

Литература:

1. Айламазян А. К., Стась Е. В. Информатика и теория развития. М.: Наука, 1989. — 172 с.
2. Горелов А. А. Концепции современного естествознания. М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. — 345 с.
3. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с.
4. Пространство циклов: Мир — Россия — регион/Под ред. В. Л. Бабурина, П. А. Чистякова. — М.: Издательство ЛКИ, 2007. — 320 с.
5. Яковец Ю. В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. М.: Наука, 1999. — 448 с.

Инвестиции Республики Калмыкия на современном этапе

Французова Татьяна Алексеевна, магистрант
Калмыцкий государственный университет (г. Элиста)

В статье рассматриваются инвестиции субъекта РФ — Республики Калмыкия, ее современное состояние и перспективы развития.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный рейтинг, финансовый механизм, экономическая база региона.

В настоящее время инвестиционная активность в России сокращается. Сухие цифры Росстата подтверждаются микроэкономическим квартальным мониторингом «Эксперта». По данным Росстата, в первом полугодии 2013 года инвестиции в основной капитал в целом по экономике снизились на 1,4% по сравнению с соответствующим периодом 2012 года — до 4,76 трлн. рублей [1].

Важнейшим фактором столь резкого снижения инвестиций в стране стала, по большому счету, всего одна компания — «Газпром». По оценкам самого «Газпрома», инвестиционная программа компании в 2013 году ужалась по сравнению с прошлым годом ни много ни мало на 270 млрд. рублей. Сжатие инвестактивности подобных масштабов неминуемо отражается на динамике совокупных национальных инвестиций.

На этом фоне правительство объявило о планах заморозить рост тарифов естественных монополий в 2014 году. Главное следствие этого возможного шага в том, что замораживание или снижение уровня тарифов приведет к сокращению издержек компаний реального сектора экономики, а значит, к росту их прибыли и инвестиций, хотя бы в среднесрочной перспективе. Ясно, что моментального роста инвестиций не будет.

В настоящее время в инвестиционном рейтинге регионов Российской Федерации Калмыкия по-прежнему занимает 82-е место по инвестиционному потенциалу. Низкий рейтинг республики обоснован отсутствием достаточной финансовой поддержки субъектов инвестиционной деятельности и гарантий их прав, земель на территории республики с доступной качественной инфраструктурой для размещения новых производственных объектов, а также современной транспортно-логистической инфраструктуры.

«В настоящее время финансовый механизм большинства предприятий находится в кризисном состоянии, что проявляется в значительном недостатке средств как для осуществления производственной деятельности, так и для инвестиций» [2].

Однако власти Калмыкии согласно пятилетней госпрограмме экономического развития на улучшение инвестиционного климата в текущем году планируют направить 34,9 млн. рублей, сообщает пресс-служба правительства РК.

Общий объем финансирования программы «Экономическое развитие и улучшение инвестиционного климата

в Республике Калмыкия» в 2013–2017 гг. составляет 187 млн. 646,6 тыс. рублей.

Вместе с тем в правительстве Калмыкии рассчитывают довести общий объем финансирования программы с учетом привлечения дополнительных источников финансирования до 792 млн. 198,8 тыс. рублей. В том числе в 2013 году прогнозируемые средства составят 142 млн. 235,7 тыс. рублей, отмечается в тексте соответствующего постановления правительства.

Вместе с тем в правительстве Калмыкии рассчитывают довести общий объем финансирования программы с учетом привлечения дополнительных источников финансирования до 792 млн. 198,8 тыс. рублей.

Задачи программы — обеспечение прироста объема инвестиций в экономику республики, формирование благоприятных тарифных условий для инвестиций, создание общих благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности в Калмыкии. Кроме того, программой предусмотрено оказание государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства и развитие инфраструктуры поддержки данного сегмента рынка, а также повышение доступности для населения качественных безопасных потребительских товаров и услуг.

«По итогам 2012 года прирост инвестиций в экономику республики в сопоставимой оценке составил 27,2% по сравнению с 2011 годом. Объем инвестиций в основной капитал в 2012 году превысил 13,8 млрд. рублей, в том числе без учета бюджетных инвестиций — 11,5 млрд. рублей. В среднем на душу населения сумма инвестиций составила 48,6 тыс. рублей», — говорится в тексте программы.

К 2016 году, по оценке министерства экономики и торговли республики, рост инвестиций в основной капитал в Калмыкии вырастет почти в 2 раза и составит 24 млрд. 055 млн. рублей [3].

Президент РФ Владимир Путин в своем Послании Федеральному Собранию поставил задачу укрепить экономическую базу регионов [4].

А важнейшим фактором подъема экономики субъектов РФ назвал качество работы региональных управленческих команд. И обратил внимание аудитории, что «уже сейчас есть субъекты, которые без нефти и газа ежегодно обеспечивают рост валового регионального продукта более чем на 10%». Сейчас разница в доходах регионов крайне

высока. Глава государства призывает двигаться к тому, чтобы «все регионы без исключения стали экономически

самостоятельными», а для этого в первую очередь придется «менять логику межбюджетных отношений».

Литература:

1. <http://www.gks.ru>
2. Шаринова Г. А. Финансовый механизм — активный элемент в системе управления финансами// Вестник КалмГУ. — 2013. — № 1 (17). — с. 131.
3. <http://rusdaysclub.com>
4. Российская газета Федеральный выпуск № 287 (5960) от 13.12.2012.

Учет расходов на производство хлебобулочной продукции в ОАО «Саранский хлебокомбинат»

Шегурова Валентина Павловна, кандидат экономических наук, доцент;

Коробкова Ольга Викторовна, студент

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

В бухгалтерском финансовом учете расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на: [4]

- 1) Расходы по обычным видам деятельности;
- 2) Прочие расходы.

Расходы по обычным видам деятельности — это расходы, которые связаны с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Прочие расходы — это расходы, не связанные с основной деятельностью организации: по осуществлению финансовых вложений, продаже имущества (кроме готовой продукции и товаров) и т. п. [4]

Прочими расходами являются:

- 1) расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- 2) расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- 3) расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- 4) проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- 5) расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- 6) штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- 7) возмещение причиненных организацией убытков;
- 8) курсовые разницы;
- 9) прочие расходы и другие.

В процессе производства наряду с основными средствами участвуют предметы труда, которые выступают в качестве материальных запасов. Правильный учет и строгий контроль за осуществлением материальных затрат обеспечивают достоверность данных о себестоимости продукции и способствуют ее снижению.

Материальные затраты на производственных предприятиях в составе себестоимости продукции отражаются по следующим статьям:

- сырье и основные материалы;
- полуфабрикаты собственного производства;
- возвратные отходы (вычитаются);
- вспомогательные материалы;
- топливо и энергия на технологические цели.

В ОАО «Саранский хлебокомбинат» к основным материалам относят: пшеничную и ржаную муку разных сортов, сахар, воду. Они в ОАО «Саранский хлебокомбинат» занимают наибольший удельный вес в составе материальных затрат.

Вспомогательные материалы придают изделиям определенные потребительские свойства либо способствуют протеканию процесса производства. К вспомогательным материалам в ОАО «Саранский хлебокомбинат» относят дрожжи, соль, яйца, продукты, приготовленные из фруктов и ягод и др.

При отпуске материалов в основное производство делается бухгалтерская запись:

Дебет 20 «Основное производство» Кредит 10 «Материалы»

При отпуске вспомогательных материалов делается бухгалтерская запись:

Дебет 23 «Вспомогательные производства» Кредит 10 «Материалы»

В ОАО «Саранский хлебокомбинат» отпуск материалов в производство оформляется требованием-на-

кладной «Форма № М-11», которая составляется в двух экземплярах.

Возвратные отходы производства — это остатки материалов, полуфабрикатов и других материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производства продукции и частично утратившие свои первоначальные потребительские свойства. Они вычитаются из затрат на сырье и материалы, включаемых в себестоимость продукции.

В ОАО «Саранский хлебокомбинат», как в любом предприятии хлебопекарной промышленности, как и в любой другой, отходы производства делятся на возвратные и безвозвратные.

Возврат отходов из цеха на склад в ОАО «Саранский хлебокомбинат» так же оформляется требованием-накладной и составляется в двух экземплярах.

Возврат отходов из цеха на склад отражается бухгалтерской записью:

Дебет 10 «Материалы» Кредит 20 «Основное производство»

Топливо и энергия на технологические цели отражают стоимость израсходованного топлива, электроэнергии, кислорода и других энергоресурсов, горячей и холодной воды, пара, сжатого воздуха, холода, непосредственно расходуемых в процессе производства продукции. В ОАО «Саранский хлебокомбинат» топливо и энергоресурсы не производятся во вспомогательном производстве, они покупаются.

Расход покупной электроэнергии на технологические цели в организации отражается бухгалтерской записью:

Дебет 20 «Основное производство» 23 «Вспомогательные производства» Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

На стоимость израсходованного на технологические цели (компьютеризация, внедрение гибких технологий, строительство новых зданий) топлива дается запись:

Дебет 20 «Основное производство» 23 «Вспомогательные производства» Кредит 10 «Материалы»

В ОАО «Саранский хлебокомбинат» используется журнально-ордерная форма учета затрат, при которой затраты собираются по отдельным видам продукции и статьям затрат. Итоги за месяц переносятся в Журнал-ордер № 10.

В составе калькуляционных статей затрат, формирующих себестоимость продукции, предусмотрены две статьи, предназначенные для учета трудовых затрат:

- расходы на оплату труда производственных рабочих;
- отчисления на социальные нужды.

По статье «Расходы на оплату труда производственных рабочих» планируют и учитывают основную и дополнительную заработную плату производственных рабочих (сдельщиков и повременщиков).

В ОАО «Саранский хлебокомбинат» к работникам повременщикам относятся административно-управленческий персонал предприятия, работники вспомогательных цехов, мастера цехов.

Начисление заработной платы административно-управленческому персоналу оформляется бухгалтерской записью:

Дебет 26 «Общехозяйственные расходы» Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Начисление заработной платы работникам вспомогательного производства оформляется бухгалтерской записью:

Дебет 23 «Вспомогательные производства» Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Начисление дополнительной заработной платы оформляется следующей бухгалтерской записью:

Дебет 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 26 «Общехозяйственные расходы» Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

По статье «Отчисления на социальные нужды» отражают обязательные отчисления по установленным законодательством нормам в Фонд социального страхования, Пенсионный фонд и Фонд медицинского страхования от затрат на оплату труда производственных рабочих, включаемых в себестоимость продукции.

Отчисления на социальные нужды в государственные внебюджетные фонды отражаются бухгалтерской записью:

Дебет 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 26 «Общехозяйственные расходы» Кредит 69 «Расходы по социальному страхованию и обеспечению»

В ОАО «Саранский хлебокомбинат» амортизация основных средств (машин и оборудования, транспортных средств) начисляется линейным методом. Суть его в том, что каждый год амортизируется равная часть стоимости данного вида основных средств.

Суммы начисленной амортизации в состав себестоимости включаются через общехозяйственные и общепроизводственные расходы по месту эксплуатации объектов:

Дебет 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу» Кредит 02 «Амортизация основных средств»

В ОАО «Саранский хлебокомбинат» учитывают все перечисленные выше расходы. Так же учитываются и коммерческие расходы, которые списываются в дебет счета 90 «Продажи». [4]

Производится следующая бухгалтерская запись:

Дебет 90 «Продажи» Кредит 44 «Расходы на продажу»

К прочим расходам относятся начисление амортизации объектов интеллектуальной собственности, право на использование которых, предоставлено другим лицам, а также другие расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из объектов интеллектуальной собственности.

К прочим расходам также относятся проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов).

В бухгалтерии ОАО «Саранский хлебокомбинат» для отражения хозяйственных операций по краткосрочному

и долгосрочному кредитованию используют счета: счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам». Затраты по полученным кредитам признаются в бухгалтерском учете в том периоде, в котором они были произведены.

В ОАО «Саранский хлебокомбинат» причитающиеся по полученным кредитам и займам проценты к уплате отражаются по кредиту счетов 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» в корреспонденции с дебетом счета 91 «Прочие доходы и расходы». Производится следующая бухгалтерская запись:

Дебет 91 «Прочие доходы и расходы» Кредит 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»

В состав прочих расходов в ОАО «Саранский хлебокомбинат» входят услуги банка. В ОАО «Саранский хлебокомбинат» списание расходов на оплату банковских услуг оформляется бухгалтерской записью:

Дебет 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 2 «Прочие расходы» Кредит 51 «Расчетные счета»

В ОАО «Саранский хлебокомбинат» уплаченные штрафные санкции отражаются с использованием счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчета «Расчеты по претензиям». Осуществляется следующая бухгалтерская запись по отражению задолженности организации по уплате штрафов, пени и неустоек:

Дебет 91 «Прочие расходы» субсчет 2 «Прочие расходы» Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчет 2 «Расчеты по претензиям».

К прочим расходам относят так же возмещение причиненных организацией убытков. Суммы причиненных убытков отражаются по дебету субсчета 91.2 «Прочие расходы» в корреспонденции со счетами расчетов.

Убытки прошлых лет, признанные в отчетном году отражаются по дебету субсчета 91.2 «Прочие расходы»

в корреспонденции со счетами учета расчетов, амортизации и др.

По Кредиту 91 счета показывается так же сумма от продажи имущества и стоимость товарно-материальных ценностей, полученных в связи с его списанием, в оценке возможного использования или продажи. Финансовый результат исчисляется путем сопоставления оборотов по дебиту и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы»: субсчетов 91.1 «Прочие доходы» и 91.2 «Прочие расходы». Если имеет место убыток от ликвидации, то составляется следующая бухгалтерская запись:

Дебет 99 «Прибыли и убытки» Кредит 91 «Прочие доходы и расходы» (субсчет 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов»)

Если ОАО «Саранский хлебокомбинат» в ближайшее время поставит своей целью привлечение дополнительных средств за счет краткосрочного или долгосрочного кредита, то в бухгалтерском учете предприятия будет отражена следующая бухгалтерская запись:

Дебет 51 «Расчетные счета» Кредит 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»

Несмотря на то, что обязательства перед кредиторами у предприятия увеличатся, все же это даст и свои преимущества. Появится возможность закупить дополнительное сырье и направить его в производство, тем самым можно увеличить выпуск готовой продукции и получить дополнительную прибыль от ее продажи. В связи с этим платежеспособность предприятия улучшится и оно сможет расплатиться с кредиторами по своим долгам.

Информацию о расходах организации раскрывают в форме № 2 «Отчет о финансовых результатах». В указанной форме расходы приводятся по статье «Себестоимость продаж», в которой отражают расходы по обычным видам деятельности.

Литература:

1. Гомонко Э.А. Управление затратами на предприятии: учебник / Э.А. Гомонко, Т.Ф. Тарасова, М.: КНОРУС, 2010. — 320 с.
2. Кузьмина М.С. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы: учебное пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2012 г. — 256 с.
3. Либерман И.А. Управление затратами. — Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2009. — 624 с. (Серия «Экономика и управление»)
4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации». ПБУ 10/99. Утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н. [Электронный ресурс]//Справочная правовая система Консультант Плюс: [Сайт информационно-правовой компании] — Режим доступа — <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=107297>
5. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 218 с. — (Высшее образование).
6. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 г. [Электронный ресурс]//Справочная правовая система Консультант Плюс: [Сайт информационно-правовой компании] — Режим доступа — <http://www.consultant.ru>

Компьютеризация аудиторской деятельности в современных условиях

Шибилева Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Козичева Яна Михайловна, студент

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

Аудиторская деятельность в Российской Федерации на данный период времени осуществляется в условиях перехода к стандартизации всех ее направлений, а так же регламентации основных этапов проведения аудита. Стоит заметить, что не каждая аудиторская фирма и, тем более, индивидуальный аудитор может позволить себе иметь большой штат сотрудников, которые заняты планированием, разработкой процедур, расчетами существенности, аудиторского риска и необходимой величины аудиторской выборки, а так же составлением документов и учетных форм, в соответствии с действующими стандартами.

Более того, в современных условиях дальнейшее развитие аудита может быть возможно только с применением специализированных компьютерных программ и информационных технологий. Актуальным направлением совершенствования современных технологий аудита является его компьютеризация. При этом следует отметить, что чем технологичнее процесс, и соответственно, чем он больше формализован, тем легче его автоматизировать. А чем больше средств автоматизации в арсенале аудитора-технолога, тем обширней круг операций, которые можно автоматизировать.

Важность автоматизации аудита понимает и правительство. Поэтому, в середине 2013 года Министерством финансов России была утверждена аттестационная программа спецкурса повышения квалификации аудиторов, которая называется «компьютерный аудит». В рамках этой программы специалисты-аудиторы всех крупных аудиторских организаций должны пройти дополнительные компьютерные курсы, по окончании которых им будет предложен тест, а при успешной его сдачи выдан сертификат.

Компьютерный аудит можно рассматривать с двух сторон:

- применения компьютерных технологий, как метода и инструмента аудитора в процессе проверки;
- проверки информации сложившейся в среде компьютерной информационной системы клиента, на базе оценки надежности и рисков, присущих такой среде. [2]

Автоматизация бухгалтерского учета показала, что при использовании автоматизированных средств обработки информации бухгалтеры, аудиторы, и другие работники не до конца понимают суть и характер функционирования этих средств, в их распоряжении находится только исходная информация и обобщенный результат ее обработки.

Таким образом, при формировании заключения о достоверности информации, которая формируется компьютерной информационной системой, необходимо провести

сбор доказательств и оценки надежности функционирования данной автоматизированной системы. И в целях повышения результативности, аудиторское заключение следует базировать на такой оценке.

Именно поэтому аудитору следует сосредотачивать свое внимание на системе учета и внутреннего контроля, ориентируясь при этом на методическое, информационное, программное и техническое обеспечение компьютерной информационной системы клиента. Что, в свою очередь, подразумевает пересмотра требований к компетенции аудитора, то есть привлечения руководства к проведению проверок специалистов по вопросам информационных систем и технологий, и к прохождению курсов, утвержденных Министерством Финансов РФ.

Основные стимулы в случае перехода организации на компьютерный аудит представлены на рисунке 1.

Еще одной особенностью перехода на компьютерный аудит является мониторинг надежности функционирования автоматизированной программы, поскольку даже незначительная ошибка или сбой программы может привести к серьезным последствиям.

При этом аудиторская организация, перешедшая на компьютерную систему аудита может столкнуться с некоторыми трудностями:

- отсутствие в составе организации сотрудников, которым может быть поручена опытная эксплуатация программы, а так же обучение остальных сотрудников;
- непонимание того, что программа это помощник аудитора, а не его замена, поскольку, именно аудитор должен будет принять решения в ходе проведения аудита;
- сопротивление сотрудников из-за повышения контроля над их работой. [6]

Во избежание сбоев и ошибок в работе, для бесперебойной работы аудиторской организации можно предложить следующие процедуры повышения внутреннего контроля в среде компьютеров (Табл.1):

Говоря о компьютеризации аудиторской деятельности, нельзя не отметить шаги, сделанные в этом направлении. В данном случае, речь идет о программах и программном обеспечении, которые позволяют компьютеризировать финансовый анализ в процессе проведения аудита.

В России о компьютеризации аудита впервые задумались в 90-е годы, когда в стране появились компьютеры. Российские экономисты в середине 90-х Романов А.Н и Одинцов Б.Е. предлагали подход к компьютеризации аудита, основанный на автоматизации проведения аудиторской проверки исходя из условных комплексов задач — «Администрация», «Персонал», «Отчетность». Основной целью аудита, при этом, он признает оценку

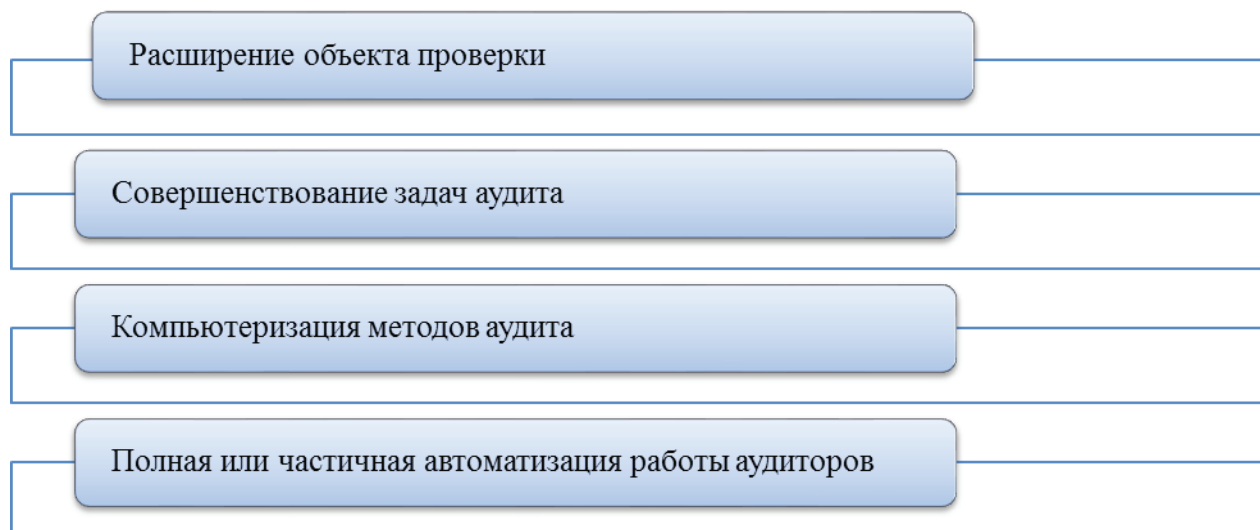


Рис. 1. Особенности перехода организации на компьютерный аудит

Таблица 1. Процедуры, повышающие общий уровень внутреннего контроля в условиях компьютеризации аудита

Процедура	Содержание процедуры
Разрешение руководства на использование микрокомпьютеров	Введение и обеспечение соблюдения инструкций по использованию и контролю за автономными компьютерами
Физическая безопасность — оборудование	Ограничение доступа к не используемым ПК
Физическая безопасность — встроенные и автономные носители	Возложение ответственности за автономные носители информации на служащих, в чьи обязанности входит хранение программного обеспечения
Сохранность программ и данных	Установка в прикладных программах средств для обеспечения обработки и чтения данных исключительно по разрешению и для предотвращения удаления данных (пароли, криптография, скрытые файлы и т. п.)
Целостность программного обеспечения и информации	Проверка формата и областей, а также перекрестная проверка результатов. Адекватная письменная документация на прикладные программы. Разделение мест использования и хранения копий программ
Поддержка оборудования, программного обеспечения и данных	Периодическое обновление действующей версии программы компьютерного аудита.

эффективности работы персонала, руководства, которая определяется при изучении вывода о взаимосвязке показателей бухгалтерской отчетности. Данная цель отличается от предложенной в законе об аудиторской деятельности № 307 от 30.12.2008 г., однако такой подход к автоматизации аудита может быть вполне применим в современных аудиторских организациях.

Можно выделить современных авторов Гольдберг Е. Я. и Бровкина Н. Д., которые предлагают свои практические подходы к компьютеризации аудита. Не смотря на то, что сейчас уже четко сформулировано понятие аудита и существуют как национальные так и международные стандарты аудиторской деятельности, они выдвигают собственный подход к автоматизации аудита. Сущность которого, заключается в поэтапной компьютеризации задач, возникающих на разных стадиях осуществления аудиторской

проверки. В рамках современных требований к компьютеризации аудита, этот подход можно назвать наиболее адекватным, но он, как и любой другой имеет недостатки. Так, предложенная модель автоматизации решает только локальные задачи и спектр охватываемых проблем в данном подходе слишком мал. [4]

Безусловно, в отличие от автоматизации бухгалтерского учета, где на рынке программных средств имеются разнообразные пакеты прикладных программ, начиная от простых и заканчивая самыми сложными, на рынке аудиторских программ разработчики предлагают небольшой выбор законченных комплексных пакетов. Однако стоит отметить, что на сегодняшний день сложились все предпосылки для создания комплексной системы автоматизации аудиторской деятельности (СААД), охватывающей все основные ее направления.

Опыт последних лет показал, что аудит, как один из видов предпринимательской деятельности, в настоящее время очень активно развивается. Доказательством этому может послужить наличие правового регулирования на уровне федерального законодательства, сформировавшееся общественным мнением об аудиторской деятельности и динамичное развитие рынка аудиторских услуг, а так же сопутствующих услуг, таких как услуги консалтинга в сфере права и налогообложения, ведение бухгалтерского учета, проведение анализа финансовой деятельности и независимой экспертизы и т. д.

Вместе с этим, накопленный за последние годы аудиторскими фирмами опыт позволяет на современном этапе определить требования к применению компьютерных программ для целей аудита и использованию автоматизированных средств в ходе аудита. А наличие правового регулирования в виде правил (стандартов) аудиторской деятельности в части использования компьютерных программ в процессе аудита, определило решаемый при помощи информационных технологий круг задач.

В российской практике аудита нет конкретного стандарта, просвещенного автоматизации аудита, однако во многих стандартах идет упоминание о преимуществах компьютерного аудита по сравнению с обычным.

К примеру, в Федеральном стандарте № 8. «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», большое внимание отводится сравнению компьютерного способа ведения аудита со способом ведения аудита вручную. В частности, там говорится: «...при большом объеме или повторяемости операций или в ситуациях, при которых ошибки, которые ожидаются или прогнозируются, могут быть эффективно предотвращены или обнаружены именно с помощью средств автоматизированного контроля».

Большое внимание компьютерному аудиту уделяется в Международных стандартах аудита. Так, в международном стандарте 240 «Ответственность аудитора свя-

занная с выявлением мошенничества в ходе аудита финансовой отчетности» говорится о том, что компьютер позволяет собирать более качественные доказательства при наблюдении за некоторыми активами. В международном стандарте 315 «Понимание деятельности аудируемого лица и оценка рисков существенного искажения информации», аналогом которого является российский стандарт № 8, рассматривается следующее: «Автоматизированный процесс и контроль может снизить риск игнорирования автоматизированных процессов, путем изменения сумм автоматически переходящих в главную книгу или сформированную финансовую отчетность. Кроме того, при использовании ИТ для автоматической передачи информации, видны доказательства вмешательства в информационную систему, что позволяет снизить риск несанкционированных действий».

В связи с тем, что многие российские стандарты имеют аналоги в международных стандартах аудита, Правительством было принято решение о принятии законопроекта о переходе России на международные стандарты аудита. В пояснительной записке к законопроекту сказано, что аудиторская деятельность будет вестись по международным стандартам, начиная с года, следующего за годом, в котором эти стандарты признаны для применения на территории РФ. Порядок признания международных стандартов должен быть разработан в течение года — до 1 августа 2014 года. После этого не позднее чем через 2 года, то есть в 2016 году должны быть признаны сами стандарты.

Переход аудита на международные стандарты, а так же программа по повышению квалификации аудиторов в среде компьютерных технологий позволит множеству аудиторских организаций в скором времени полностью перейти на специально разработанное программное обеспечение, что возведет аудит, как сферу деятельности и как науку на совершенно новый уровень, однако не следует забывать, что никакое программное обеспечение не заменит самого аудитора.

Литература:

1. Белуха Н. Т. Аудит.: Учебник. Гл.9. Компьютерные технологии обработки информации и их применение в контрольно-аудиторском процессе. — Киев: Знание, КОО, 2000. — 769 с.
2. Гольдберг Е. Я. Автоматизация аудиторской деятельности в программе «Помощник аудитора» [Текст]: Аудитору о работе на компьютере / Е. Я. Гольдберг // Аудит и финансовый анализ: Ежеквартальный журнал. — 2000. — № 3. — С. 173–182
3. Романов А. Н., Одинцов Б. Е. Компьютеризация аудиторской деятельности — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. — 270 с.
4. Чикунова Е. Аудит и автоматизация. // Автоматизация бухгалтерского учета. — 1999. — № 3. — с. 28–31.
5. Шуремов Е. Л. Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа и аудита. / Е. Л. Шуремов, Э. А. Умнова, Т. В. Воропаева. — М.: Перспектива, 2001. — 363 с.
6. Новое слово в аудировании: Компьютерный аудит 2013 // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.oleg-off.ru/?p=1768>

Аудит информационных систем

Шибилева Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Королева Анастасия Дмитриевна, студент

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

Для обеспечения наибольшей эффективности работы аудитора необходимо ее сочетание с применением новейших технических средств, программного обеспечения и использование компьютерной обработки данных для осуществления контроля деятельности предприятия.

Необходимость применения современных компьютерных технологий во всех сферах хозяйственной деятельности, включая контрольно-аудиторскую не только не ослабевает, но и возрастает. Однако в настоящее время проведение аудита в условиях компьютерной обработки данных осложняется наличием проблемной ситуации, которая заключается, с одной стороны, в значительном влиянии информационных систем на составление бухгалтерской отчетности, а с другой — отсутствие методических рекомендаций по проверке аудитором информационных систем и документированию проделанной работы.

Вопросы применения компьютеров, использования данных информационных систем при проведении аудита отсутствует в российской практике, но присутствуют в международных стандартах аудита. До 1 августа 2014 года согласно законопроекту «О переходе России на международные стандарты аудита» возникает необходимость признания международных стандартов и соответственно разработке стандартов в отношении компьютеризации аудита.

Однако вопросы регламентирования стандартов аудита, не исчерпывают круга проблем, с которыми сталкиваются российские аудиторы, с одной стороны, и бухгалтеры и руководители предприятий — с другой, при взаимодействии в условиях электронной обработки учетно-финансовой информации.

В наше время аудиторскую проверку без использования компьютеров в сфере компьютерной информации трудно представить. Она помогает аудиторам решать разнообразные задачи, в области:

а) *методического обеспечения*: разработка сложных аналитических электронных таблиц, создание диаграмм, алгоритмизация контрольно-аудиторского процесса и создание специальных прикладных аудиторских программ, ускорение применения традиционных аудиторских процедур (арифметического пересчета, группировки, ранжирования и др.), более эффективное использование экономико-математических методов в аудите (сетевые модели, симплекс-метод, транспортная задача и др.);

б) *информационного и коммуникационного обеспечения*: ускорение процессов получения и обработки информации из баз данных клиента, организация рационального документирования информации, полученной аудитором в ходе проверки (безбумажный вариант); обеспечение нормативно-правовыми актами (системы «Кон-

сультантПлюс», «Гарант» и др.); возможность использования средств Интернет (для поиска необходимой справочной информации о ценах, поставщиках товароматериальных ценностей и др.) и электронной почты;

в) *прочие (стандартные) задачи*: использование возможностей редактирования текстов и электронных таблиц (при написании аудиторского заключения, рабочих документов аудитора); создание презентаций баз данных и др. [2].

Новейшие технологии при обработке данных позволяют осуществлять с помощью компьютерной техники обрабатывать значительных объемов учетной информации. При этом компьютеры используются экономическими субъектами не только для экономической информации, но и отдельных фактов хозяйственной деятельности.

Программное обеспечение может быть использовано для разных целей, а значит, аудируемое лицо может использовать несколько разных информационных систем.

Использование в ходе аудита компьютерных данных бухгалтерского учета проверяемого экономического субъекта существенно повышает качество и позволяет ускорить процесс аудиторской проверки. С одной стороны аудитор должен проверить влияние информационных систем проверяемого предприятия на составление бухгалтерской отчетности, с другой стороны, аудитор не может проводить проверку и обработку больших массивов данных без использования вычислительной техники и программного обеспечения [1].

Однако применение на предприятии автоматизированных систем обработки учетно-экономической информации определенным образом накладывает отпечаток на проведение внешнего аудита. В первую очередь это проявляется на этапах планирования, определении допустимого уровня аудиторского риска и выборе аудиторских процедур.

Можно сказать, что аудит в условиях применения клиентом средств компьютерной обработки финансовой информации имеет свои особенности. Так, аудитору следует определить уровень автоматизации и степень сложности применяемого компьютерного программного обеспечения для ведения бухгалтерского учета. В рамках этого вопроса необходимо оценить степень охвата бухгалтерского учета автоматизированной обработкой данных [2].

При проведении аудита важно провести сверку данных, содержащихся в регистрах учета, формируемых путем компьютерной обработки данных, с данными первичного учета. Наличие системы компьютерной обработки данных не освобождает экономический субъект от обязанности ведения документооборота в бумажном виде. Также ау-

датору необходимо убедиться в отсутствии несанкционированных изменений в программном обеспечении в связи с изменением хозяйственного или налогового законодательства, изменения форм отчетности.

Организация данных бухгалтерского учета у клиента в среде компьютерной обработки данных (КОД) влияет на профессиональный риск аудитора. Использование клиентом компьютерных систем обработки данных приводит к образованию следующих аудиторских рисков, связанные с:

- обработкой данных в компьютерной и информационной системах аудируемого лица;
- аппаратным и программным обеспечением проверяемого экономического субъекта;
- квалификацией персонала;
- отсутствием мер по обеспечению сохранности программ и данных компьютерного учета;
- отсутствием контроля ввода исходных данных;
- защитой и сохранностью финансовой информации.

В целях снижения риска аудита информационных систем необходимо использование лицензионных компьютерных программ, чтобы обеспечить работу всех филиалов и других структур в единой компьютерной сети, что позволит обеспечить контроль за работой компьютерных систем.

Рассмотрим другой аспект аудита информационных систем — использование самим аудитором информационных систем для работы с данными, предоставляемыми аудируемым лицом для проверки.

В связи с большими объемами бухгалтерских и управленческих данных при проведении аудита сложно обойтись без использования новейших компьютерных систем.

В ходе выбора автоматизированной информационной системы аудита необходимо достичь оптимального соотношения между затратами на внедрение и полученной выгодой, т. е. ее функциональностью.

Для автоматизации аудита в настоящее время применяются различные программные средства, которые можно поделить на следующие группы:

- справочно-информационные системы («Ассистент аудитора»);
- системы автоматизации непосредственно процесса аудиторской проверки («ЭкспрессАудит: ПРОФ», «AuditXP» («Комплекс аудит»), «IT Audit: Аудитор»);
- системы, охватывающие всю деятельность аудиторской фирмы (AuditNET) [1].

Литература:

1. Баранова О. В. Методологические подходы к аудиту информационных систем / О. В. Баранова // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 3. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.auditfin.com/fin/2009/3/04_05/04_05%20.pdf
2. Городилов М. А. Совершенствование организационных аспектов аудита и ревизии / М. А. Городилов // Аудит и финансовый анализ. — 2008. — № 5. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2008/5/Gorodilov/Gorodilov%20.pdf>

Применение информационных систем в ходе аудита позволяет выполнить следующие основные процедуры:

- проверка операций и остатков по счетам в компьютерной базе данных;
- проведение аналитических процедур с целью выявления отклонений в компьютерной базе данных;
- тестирование базы данных объектов аудита;
- тестирование информационного, математического, программного и технического обеспечения объекта аудита.

Таким образом, программные средства аудита предназначены не только для проверки компьютерных данных аудируемого лица, но и для выполнения непосредственно аудиторских процедур.

В современных условиях динамично развивающегося общества роль аудита информационных систем в среде компьютерной обработки данных невозможно недооценить. Создание и стремительное развитие организаций, постоянное усложнение бизнес — процессов потребовало от рынка создания сложных информационных систем бухгалтерского учета. Проведение аудита в условиях компьютерной обработки данных позволяет повысить научный уровень путем применения экономико-математических методов и экономического анализа с помощью программных средств вычислительной техники при выполнении контрольно-аудиторских процедур.

Информационные технологии позволяют обрабатывать большие массивы информации, делая методологическую базу аудита наиболее полной и отвечающий современным требованиям аудиторского сообщества, однако использование аудитором программных продуктов для проведения проверки зачастую не находит отражения в рабочей документации, что в свою очередь обусловлено недостатком методических рекомендаций и (или) внутренних регламентов аудиторской фирмы [1].

В заключение отметим, что новые компьютерные и информационные технологии обработки информации в контрольно-ревизионном процессе способствуют совершенствованию интеллектуального уровня контроля и научному обоснованию его выводов. В то же время возрастают требования к уровню квалификации и профессиональной подготовке проверяющих. Внедрение аудиторской фирмой специализированных аудиторских программ способствует снижению затрат на проведение проверки, повышению качества аудита, улучшению управляемости и эффективности аудиторской фирмы и, как следствие, росту конкурентоспособности аудиторской фирмы.

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 1 (60) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М.Н.

Иванова Ю.В.

Лактионов К.С.

Комогорцев М.Г.

Ахметова В.В.

Брезгин В.С.

Дядюн К. В.

Котляров А.В.

Яхина А.С.

Насимов М.О.

Лескова Е.В.

Ответственный редактор:

Кайнова Г.А.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (*Армения*)

Арошидзе П. Л. (*Грузия*)

Атаев З. В. (*Россия*)

Велковска Г. Ц. (*Болгария*)

Гайич Т. (*Сербия*)

Данатаров А. (*Туркменистан*)

Ешиев А. М. (*Кыргызстан*)

Игисинов Н. С. (*Казахстан*)

Лю Цзюань (*Китай*)

Нагервадзе М. А. (*Грузия*)

Прокопьев Н. Я. (*Россия*)

Прокофьева М. А. (*Казахстан*)

Ребезов М. Б. (*Россия*)

Хоналиев Н. Х. (*Таджикистан*)

Хоссейни А. (*Иран*)

Художник:

Шишков Е. А.

Верстка:

Бурьянов П.Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.