

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал



Die Vergangenheit
Zukunft du
es stellt si
Der Me
wissen um
Sache

Speicher
Picht. Denn wir
in klar, es wäre nur bei der
Grundlage, und einer
Wir sind das, was wir sind, nur a
gegenseitigen bewussten Verständ
selbst nur als jeder einzelne.

d, was exist, au
cht seinen
Immer mehr von
über sich selbst

Was ist
Philosophie?
Alles Schöpferische
ist UNVORAUSSSEHBAR.

Daß wir miteinander
können, macht uns
Mensche

3
2014
Часть IV

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 3 (62) / 2014

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*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических наук*

Алиева Тарана Ибрагим кызы, *кандидат химических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Данилов Олег Евгеньевич, *кандидат педагогических наук*

Дёмин Александр Викторович, *кандидат биологических наук*

Дядюн Кристина Владимировна, *кандидат юридических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Жуйкова Тамара Павловна, *кандидат педагогических наук*

Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*

Коварда Владимир Васильевич, *кандидат физико-математических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Лескова Екатерина Викторовна, *кандидат физико-математических наук*

Макеева Ирина Александровна, *кандидат педагогических наук*

Мусаева Ума Алиевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Прончев Геннадий Борисович, *кандидат физико-математических наук*

Семахин Андрей Михайлович, *кандидат технических наук*

Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*

Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

На обложке изображен Карл Теодор Ясперс (1883–1969) — немецкий философ, психолог и психиатр.

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

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».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

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)*

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

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

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

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

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

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

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

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

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

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

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

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)*

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

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

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

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

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

Художник: Евгений Шишков

Верстка: Павел Бурьянов

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Агабекян С.Г.

Основные этапы аудита кассовых операций... 371

Ачкасов С.О.

Учет движения денежных средств в процессе финансирования структурных подразделений ОАО «РЖД» 373

Басарева К.В.

Значение особых экономических зон для социально-экономического развития региональной экономики 377

Бердников А.А.

Отдельные вопросы анализа публичной отчетности организации в стратегическом управлении 380

Боровицкая М.В., Косарева К.В.

Особенности организации внутреннего контроля задолженности в торговой организации..... 383

Рабцевич А.А., Валиулина Р.Р.

Государственная политика в области охраны труда: сущность, направления..... 385

Веригин Т.А.

Оценка базовых характеристик региональной инфраструктурной локализации в зоне развития г. Новороссийска 386

Галустов В.У.

Совершенствование стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования 388

Голами М.

Принципы и конкретные характеристики бухгалтерского учета калькуляции и расчета себестоимости продукции чугунно-сталелитейной промышленности Ирана 392

Gorlova A.

Accommodation in Sochi for the Olympic guests..... 397

Губер И.С.

Мультипликативный метод оценки стоимости компании 401

Егизарян Д.Г.

«Ахиллесова пята» туристического бизнеса Северо-Кавказского региона 403

Елембаева К.Д.

Участие банков в продаже страховых продуктов: финансовая оценка 406

Замбржицкая Е.С., Кошелева А.Ю., Харченко А.А.

Особенности организации СВК в страховых компаниях..... 408

Замбржицкая Е.С., Харченко А.А., Кошелева А.Ю.

Особенности построения системы сбалансированных показателей на предприятиях общественного питания 411

Захарова Н.В., Быстрицкая Е.А.

Значение партнерских отношений с государством для повышения конкурентоспособности бизнеса 415

Захарова М.И.

Обоснование необходимости разработки систем управления инновациями на предприятиях ... 418

Звягин Л.С.

Системный анализ как новое направление исследования процессов управления..... 420

Карцева Н.С.

Фонды до востребования как альтернатива банковским счетам (на примере «ОАО СБЕРБАНК») 424

Кибич Г.П. Моделирование цены промышленной продукции с учетом кредитных ресурсов.....	427	Купцова Е.С. Печатные СМИ и Интернет как инструменты продвижения бренда автодилера	463
Кирюшкина А.Н. Анализ и оценка финансового состояния предприятия (на примере ОАО «АВТОВАЗ») ...	432	Мазикова Е.В., Исхакова К.Ф. Коммерческие банки и малый бизнес: основные направления сотрудничества.....	466
Киселева С.П. Теоретические основы выявления и регулирования экологической компоненты инновационного потенциала региона в условиях эколого-ориентированного инновационного развития	437	Мазилев Е.А. Зарубежный опыт стимулирования инновационной деятельности в промышленном секторе.....	469
Климанова А.П. Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий машиностроения	441	Макарова Л.В., Бычкова А.В., Тарасов Р.В. Анализ затрат на качество при производстве пищевой продукции (на примере ОАО «Атмис-сахар», г. Каменка).....	472
Ковтун И.Ю. Концептуальные предпосылки отчетного раскрытия информации о собственном капитале предприятия.....	443	Макарова Л.В., Бычкова А.В. Оценка конкурентоспособности продукции предприятий на внешнем и внутреннем рынке.....	475
Колбасина Л.В. Качественное образование — будущее нации	448	Макарова Л.М., Скворцова Ю.Н. Проблемы организации аналитического учета в автоматизированных бухгалтерских программах	477
Колесник Н.Ф., Лугаськова К.А. Совершенствование учета производственных затрат в строительных организациях	454	Медведева О.Е. Преимущества и недостатки вступления России в ВТО для Самарской области.....	481
Колмыкова Е.С. Бюджетирование как инструмент финансового планирования.....	456	Меняйкин Д.В., Таланова А.О. Информационные системы и их применение в АПК	485
Колмыкова Е.С. Соотношение понятий «платежеспособность» и «ликвидность»	458	Мерцалова Д.В. Налоговая политика зарубежных стран для успешного развития малого предпринимательства	487
Косикова Ю.А., Литвинова Н.В. Перспективы развития мировой и российской молочной индустрии.....	460	Онтикова С.И., Костынич Е.А. Состояние и перспективы развития рынка шоколадной продукции России	488
		Орлова Е.В., Аршинкин И.А. Эконометрическая модель оценки риска роста затрат газотранспортного предприятия.....	490

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Основные этапы аудита кассовых операций

Агабекян Светлана Гарниковна, кандидат экономических наук, доцент
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), филиал в г. Кисловодске

Данное направление аудита может быть реализовано при проведении как обязательной, так и инициативной аудиторской проверки, а также может быть предметом отдельного договора, но чаще всего входит составной частью в договор общего аудита.

Этапы аудиторской проверки кассовых операций могут быть организованы в следующей последовательности:

- определение цели и основных задач аудита, подборка нормативных актов, соответствие которым необходимо проверить;

- составление аудиторской программы (возможно применение тестов средств контроля) и программы процедур по существу;

- проверка организации материальной ответственности кассира;

- документальное подтверждение соответствия данных бухгалтерского баланса по статье «Денежные средства» и Отчета о движении денежных средств счетам учета денежных средств, в том числе находящихся в кассах организации;

- документирование существенных нарушений ведения учета, подготовки отчетности, соблюдения законодательства;

- информирование руководства аудируемого лица о выявленных недостатках и получение от него письменных разъяснений.

Целью аудиторской проверки кассовых операций является проверка соответствия применяемой в организации методики учета движения наличных денежных средств действующим в проверяемом периоде нормативно-правовым документам Российской Федерации, для формирования мнения о достоверности бухгалтерской отчетности во всех существенных аспектах.

Задачами аудита кассовых операций являются:

- инвентаризация кассы и обследование условий хранения денежных средств;

- проверка правильности документального оформления операций;

- проверка полноты и своевременности оприходования денежных средств;

- аудиторская проверка правильности списания денег в расход;

- проверка соблюдения кассовой и финансовой дисциплины;

- проверка правильности отражения операций на счетах бухгалтерского учета;

- оформление результатов проверки.

Источниками информации при аудите учета кассовых операций выступают: кассовая книга (ф. № КО-4), книга учета принятых и выданных кассиром денежных средств (ф. № КО-5), журнал регистрации приходных и расходных кассовых ордеров (ф. № КО-3), журнал регистрации депонентов, отчеты кассира с приложенными первичными документами (приходными кассовыми ордерами (форма № КО-1), расходными кассовыми ордерами (ф. № КО-2), расчетно-платежными ведомостями (ф. № 49), платежными ведомостями (ф. № 53), квитанциями и др.), чековые денежные книжки, акты инвентаризации наличных денежных средств, инвентаризационные описи ценных бумаг и бланков документов строгой отчетности, акт ревизии наличных денежных средств, акт о переводе показаний суммирующих денежных счетчиков на нули и регистрации контрольных счетчиков контрольно-кассовой машины (форма № КМ-1), акт о снятии показаний контрольных и суммирующих денежных счетчиков при сдаче (отправке) контрольно-кассовой машины в ремонт и при возвращении ее в организацию (форма № КМ-2), акт о возврате денежных сумм покупателям (клиентам) по неиспользованным кассовым чекам (форма № КМ-3), журнал кассира-операциониста (форма № КМ-4), журнал регистрации суммирующих денежных и контрольных счетчиков контрольно-кассовых машин, работающих без кассира-операциониста (форма № КМ 5), справка-отчет кассира-операциониста (форма № КМ 6), сведения о показаниях счетчиков контрольно-кассовых машин и выручке организации (форма № КМ 7), журнал учета вызовов технических специалистов и регистрации выполненных работ (форма № КМ-8), акт о проверке наличных денежных средств кассы (форма № КМ-9) и др., учетные регистры (журналы-ордера, ведомости, машино-

граммы) по счетам 50, 51, 52, 55, 57 и др., Главная книга, Положение об учетной политике, бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств и др.

Аудитор должен прежде всего определить соответствие проверяемых хозяйственных операций и документов, связанных с их оформлением, нормам действующего законодательства. При этом необходимо учитывать следующие нормативные документы:

— Положение о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации (утв. Банком России 12.10.2011 № 373-П)

— Постановление Правительства РФ от 06.05.2008 № 359 «О порядке осуществления наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники»

— Положение о правилах осуществления перевода денежных средств» (утв. Банком России 19.06.2012 № 383-П) (с изм. от 15.07.2013),

— Положение о платежной системе Банка России (утв. Банком России 29.06.2012 № 384-П).

Кассовые операции целесообразно проверять сплошным методом. Это связано с подвижностью данных активов и подверженностью их злоупотреблениям.

Прибыв на место проверки, аудитор сразу проводит инвентаризацию денежных средств, хранящихся в кассе. Инвентаризация денежных средств в кассе проводится в присутствии кассира и главного бухгалтера организации. Кассир предоставляет для проверки последний кассовый отчет, документы по операциям последнего дня, расписку в том, что все приходные и расходные документы включены им в отчет и к моменту инвентаризации в кассе нет непринятых к учету или несписанных в расход денег.

Результаты инвентаризации оформляют актом, который подписывает кассир и главный бухгалтер организации. Акт является письменным аудиторским доказательством, и его данные необходимы для дальнейшей проверки.

Одновременно с инвентаризацией проводится проверка условий хранения денежных средств, в ходе которой аудитор выясняет: обеспечена ли сохранность денег при доставке из банка и во время выдачи заработной платы; имеется для хранения денег и других ценностей в кассе сейф или несгораемый шкаф; застрахована ли касса организации; соблюдаются ли правила хранения ключей от сейфа (несгораемого шкафа); соблюдается ли установленный лимит хранения денежной наличности по отдельным датам.

При проведении аудита для достижения цели «достоверность» необходимо уделить особое внимание пра-

вильному заполнению первичных документов, наличию и подлинности подписей (выполняется по возможности) получателей денег на расходных кассовых ордерах. Документы на выдачу денег должны быть подписаны руководителем и главным бухгалтером предприятия или лицами, на это уполномоченными.

При проверке правильности отражения в бухгалтерском балансе денежных средств и кассовой наличности как их составляющей аудитор сопоставляет остатки денежных средств на отчетную дату с кассовой книгой и первичными документами, а затем с регистрами бухгалтерского учета в форме журналов-ордеров или заменяющих их карточек счета, далее со счетами в Главной книге и с балансовыми данными. Следует учесть, что данные бухгалтерской отчетности должны включать показатели деятельности всех филиалов и иных подразделений организации.

В ходе проверки аудитор должен выявить случаи превышения расчета наличными средствами между организациями и своевременно информировать руководителя о возможных санкциях. В соответствии с указанием ЦБ РФ «О предельном размере расчетов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя» от 2-06.07 № 1843-У расчеты наличными деньгами между экономическими субъектами рамках одной сделки могут производиться в размере не превышающем 100000 руб. Согласно ст. 15.1. КоАП РФ нарушение установленного лимита влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 4 до 5 тыс. руб.; на юридических лиц — от 40 до 50 тыс. руб.

Аудитор проверяет соблюдение порядка применения контрольно-кассовых машин. Необходимо учитывать, что при денежных расчетах с покупателями должны применяться модели (типы) ККМ, допускаемые к использованию на территории России и внесенные в Государственный реестр ККМ. Все ККМ подлежат регистрации в налоговом органе по месту нахождения организации.

Типичными ошибками, выявляемыми при аудите кассовых операций, являются:

- отсутствие первичных кассовых документов;
- оформление кассовых документов с нарушением установленных требований;
- несоблюдение установленного лимита расчетов наличными деньгами между юридическими лицами;
- некорректное отражение кассовых операций в учетных регистрах;
- арифметические ошибки при подсчете оборотов и остатков;
- неправильные корреспонденции счетов.

Учет движения денежных средств в процессе финансирования структурных подразделений ОАО «РЖД»

Ачкасов Сергей Олегович, аспирант

Саратовский государственный социально-экономический университет

В статье анализируется модель финансирования общими центрами обслуживания структурных подразделений ОАО «РЖД». Изложены отраслевые особенности учета движения денежных средств в компании. Даны теоретические замечания и практические рекомендации к вновь созданному процессу финансирования предприятий дорожного подчинения. Представлены рациональные модели организации управленческого и бухгалтерского учета денежных средств и финансирования Заказчика, а так же алгоритма взаимодействия и определения ответственности образованных банковских отделов в процессе финансирования структурных подразделений.

Ключевые слова: *учет, денежные средства, финансирование, модель, общий центр обслуживания.*

Как показывает действующая отечественная практика ведения бухгалтерского учета, его модель определяется исходя из целевой организационной структуры и основного вида деятельности предприятия. Внедрение и изменение модели и отдельных участков учета должно производиться поэтапно по мере готовности документооборота Заказчика (организация являющаяся филиалом, дочерним зависимым обществом или структурным подразделением дорожного подчинения филиала ОАО «РЖД»), программного обеспечения и технического оснащения [1, с. 62–65].

Следует отметить, что в настоящее время недостаточно внимания уделяется вопросам рациональной модернизации некоторых участков бухгалтерского учета предприятия в современных условиях хозяйствования.

Подробнее остановимся на частных аспектах реформирования модели бухгалтерского учета денежных средств на базе общих центров обслуживания (ОЦО).

Так, теоретически и практически до конца не решены следующие вопросы в части реализации вновь созданной модели взаимодействия банковских отделов:

— разработки рациональной модели организации управленческого и бухгалтерского учета денежных средств и финансирования Заказчика;

— формулировки алгоритма взаимодействия и определения ответственности вновь образованных банковских отделов в процессе финансирования структурных подразделений.

Процесс учета денежных средств и финансирование структурных подразделений обуславливает и регулирует процесс создания платежных поручений по перечислению денежных средств на выплату заработной платы, сопутствующих перечислений, командировочных расходов и иных платежей осуществляемых в пользу контрагентов и налоговых органов.

На базе Приволжского регионального общего центра обслуживания (ОЦО — регион) произошла реорганизация профильных банковских отделов ОЦО-узлов и создана новая модель организации учета денежных

средств и финансирования структурных подразделений ОАО «РЖД». Созданная модель предусматривает порядок взаимодействия отделов учета движения денежных средств, учета банковских операций по расчетам с персоналом и контрагентами и учета банковских операций по расчетам с налоговыми органами.

При этом рекомендуемый алгоритм для рационального и оперативного взаимодействия отделов Поволжского ОЦО-узла и Заказчика в части создания платежных поручений на финансирование должен выглядеть следующим образом:

1. Экономист обслуживаемого структурного подразделения ежедневно в течении отчетного периода не позднее 22 числа текущего месяца формирует и передает заявки на финансирование ответственному бухгалтеру отдела учета банковских операций по расчетам с персоналом и контрагентами в части оплаты кредиторской задолженности и заявки на финансирование ежеквартально ответственному бухгалтеру отдела учета банковских операций по расчетам с налоговыми органами в части оплаты налогов и сборов.

2. Информацию по ежедневным выплатам работникам и выплатам в пользу налоговых органов (НДФЛ, взносы) ответственных бухгалтер отдела учета банковских операций по расчетам с персоналом и контрагентами и учета банковских операций по расчетам с налоговыми органами получает от бухгалтера-расчетчика. В части выплаты НДФЛ и страховых взносов заявка должна быть заверена руководителем налогового отдела.

3. Бухгалтер ответственный за создание требований на платеж и платежных поручений в суточный срок создает платежные поручения и формирует по ним реестр. Реестр создается по каждой организации отдельно и передается в отдел учета движения денежных средств. К реестру прикладывается копия заявки на финансирование Заказчика.

4. Бухгалтер ответственный за свод банковских данных в момент получения сводных реестров, сверяет данные заявки на финансирование с представленными реестрами

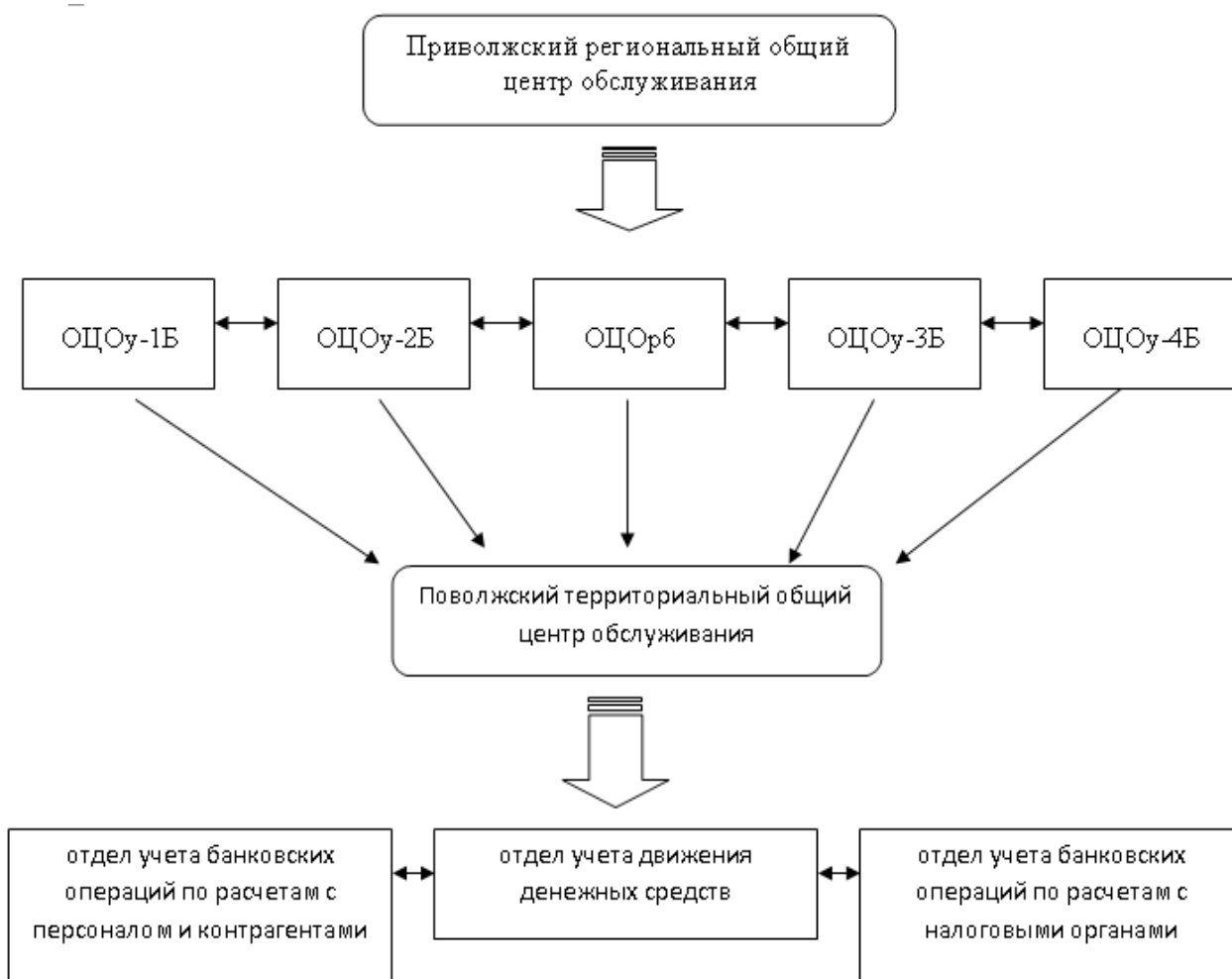


Рис. 1. Процесс реорганизации банковских отделов общего центра обслуживания

Примечание:

ОЦОу-1Б — отдел по учету банковских операций Астраханского ОЦО-узла
 ОЦОу-2Б — отдел по учету банковских операций Волгоградского ОЦО-узла
 ОЦОу-3Б — отдел по учету банковских операций Поволжского ОЦО-узла
 ОЦОу-4Б — отдел по учету банковских операций Саратовского ОЦО-узла
 ОЦОрб — отдел по учету банковских операций Приволжского ОЦО-регион

платежных поручений. В случае расхождений направляет копию реестра с указанием имеющихся ошибок бухгалтеру ответственному за создание требований на платеж и платежных поручений для оперативной корректировки требований на платеж. Тот же порядок взаимодействия отделов осуществляется и в части выплат в пользу налоговых органов.

5. Бухгалтер ответственный за свод банковских данных в суточный срок с момента получения утвержденных и проверенных реестров платежных поручений, подписывает уполномоченным сотрудником ОЦО (согласно, карточки образцов подписей и оттиска печати) и передает Заказчику на дальнейшее согласование в департамент «Казначейство».

6. При поступлении денежных средств на текущие

счета Заказчика в банке бухгалтер ответственный за свод банковских данных информирует об этом Заказчика. Далее сверяет имеющиеся реестры платежных поручений с финансированием по банковской выписке в разрезе заявок, сумм и финансовых позиций.

7. Не позднее 10–00 часов текущего дня проведения платежа бухгалтер ответственный за свод банковских данных направляет подписанные начальником отдела учета движения денежных средств реестры для зачисления денежных средств на электронную почту или факс Заказчика.

8. В течении дня бухгалтер ответственный за свод банковских данных контролирует акцепт отправленных реестров на финансирование в Единой корпоративной системе управления финансами и ресурсами (ЕК АСУФР)

для дальнейшей выгрузки, отправки и проведения платежей в банк по интернет — системе «Клиент-банк».

9. В случае отказа банком от приема платежа к исполнению бухгалтер ответственный за свод банковских данных в этот же день доводит указанную информацию до руководителя отдела и письменно информирует об этом руководителя бухгалтера ответственного за создание требований на платеж и платежных поручений.

10. Бухгалтер ответственный за создание требований на платеж и платежных поручений в суточный срок выясняет причины отказа платежного поручения и формулирует уточняющее письмо к платежному поручению за подписью руководителя отдела и Заказчика.

11. В случае, отказа в проведении платежей в пользу налоговых органов бухгалтер ответственный за свод банковских данных в суточный срок сообщает указанную информацию руководителю бухгалтера отдела учета банковских операций по расчетам с налоговыми органами для последующего выяснения причин возврата платежного поручения и составления уточняющего письма.

12. Бухгалтер ответственный за создание платежных поручений в пользу налоговых органов в течении дня уточняет дополнительные налоговые реквизиты платежа (КБК, ОКАТО, КПП и др.) и в случае необходимости консультируется с ответственным работником налогового отдела.

13. Ежедневно после проведения платежей в 9–00 бухгалтером ответственным за свод банковских данных формируется банковская выписка по системе «Клиент-банк», которая загружается и обрабатывается до 10–30 текущего дня в Единой корпоративной системе управления финансами и ресурсами (ЕК АСУФР). Все проведенные суммы распределяются по счетам Главной книги и формируют оборотно-сальдовые ведомости по кредитам и дебиторам.

14. Следующим месяцем после отчетного периода в установленные сроки бухгалтером ответственным за свод банковских данных формируется форма № 4 бухгалтерской финансовой отчетности «Отчет о движении денежных средств» и проверяется ответственным бухгалтером сводного отдела.

Также рассматриваемые банковские отделы должны нести соответствующую ответственность в части учета денежных средств и финансирования структурных подразделений ОАО «РЖД».

Отделы учета банковских операций по расчетам с персоналом и контрагентами и учета банковских операций по расчетам с налоговыми органами несут ответственность:

- за своевременное и качественное составление платежных поручений;
- за составление реестров платежных поручений по структурным подразделениям;
- за корректное создание и своевременную передачу реестров по текущим выплатам отделу по учету денежных средств;

— за оперативное выяснение причин отказа в проведении платежа и составлении уточняющего письма в банк.

Отдел по учету денежных средств несет ответственность:

- за своевременное и корректное составление реестров платежных поручений предоставляемых Заказчику для отправки в департамент «Казначейство»;
- за своевременное направление акцептованных платежных поручений и файлов в банк;
- за своевременное доведение информации об отказанных обслуживающим банком платежных поручений и произвольных документах до установленных настоящим регламентов ответственных лиц;
- за своевременный акцепт и разноску проведенных платежей;
- за своевременное удаление из системы ЕК АСУФР ошибочных и просроченных платежных поручений.
- за своевременное отслеживание правильности распределения произведенных выплат по счетам Главной книги;
- за своевременное формирование в конце отчетного периода формы № 4 «Отчет о движении денежных средств».

Кроме того, как и в любом процессе производства, в учетном процессе есть проблемные вопросы (нарушение сроков оплаты, неверно указанные реквизиты в платежных поручениях и т.д.), которые требуют оперативного решения. Такие ситуации в части финансирования структур могут возникнуть при двух вариантах, когда:

- не налажено взаимодействие между отделами по учету и документообороту банковских операций (по данному вопросу выше изложены критические замечания и рекомендации);
- совершение ошибок в учете денежных средств, вследствие, больших объемов финансирования и сложности отражения соответствующих оплат на счетах Главной книги по крупным структурным подразделениям ОАО «РЖД».

Решение поставленных вопросов возможно через структурное изменение созданной модели отделов по учету банковских операций, а именно:

- реорганизация действующих отделов и приведение их в профильный заверченный вид по видам платежей и формированию реестров на финансирование. При этом выделить отдел учета движения денежных средств и отдел по учету банковских и расчетных операций с разделением на сектор по расчетам с персоналом и налоговыми органам в части НДФЛ и страховых выплат и сектор по расчетам с контрагентами и налоговыми органами (по другим налогам);
- или выделение из действующей модели организации банковских отделов профильных секторов обслуживания по структурам для наиболее крупных структурных подразделений и филиалов, обслуживаемых ОЦО (Приволжская железная дорога — филиал ОАО «РЖД») и Приволжская дирекция инфраструктуры — структурное



Рис. 2. Реорганизация действующих отделов и выделение профильных секторов



Рис. 3. Процесс выделения профильных секторов обслуживания по укрупненным структурам

подразделение ЦДИ), которые будут обособленно осуществлять функции всех банковских отделов.

Таким образом, представленные выше теоретические аспекты и предложенные рекомендации по осуществлению процесса финансирования структурных подраз-

делений ОАО «РЖД» и ведению бухгалтерского учета денежных средств вытекают в первую очередь из большого разнообразия внутренних и внешних финансово-экономических связей, обусловленных спецификой транспортных услуг холдинга, в лице ОАО «РЖД».

Литература:

1. Аксенов Б. А. Концепция формирования бухгалтерской и налоговой отчетности ОАО «РЖД» [Текст]/Б. А. Аксенов, Д. М. Литовченко, А. В. Чоботько // Экономика железных дорог. — 2007. — № 8. — С. 62–65.
2. Корпоративный учетный принцип ОАО «РЖД» КУП № 3/2013 «Учет денежных средств и их эквивалентов», утвержденный приказом главного бухгалтера ОАО «РЖД» от 28.06.2013 № 32.
3. Распоряжение № 1062р от 26.05.2006 г. «Об утверждении положения о порядке приема департаментом бухгалтерского учета бухгалтерской службы ОАО «РЖД» документов для осуществления расходных операций по центральным расчетным счетам и текущим валютным счетам ОАО «РЖД».

Значение особых экономических зон для социально-экономического развития региональной экономики

Басарева Ксения Васильевна, доцент
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье приведены определения понятий «особая экономическая зона» и особая экономическая зона регионального уровня, проанализированы особенности функционирования ОЭЗ различных типов. Рассмотрено значение ОЭЗ для развития региональных социально-экономических систем.

Ключевые слова: особая экономическая зона, таможенная процедура, режим налогообложения.

В целях развития обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, туризма и санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктур, разработки технологий и коммерциализации их результатов, производства новых видов продукции государства создают особые экономические зоны (ОЭЗ).

Становление института особых экономических зон прослеживается от средневековых торговых городов-портов до современных инновационных центров. Сегодня особые экономические зоны существуют во многих странах мира, в большей части успешно разрешая проблемы экономик развивающихся стран.

Особая экономическая зона — это часть территории страны, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности с поощрительной льготной налоговой, финансовой и таможенной политикой.

В Российской Федерации отношения в сфере особых экономических зон регулируются Соглашением по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны от 18 июня 2010 г. (Соглашение о СЭЗ), иными актами таможенного законодательства Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС (Таможенный союз), Федеральным законом

от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», и иным законодательством Российской Федерации.

Основные положения, касающиеся таможенной процедуры свободной таможенной зоны, содержатся в статье 10 Соглашения о СЭЗ, в соответствии с которой свободная таможенная зона — это таможенная процедура, при которой товары размещаются и используются в пределах СЭЗ без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения мер нетарифного регулирования в отношении иностранных товаров и без применения запретов и ограничений в отношении товаров Таможенного союза [1].

Исходя из содержания таможенной процедуры свободная зона, основным ее назначением видится привлечение иностранных технологий, создание новых производств, оздоровление инвестиционного климата в России, вследствие чего происходит насыщение потребительского рынка конкурентоспособными товарами, произведенными в своей стране.

В соответствии со статьей 4 Федерального закона от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», вступившего в силу с 27 августа 2005 г., в Российской Федерации могут создаваться особые экономические зоны следующих типов:

- промышленно-производственные особые экономические зоны;
- технико-внедренческие особые экономические зоны;
- туристско-рекреационные особые экономические зоны;
- портовые особые экономические зоны [2].

Кроме того, в силу положений статьи 40 Федерального закона от 22.07.2005 № 116-ФЗ в настоящее время сохранили свое существование две ранее созданные особые экономические зоны — Особая экономическая зона в Калининградской области¹ и Особая экономическая зона в Магаданской области².

При рассмотрении вопроса о целесообразности особых экономических зон, ключевое значение имеет факт наличия на территориях ОЭЗ особого (специального правового) режима осуществления предпринимательской и иной деятельности, который заключается в предоставлении резидентам ОЭЗ льготного режима налогообложения, определяемого законодательством государств — членов Таможенного союза, а также в создании иных, более благоприятных, чем общеустановленные на территории государства — члена Таможенного союза, условий для осуществления предпринимательской и иной деятельности на территории ОЭЗ.

Решение о создании особой экономической зоны на территории субъекта Российской Федерации или территориях субъектов Российской Федерации и территории муниципального образования или территориях муниципальных образований принимается Правительством Российской Федерации и оформляется постановлением Правительства Российской Федерации (создаются особые экономические зоны в России на 49 лет).

Каждую особую экономическую зону государство наделяет специальным юридическим статусом, который дает инвесторам ОЭЗ ряд налоговых льгот и таможенных преференций, а также гарантирует доступ к инженерной, транспортной и деловой инфраструктуре.

Практика свидетельствует о том, что при реализации проектов в ОЭЗ, издержки инвесторов в среднем на **30%** ниже общероссийских показателей. Вследствие чего для российских компаний, ОЭЗ — это возможность реализовать амбициозные проекты и вывести продукцию на внешние рынки. В свою очередь, для иностранных компаний ОЭЗ — это выход на рынок единой таможенной территории Таможенного союза.

На сегодняшний день в России функционируют:

- шесть ОЭЗ промышленно-производственного типа: ОЭЗ ППТ «Алабуга», ОЭЗ ППТ «Липецк», ОЭЗ ППТ «Тольятти», ОЭЗ ППТ «Титановая долина», ОЭЗ ППТ «Моглино», ОЭЗ ППТ «Людиново» [3].

Как правило, промышленные ОЭЗ — это обширные территории, расположенные в промышленных регионах страны, где характерна близость к ресурсной базе для производства, доступ к имеющейся инфраструктуре и основным транспортным артериям. Размещение производства на территории промышленных зон позволяет повысить конкурентоспособность продукции российского рынка за счет снижения издержек, связанных с логистикой и бременем налогового и таможенного регулирования;

- пять ОЭЗ технико-внедренческого типа: ОЭЗ ТВТ «Дубна», ОЭЗ ТВТ «Санкт — Петербург», ОЭЗ ТВТ «Зеленоград», ОЭЗ ТВТ «Иннополис», ОЭЗ ТВТ «Томск». В таких ОЭЗ приоритетные направления деятельности направлены на развитие микроэлектроники, энергосберегающих технологий, биотехнологии, информационных и коммуникационных технологий, а также другим видам высокотехнологичного научно-производственного бизнеса [3];

- четыре ОЭЗ туристско-рекреационного типа: ОЭЗ ТРТ «Алтайская долина», ОЭЗ ТРТ «Байкальская гавань», ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь», ОЭЗ ТРТ «Ворота-Байкала» [3].

Находясь в непосредственной близости от основных транспортных путей, такие ОЭЗ могут быть базой для новых туристических маршрутов, строительства, реконструкции, эксплуатации объектов туристской индустрии, объектов, предназначенных для санаторно-курортного лечения, медицинской реабилитации и отдыха граждан, разработке месторождений минеральных вод и других природных лечебных ресурсов, в том числе для деятельности по санаторно-курортному лечению и профилактике заболеваний, медицинской реабилитации, организации отдыха граждан, промышленному розливу минеральных вод.

- две портовые ОЭЗ: ОЭЗ ПТ «Ульяновск», ОЭЗ ПТ «Советская Гавань» — это действующие площадки для организации судостроительной и судоремонтной деятельности, а также для предоставления полного спектра логистических услуг.

В вопросе создания особой экономической зоны регионального уровня наибольшая заинтересованность должна возникать у хозяйствующих субъектов и органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, поскольку в настоящее время сложно найти наиболее эффективную альтернативу для инновационного развития территорий области, обрабатывающих отраслей, производства новых видов продукции, туризма и рекреационной деятельности, внедрения наиболее прогрессивных технологий и производств.

Под особой экономической зоной регионального уровня можно понимать территориально обособленный

¹ Создана в соответствии с Федеральным законом от 10.01.2006 № 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее — ОЭЗ в Калининградской области).

² Создана в соответствии с Федеральным законом от 31.05.99 № 104-ФЗ «Об особой экономической зоне в Магаданской области» (далее — ОЭЗ в Магаданской области).

комплекс на участке, имеющем общую границу, в пределах которого созданы благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности. Причем финансирование создания и развития особой экономической зоны регионального уровня, в том числе производственной, осуществляется как за счет средств участников такой зоны, а также других источников, в том числе средств областного бюджета.

В целях контроля за ходом реализации инвестиционных проектов в особой экономической зоне регионального уровня, за расходованием бюджетных средств, осуществления общих попечительских функций создается наблюдательный совет особой экономической зоны. Членами наблюдательного совета особой экономической зоны регионального уровня могут являться представители органов государственной власти области, администраций муниципальных образований, на территории которых расположены особые экономические зоны регионального уровня, администрации особой экономической зоны, отраслевых ассоциаций и торгово-промышленной палаты области, участников особой экономической зоной регионального уровня, объем инвестиций которых превышает 10 процентов общего объема средств, инвестируемых в деятельность особой экономической зоны регионального уровня.

Всем участникам такой особой экономической зоны предоставляется государственная поддержка инвестиционной деятельности в следующих формах: понижение налоговой ставки по налогу на прибыль организаций, подлежащему зачислению в областной бюджет, предоставление налоговых льгот по налогу на имущество организаций, транспортному налогу в соответствии с законами области о налогах; субсидирование процентной ставки по кредитам, привлеченным участниками особой экономической зоной регионального уровня для реализации инвестиционных проектов; предоставление субсидий на благоустройство территорий предприятий — участников особой экономической зоной регионального уровня.

В свою очередь органы государственной власти области гарантируют стабильность прав участников особой эконо-

мической зоны регионального уровня и не могут ухудшать условия их деятельности на протяжении срока действия особой экономической зоны регионального уровня.

Современное администрирование каждого субъекта Федерации исходит из принципов программно-целевого планирования. При этом реализация стратегических планов, проектов всегда ориентирована на социально-экономическое развитие региона.

Видится логичным, что планирование и координация отраслевого развития регионов органами исполнительной власти субъектов Федерации должно исходить из комплексного анализа демографической ситуации, научно — технического потенциала, накопленного национального богатства, социальной структуры, логистического положения субъекта, а также состояния природных ресурсов и перспектив изменения указанных факторов.

Опыт функционирующих особых экономических зон является стимулом для расширения практики создания ОЭЗ в регионах России. Однако современная динамика создания российских ОЭЗ не комплиментарна на фоне применения ОЭЗ нашими партнерами по Таможенному союзу, где доля предприятий-участников ОЭЗ намного значительнее.

Системный подход при формировании региональной экономической, инвестиционной и структурной политики, аграрной, экологической, социальной политики региона рассматривает возможность создания ОЭЗ регионального уровня в качестве инструмента для достижения наилучшего результата с использованием заданного объема средств.

Остается надеяться на появление заинтересованности и активности администраций субъектов Федерации в формировании инновационной экономики регионов, направленной на активное и плодотворное взаимодействие с бизнесом, в том числе при рассмотрении актуальных вопросов о создании свободных экономических зон и расширении практики применения таможенных процедур свободная зона и свободный склад в целях осуществления реальной экономической поддержки различных отраслей конкретных регионов России.

Литература:

1. «Соглашение по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны» (Заключено в г. Санкт-Петербурге 18.06.2010).
2. Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».
3. Официальный сайт ОАО «Особые экономические зоны» www.russez.ru

Отдельные вопросы анализа публичной отчетности организации в стратегическом управлении

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

В условиях рыночной экономики существенное значение приобретает анализ публичной отчетности организации в стратегическом управлении. Это связано с необходимостью выбора эффективной стратегии развития, привлечения потенциальных инвесторов, повышения конкурентоспособности. Публичная отчетность является основным источником информации для внешних пользователей. Однако, необходимо подчеркнуть, что для оценки собственных финансовых возможностей внутренние пользователи также используют данные публичной отчетности. Основные итоги проведенной оценки во многом зависят от достоверности информации, в связи с чем, необходима ее проверка на качество, своевременность, объективность.

В стратегическом управлении важно определить перспективное развитие организации, которое во многом характеризуется его устойчивым функционированием, имущественным положением, деловой активностью, и, безусловно, инвестиционной привлекательностью. В этой связи, важно не только оценивать текущее финансовое состояние предприятия, но и прогнозировать его в среднесрочной и долгосрочной перспективе. В процессе функционирования каждая организация взаимодействует с поставщиками, покупателями, кредиторами, потенциальными инвесторами, при этом на ее деятельность влияют различные факторы, одни из которых открывают возможности, другие провоцируют предпринимательские

риски. Следовательно, постоянно возникает потребность в получении информации, способствующей экономическому обоснованию стратегических и текущих управленческих решений, разработке бизнес-плана, выбору надежных партнеров, прогнозированию финансового состояния.

Следует отметить, что основным источником, представляющим информацию о финансовом состоянии организации является бухгалтерская отчетность.

Определения «финансового состояния организации» в интерпретации авторов научной литературы представлены в таблице 1.

В самом общем смысле финансовое состояние организации представляет ее способность финансировать собственную деятельность, а также отражает наличие и эффективное использование финансовых ресурсов, требуемых для стабильного функционирования и развития.

Отсюда следует, что финансовое состояние компании определяется значительным количеством различных аналитических показателей, отражающих состояние, размещение и использование финансовых ресурсов.

Сравнительная характеристика методик анализа финансового состояния организации представлена на рис. 1.

Проведенное сравнение отдельных методик анализа финансового состояния организации выявило проблему выбора методики. При этом, большинство из них повторяют или дополняют друг друга. В настоящее время,

Таблица 1. Определения «финансового состояния организации» в интерпретации авторов научной литературы

№ п/п	Источник	Определение
1	Любушин Н. П. [5]	под финансовым состоянием понимается способность организации финансировать свою деятельность. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и кредитоспособностью, финансовой устойчивостью
2	Маркарьян Э. А., Герасименко Г. П., Маркарьян С. Э. [6, с. 287]	финансовое состояние предприятия — это совокупность показателей, отражающих способность предприятия погасить свои долговые обязательства
3	Мельник М. В., Герасимова Е. Б. [7, с. 133]	финансовое состояние отражает способность организации финансировать свою текущую деятельность на расширенной основе, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность
4	Шеремет А. Д. [9, с. 227]	финансовое состояние организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственным капиталом и обязательствами, т. е. пассивами)

не существует единой универсальной методики, подходящей для разных отраслей национальной экономики, что требует дополнительных исследований в данной области. Безусловно, на выбор методики влияют цели и задачи, которые ставятся перед анализом финансового состояния.

Таким образом, основными направлениями анализа финансового состояния организации для целей определения ее стратегического развития являются:

- оценка состава, структуры, динамики имущества организации и источников его формирования;
- анализ абсолютных и относительных показателей ликвидности;
- оценка платежеспособности
- анализ финансовой устойчивости организации;

— анализ деловой активности и инвестиционной привлекательности.

Основным источником информации для проведения анализа финансового состояния служит публичная отчетность организации, на основании которой исследуется не только текущее финансовое положение, но и прогнозируется ее ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность и инвестиционная привлекательность в будущем. Обладая такой информацией можно разработать эффективную стратегию, своевременно выявить вероятность наступления банкротства предприятия и оперативно разработать мероприятия по его предупреждению, осуществить планирование деловых взаимоотношений и сотрудничества в долгосрочной перспективе. Оценка публичной отчетности

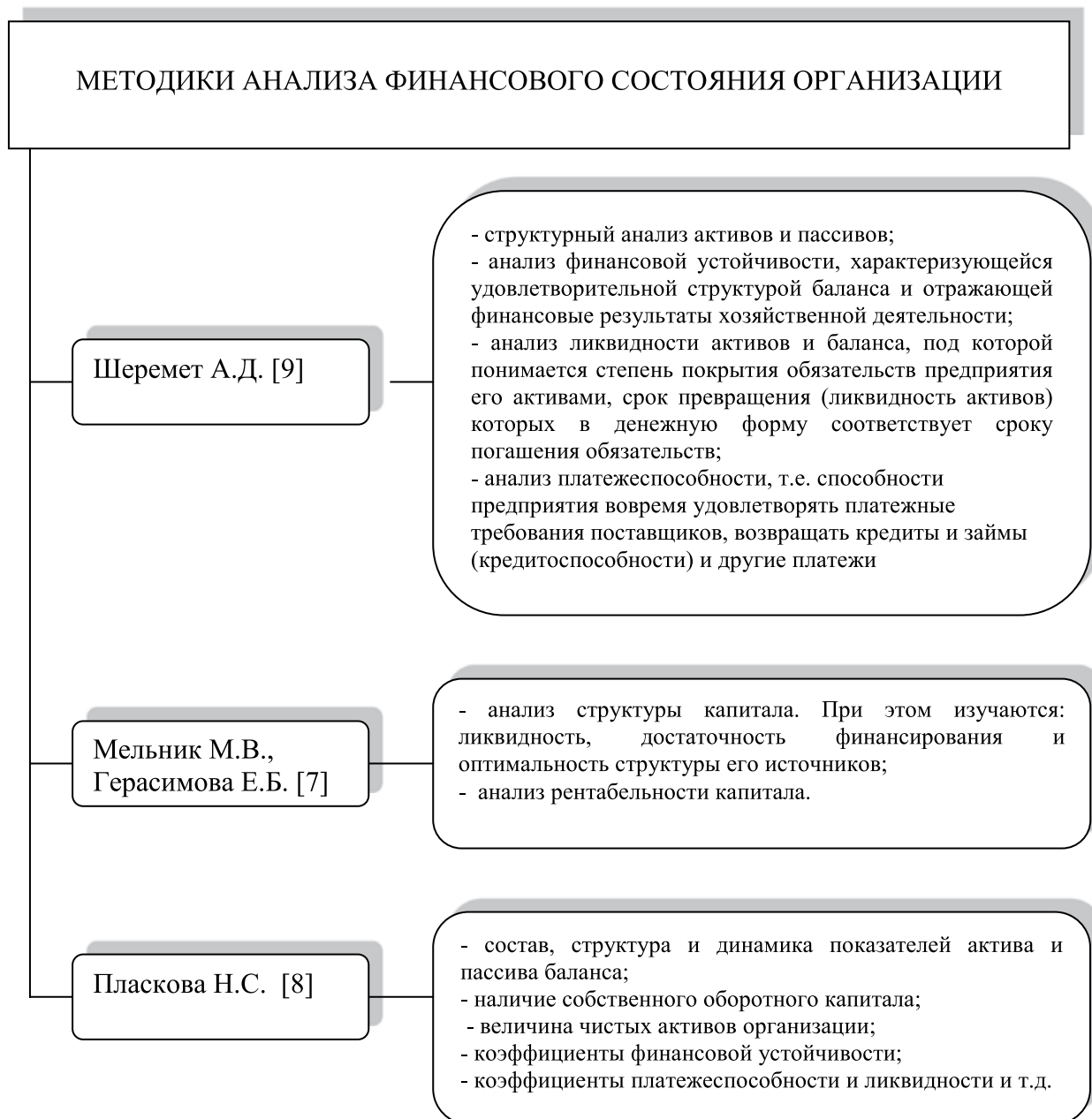


Рис. 1. Сравнительная характеристика методик анализа финансового состояния организации

и прогнозирование финансового состояния направлены на всестороннее исследование деятельности хозяйствующего субъекта, обоснованию стратегических управленческих решений.

Согласно Федеральному Закону «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. [1] «бухгалтерская (финансовая) отчетность — информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом».

Приказом Министерства Финансов РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010 г. № 66н [2] утверждены перечень форм годовой и промежуточной отчетности и указания по их составлению.

Бухгалтерский баланс формируется на основе данных об остатках на счетах синтетического учета. Основную информацию для анализа имущества организации, анализа ее финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности представляет именно бухгалтерский баланс. В активе баланса представлены внеоборотные и оборотные активы. В пассиве баланса отражены капитал и резервы, долгосрочные и краткосрочные обязательства. Наиболее информативной формой для анализа финансовых результатов, оценки рентабельности и эффективности работы организации является отчет о финансовых результатах. Для целей стратегического экономического анализа данная форма бухгалтерской отчетности позво-

ляет исследовать тенденции развития предприятия, раскрыть его финансовые возможности не только в прошлом, отчетном периодах, но и спрогнозировать их на перспективу. Отчет об изменениях капитала характеризует сведения о движении капитала организации, способствует анализу изменений в собственном капитале, оценке корректировок в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок, анализу чистых активов. Информацию о денежных потоках от текущих, инвестиционных и финансовых операций отражает отчет о движении денежных средств, который также необходим в процессе выбора эффективной стратегии. Наиболее детальная информация о деятельности организации представляется в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, которые способствуют объективной оценке финансового положения, предоставляют полную информацию о движении заемных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, амортизируемом имуществе предприятия. В случае, если организация является объектом обязательного аудита, необходимо наличие аудиторского заключения.

Таким образом, публичная отчетность является основным источником информации для внешних пользователей, на базе которой они разрабатывают и принимают управленческие решения. В свою очередь, внутренние пользователи, также опираясь на данные публичной отчетности прогнозируют финансовое состояние организации, определяют перспективы ее развития, что является необходимым элементом в стратегическом управлении.

Литература:

1. Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. (в ред. от 28.12.2013).
2. Приказ Министерства Финансов РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010 г. № 66н (в ред. от 04.12.2012).
3. Бердникова Л. Ф. Информационное обеспечение анализа ресурсного потенциала предприятия // Л. Ф. Бердникова // Вестник Казанского технологического университета. 2009. С. 191–196.
4. Бердникова Л. Ф. Понятие и роль производственного потенциала в стратегическом развитии организации // Л. Ф. Бердникова // Молодой ученый, 2013. № 10. — с. 274–276.
5. Любушин Н. П. Экономический анализ: учеб пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и 080105 «Финансы и кредит» / Н. П. Любушин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 423 с.
6. Маркарьян Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2010. — 536 с.
7. Мельник М. В., Герасимова Е. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. — 192 с.
8. Пласкова Н. С. Экономический анализ: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Эксмо, 2009. — 704 с.
9. Шеремет А. Д. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Институт профессиональных бухгалтеров России: Информационное агентство «ИПБ-БИНФА», 2005. — 310 с.

Особенности организации внутреннего контроля задолженности в торговой организации

Боровицкая Марина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;
Косарева Кристина Владимировна, студент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Статья посвящена особенностям организации внутреннего контроля задолженности в торговой организации. Рассмотрены проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, состояние нормативного регулирования задолженности в России и МСФО. Даны рекомендации и предложения по управлению задолженностью.

Ключевые слова: *внутренний контроль, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, управление задолженностью, расчетная дисциплина, оборотные средства.*

К наиболее сильному фактору, влияющего на стабильное финансовое состояние организации и его улучшение, относится погашение возникшей дебиторской и кредиторской задолженности организации в сроки, которые устанавливают дебиторы и кредиторы других фирм, организаций, предприятий.

Для экономической сферы страны существенными являются проблемы просрочки кредиторской задолженности и невозврата дебиторской задолженности. Ведь затруднения с данными видами задолженностей сопровождают организацию в течение всей его хозяйственной деятельности. [2]

Данные вопросы осложняются в кризисный период, что говорит о необходимости введения на предприятиях внутреннего контроля для быстрого решения проблем с любым видом задолженности. Такой аспект особенно касается торговых организаций, так как сама торговля подразумевает куплю-продажу различных видов товаров и услуг. А это непосредственно связано с тем, что организации напрямую работают с дебиторской задолженностью, когда отгружают продукцию клиентам и, наоборот, с кредиторской задолженностью, когда принимают товар от контрагентов.

Система внутреннего контроля никогда не была идеальной. На любом предприятии, в фирме, организации существуют определенные недоработки по организации системы внутреннего контроля. Так, по общему признанию руководителей и специалистов российских фирм проблема управления дебиторской и кредиторской задолженностью в значительной степени осложняется: [1]

1) несовершенством нормативной и законодательной базы в части востребования и покрытия задолженности;

2) недостаточностью профессиональной подготовкой специалистов в области управленческого учета и внутреннего контроля задолженности;

3) ошибками в разработке условий договора с покупателями и заказчиками;

4) изначально неправильной оценкой кредитоспособности контрагента в связи с тем, что не учитываются определенные внутренние и внешние факторы, влияющие на хозяйственную деятельность организации, нехваткой

собственного опыта при общении с партнерами, получения информации о кредитном учреждении контрагента;

5) отсутствием лимита задолженности (кредиторскую и дебиторскую задолженность часто не сопоставляют между собой, не выявляют степень превышения того или иного вида задолженности);

6) несвоевременностью проведения выверок по актам-сверок, а также взаиморасчетов с организациями-контрагентами для погашения как кредиторской, так и дебиторской задолженности;

7) заведомо ложной публикацией финансовой отчетности организации-контрагента.

Современное состояние нормативного регулирования задолженности в России и МСФО различно.

К одной из наиболее значимых проблем бухгалтерского учета в России относят разработку и адаптацию методических приемов оценки кредиторской и дебиторской задолженности для определения их справедливой стоимости. При оценке обязательств хозяйствующих субъектов актуально использовать принцип временной ценности денег, то есть принцип дисконтирования. [2] Это один из самых трудных технических вопросов, которые приходится решать российским бухгалтерам при составлении отчетности на основе МСФО. В бухгалтерском учете РФ подобных требований нет, когда в западных системах дисконтирование считается неотделимой частью учета.

Для многих стран актуален вопрос: является ли положительным фактором увеличение, например, дебиторской задолженности? В России ответ очевиден — дебиторская задолженность должна быть признана расходом. Для других же стран мира данный вид задолженности является одной из самой значительной части бизнеса. Необходимо сказать, что международные стандарты бухгалтерской финансовой отчетности в категорию «обязательства» относят исключительно обязанность данной организации, относя обязательства перед другой организацией к категории «актив». Это совершенно логично с точки зрения построения баланса, но совершенно расходится с юридическим пониманием обязательств, свойственным российской практике учета [5].

То есть, по МСФО критериями признания обязательств в отчетности организации служат: [4]

1) ожидание оттока ресурсов, служащих источником экономических выгод;

2) надежность измерения величины задолженности компании перед контрагентами.

Международные стандарты допускают намного большую по сравнению с российскими стандартами степень приближенности измерения обязательств, позволяя отражать в отчетности расчетные показатели. Данный аспект не применяется к технике дисконтирования. Он служит для получения оценочной информации при помощи вынесения профессионального суждения о существовании обязательства, вероятности оттока ресурсов и расчетов. Например, необходимость признания и размер оценочного обязательства по судебному иску определяются на основе оценки юристом организации наиболее вероятного исхода судебного процесса. [6]

Таким образом, можно говорить о следующем.

На данном этапе развития экономических отношений в РФ существуют определенные проблемы в области внутреннего контроля задолженности, которые необходимо решать.

Необходимо выделить следующие рекомендации и предложения, при помощи которых можно более плавно управлять задолженностью:

1. Своевременный контроль состояния расчетов с покупателями. Важное значение имеет область отсроченной задолженности.

2. Установка определенных условий по оплате товара, например:

— если клиент оплачивает полученный товар в течение 10 дней, то он получает скидку в размере 2% на следующую покупку товара;

— самым надежным условием в договоре о поставке товара является предоплата;

— если покупатель не оплачивает товар в срок, то применяются штрафы, взыскания либо в определенном проценте, либо в зависимости от величины про-

срочки (что также должно быть прописано в договоре поставки).

3. Для уменьшения риска неуплаты организацией по своим обязательствам следует ориентироваться большее количество покупателей, а значит, на приоритет дебиторской задолженности над кредиторской, то есть необходимо постоянно отслеживать соотношение данных видов задолженности.

4. Совершенствование профессиональной подготовки специалистов как в области бухгалтерского учета, так и в области внутреннего контроля.

5. Ориентация на МСФО.

6. Создание лимита задолженности.

7. Проведение инвентаризаций, выверок по актам сверок с контрагентами.

8. Прежде чем, заключить договор с новой организацией, необходимо тщательно ознакомиться с публичной отчетностью контрагента, обратить внимание на все факторы, которые влияют или могут повлиять на финансовое состояние субъекта хозяйствования.

Итак, для соблюдения всех рекомендаций и предложений в организации должны быть определены и функционировать надлежащие средства контроля за состоянием дебиторской, кредиторской задолженностей, менеджеры ответственные за осуществление контрольных процедур, а также определены меры, принимаемые при выявлении нарушений. В частности, необходимо проводить мониторинг просроченных обязательств, отслеживать уровень фактического исполнения предписанных условий договоров (наличие соответствующих санкций за их нарушение), следить за надлежащим оформлением операций, их документированием. [3]

Система внутреннего контроля позволяет укрепить договорную, расчетную дисциплины, выполнить обязательства по отгрузке товара в назначенном качестве и ассортименте, повысить ответственность за соблюдением дисциплины по платежам, оптимизировать дебиторскую, кредиторскую задолженности, и как итог ускорить оборачиваемость оборотных средств предприятия.

Литература:

1. Богомолов А.М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации // Современный бухучет. — 2004. — № 5. [Электронный ресурс]/<http://www.lawmix.ru/bux/114044>
2. Волостникова А.Ю. Проблемы учетно-аналитического обеспечения кредиторской и дебиторской задолженности предприятия/А.Ю. Волостникова автореферат диссертации. — Санкт-Петербург, 2009. — 22 с.
3. Лемешевская А.Д., Юдина Г.А. Особенности аудита дебиторской и кредиторской задолженности // Международный экономический форум. — 2012. [Экономический ресурс]/<http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/2600.htm>
4. Низамова А.И. Учет кредиторской задолженности в соответствии с МСФО // Международный экономический форум. — 2012. [Электронный ресурс]/<http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/2687.htm>
5. Палий В.Ф., Палий В.В. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебное пособие./Палий В.Ф., Палий В.В. — М.: Инфра-М, 2010.
6. Соснаускене О.И. Как перевести российскую отчетность в международный стандарт/Соснаускене О.И. — М: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

Государственная политика в области охраны труда: сущность, направления

Рабцевич Андрей Александрович, ассистент;
Валиулина Рита Ринатовна, студент
Башкирский государственный университет

В данной статье рассмотрены основополагающие направления правового регулирования, а также приоритеты государственной политики в области охраны и безопасности труда в Российской Федерации.

Ключевые слова: охрана труда, безопасность труда, государственная политика, Трудовой Кодекс, Конституция РФ.

Под областью охраны и безопасности труда понимают комплексную систему, нацеленную на сохранение жизни и здоровья трудящихся в процессе работы, заключающую в себя правовые, социально-экономические, технические, организационные, санитарные, лечебно-профилактические, реабилитационные и другие меры [1].

В Российской Федерации национальная политика в данной области реализуется и контролируется Министерством труда и социальной защиты (по согласованию с Министерством здравоохранения). Государственная трудовая инспекция, которая функционирует под эгидой Министерства труда и социальной защиты, несет ответственность за предотвращение несчастных случаев на производстве, профессиональных заболеваний, обеспечение безопасности и гигиены труда, предотвращение нарушений правил труда и проведение контроля за соблюдением Трудового кодекса РФ, а также правовых норм, которые регулируют безопасность труда и отношения между работодателями и трудящимися на предприятиях, в учреждениях, организациях и других организованных структурах, независимо от их правовой формы, типа и деятельности [1,2].

Основными правовыми актами, регулирующими политику в области охраны труда и ее реализацию в РФ являются Трудовой кодекс (ст. 210 ТК РФ) и Конституция Российской Федерации (ст. 7 и 37).

Основными направлениями политики РФ в области охраны труда являются следующие [2,3]:

- 1) Приоритет сохранения жизни и здоровья работников;
- 2) Государственный надзор за строгим соблюдением норм правовых актов, касающихся положений об охране труда, и главного документа РФ-Конституции;

3) Государственная экспертиза и инспекция условий труда с целью подтверждения их соответствия нормативным правовым актам;

4) Вклад в общественный контроль за четким соблюдением прав и интересов работников в области охраны труда;

5) Предотвращение несчастных случаев и нанесения ущерба здоровью трудящихся; инспекция несчастных случаев и профессиональных болезней на производстве;

6) Правовая защита интересов работников, ставших жертвами несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, путем обязательного социального страхования;

7) Расчет компенсаций за тяжелые работы, вредные или опасные условия труда;

8) Финансирование мер безопасности на рабочем месте;

9) Координация деятельности в рамках области охраны труда и окружающей среды с другими видами деятельности, экономическими и социальными;

10) Сотрудничество и обмен опытом в международном масштабе, относящееся к улучшению условий труда и безопасности на рабочем месте;

11) Подготовка молодых специалистов в области охраны труда, повышение их компетентности;

12) Организация функционирования единой информационной системы для обеспечения общественной безопасности на работе;

13) Эффективное управление налогово-бюджетной политикой в целях стимулировать создание безопасных условий труда, внедрение новых методов и безопасных технологий, производство индивидуальных и коллективных средств для защиты работников.

Литература:

1. Трудовое право России: Учебник/Отв. ред. Ю. П. Орловский, А. Ф. Нуртдинова. — М.: Юридическая фирма «Контракт», 2003. — 402 с.
2. Трудовое право России: Учебник/Под ред. С. П. Маврина, Е. Б. Хохлова. — М.: Юрист, 2003. — 560 с.
3. Шептулина Н. Н. Комментарий к Федеральному закону «Об основах охраны труда в Российской Федерации». — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Юстицинформ, 2004. — 176 с.

Оценка базовых характеристик региональной инфраструктурной локализации в зоне развития г. Новороссийска

Вериш Татьяна Анатольевна, аспирант
Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

В статье приведена оценка характеристик региональной инфраструктурной локализации в зоне развития г. Новороссийска. Определены пути развития рассматриваемой зоны как элемента нефтегазохимического комплекса страны, рассмотрен вопрос преобразования инфраструктурных узлов в целостную инфраструктурную кластерную платформу.

Ключевые слова: развитие, модернизация, регион, инфраструктура.

Evaluation of the basic characteristics of regional infrastructure development in the area of localization of Novorossiysk

Verish Tatiana Anatolievna
The post graduate of Kuban state agricultural university

The article presents the performance evaluation of regional infrastructural development in the area of localization of Novorossiysk. Identified the development of the zone under consideration as part of the country's oil and gas complex, considered converting infrastructure nodes in the cluster integrated infrastructure platform.

Keywords: development, modernization, region, infrastructure.

В настоящее время инфраструктура выступает одним из источников удовлетворения растущих потребностей людей. Состояние инфраструктуры характеризует качество организации совокупности воспроизводственных процессов, локализованных на данной территории. Уровень развития инфраструктуры и качество предоставляемых ее объектами услуг, во многом, определяют образ жизни постоянного населения. Инфраструктурное обустройство территории, качество и полнота соответствующих услуг влияют на характер размещения воспроизводственных процессов, величину трансформационных и транзакционных издержек, мобильность ресурсов и человеческого фактора, то есть, в конечном счете, на эффективность использования ресурсов и факторов производства, имеющихся на данной территории.

Уровень развития инфраструктуры и качество обслуживания, во многом, влияют на стиль и образ жизни населения, деятельность организаций. Инфраструктурное обустройство территории, организация обслуживания непосредственно воздействуют на конфигурацию размещения производительных сил, расселение и мобильность населения, характер использования ресурсов территории.

Наступательно развиваются соседние страны Черноморского бассейна, особое место здесь занимает Турция. В связи с этим, существует риск экономического отставания южного округа от соседних стран. Такие обстоятельства могут способствовать оттеснению южного

крупного порта страны на второстепенные позиции в экономическом пространстве Причерноморья.

Для развития инфраструктурной локализации в зоне г. Новороссийска, необходимо повышать уровень инвестиционной активности, что будет способствовать ускоренному социально-экономическому развитию данной локализации путем ускоренного развития инновационного сектора экономики, роста несырьевого и высокотехнологичного экспорта товаров и услуг.

Следует отметить, что в районе г. Новороссийск планируется реализовать крупномасштабные инвестиционные проекты по строительству авто-паромных, контейнерных, перегрузочных комплексов. Учитывая то, что 2 из 5 крупнейших корпораций зоны являются предприятиями нефтяной отрасли, так же будут реализовываться проекты по строительству и модернизации нефтеналивных терминалов по перевалке жидкого углеводородного сырья.

Катализатором для расширения трубопроводной сети, магистральных трубопроводов и портовой инфраструктуры Черного моря послужило создание газопровода «Южный поток».

Важнейшие задачи на сегодняшний день: развитие транспортной инфраструктуры для повышения эффективности экспорта нефти, газа и нефтепродуктов, а также диверсификация направлений, объемов, способов и маршрутов поставок нефти, газа и нефтепродуктов на внутренние и внешние рынки. Проектом генеральной схемы развития нефтяной отрасли на период до 2020 года

Таблица 1. Оценка характеристик региональной инфраструктурной локализации в зоне развития г. Новороссийска¹

Характеристики локализации	2000	2005	2010	2014 (оценка)	2020 (прогноз)
Экономически активное население, тыс. чел.	188,2	187,4	181,2	180,4	177,1
Доля транспорта и логистики в совокупном продукте локализации (СП), %	63,8	65,2	63,9	62,3	60,5
Доля обрабатывающей промышленности в СП, %	17,2	15,6	14,2	13,4	16,0
Доля рекреации и туризма в СП, %	4,5	4,6	4,1	3,9	4,5
Доля малого и среднего бизнеса в СП, %	11,2	12,4	14,2	16,0	20,0
Темпы роста инвестиций в основной капитал локализации, %	100	183,2	381,6	492,1	793,2
Физический износ основного капитала локализации, %	45,3	47,8	48,9	50,2	49,2
Обеспеченность жильем, кв. м/чел.	13,1	16,1	18,8	23,6	33,0
Душевое потребление электрической энергии, кВт — ч./чел.	1273	1506	2665	3513	5000
Количество врачей на 10 тыс. чел.	32	36	40	44	50
Индекс диверсификации хозяйства, по методике К. Берри, ед.	0,43	0,44	0,44	0,45	0,47
Доля 5 крупнейших корпораций на локальном рынке труда, %*	51,4	52,5	51,2	51,1	52,0
Отношение инвестиций в инфраструктуру к СП, %	9,1	9,6	8,7	8,5	12,6

* — Транснефть, РЖД, Роснефть, НМТП, Базовый элемент.

на нефтехимических комбинатах предусмотрено создание нефтегазохимических кластеров в Астраханской области. Объемы переработки вырастут в 3–5 раз, с вводом новых трубопроводных мощностей получит дополнительный рост на миллионы тонн условного топлива нефтеналив в порту Новороссийск.

Рассмотрим крупную региональную инфраструктурную локализацию в зоне развития г. Новороссийска, которой присущи признаки, как межотраслевой локализации, так и кластерного образования более подробно; результаты анализа характеристик данной локализации приведены в табл. 1.

Обобщение результатов анализа, представленных в табл. 1, позволяет сформулировать следующие выводы:

- сохраняющаяся высокая доля транспорта и логистики, а также доминирование нескольких крупнейших корпораций на локальном рынке труда свидетельствуют о слабости территориального контроля над результатами развития данной инфраструктурной локализации;
- рост доли малого и среднего бизнеса в СП, а также рост индекса диверсификации отражают сдвиги в направлении кластерного образования;
- определяющее значение для развития данной локализации имеют ускорение обновления ее основного капи-

тала и формирование зон качественно нового индустриального роста (зон «новой» индустриализации).

Вместе с тем, обеспечение устойчивости и эффективности функционирования кластерных образований, складывающихся на основе инфраструктурных узлов, предполагает преобразование таких узлов в целостную инфраструктурную кластерную платформу, для которой характерны следующие признаки:

- структурная сбалансированность основных элементов, преодоление инфраструктурной асимметрии, характерной для межотраслевой локализации;
- широкие возможности комбинирования в рамках платформы, обеспечивающие динамическое согласование интересов участников кластера;
- поддержка основных функций кластерного образования (воспроизводственной, защитной, коммуникационной и др.);
- единство реального базиса и виртуальной надстройки, что обеспечивает потребности развития кластера в условиях постиндустриальных изменений;
- обеспечение условий для расширенного воспроизводства конкурентных преимуществ в рамках кластерного образования, что повышает его вклад в общие результаты развития региональной экономической системы.

¹ Таблица составлена автором по данным источников: Мониторинг развития муниципальных образований: http://economy.krasnodar.ru/kmt/monitoring_mo/; <http://www.admnvrsk.ru/>.

Литература:

1. Ленчук Е. В., Власкин Г. А. Инвестиционные аспекты инновационного роста. Мировой опыт и российские перспективы. М.: ЛИБРОКОМ, 2009.
2. Стратегия модернизационного развития Российской Федерации до 2020 года. М.: Минэкономразвития, 2010.
3. Хилько Н. А., Ермоленко А. А. Сетевые организации: потенциал развития региональных экономических систем // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». 2011. № 4 (87).
4. Официальный сайт Министерства экономики Краснодарского края: <http://economy.krasnodar.ru/>.
5. Официальный сайт администрации и Думы муниципального образования город-герой Новороссийск <http://www.admnvrsk.ru/>.

Совершенствование стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования

Галустов Валерий Уришанович, кандидат экономических наук, доцент, директор
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), филиал в г. Кисловодске

Ключевые слова: муниципальное образование, социально-экономическое развитие, стратегическое планирование, территориальное управление, качество жизни населения.

Современное управление на государственном уровне сопряжено с проведением определенных действий по отношению к территориям и ее составляющим. Одним из стратегических приоритетов социально-экономического развития регионов Российской Федерации является эффективное и качественное территориальное управление. На региональном уровне особое место в его структуре отводится местному самоуправлению.

В соответствии с Конституцией РФ, существуют три уровня территориального управления в России: федеральный — РФ; региональный — субъекты РФ; муниципальный — муниципальные образования [1]. В этих условиях стратегическое планирование становится не только основой других видов планирования, выступающих важнейшим элементом территориального развития, но и ориентирует на комплексный учет конкретных социально-экономических проблем.

Российский подход к современному стратегическому планированию муниципальных образований опирается на имеющиеся традиции долгосрочного территориального планирования с применением современных технологий, основанных на принципах и методах стратегического управления.

Рост уровня и качества жизни населения в муниципальных образованиях представляет собой главную целевую направленность в отечественной и зарубежной практике стратегического планирования, выступает как общая цель документов стратегического планирования. Придание подобной целевой направленности является крайне позитивным моментом с точки зрения охвата им интересов всех жителей, борьбы с бедностью и укрепления социального единства путем выравнивания уровней

жизни населения.

Главная цель стратегического планирования социально-экономического развития муниципальных образований — выход на самодостаточный уровень развития. Это — выбор приоритетов развития на основе использования резервов. Большая роль отводится определению типа стратегии в реализации процедуры планирования.

При этом исследователями стратегия традиционно понималась лишь как результат планирования, как нечто зафиксированное. В последнее время среди специалистов по стратегическому планированию стало преобладать новое понимание стратегии «как соединения рационально выработанной стратегии и случайной, так называемой чрезвычайной стратегии» [2]. Она является результатом взаимодействия плановых и незапланированных действий. Это новое понимание стратегии обусловлено изменяющимися внешними условиями: чем выше неопределенность и динамика изменения внешней среды, тем актуальней разработка стратегии развития, а, следовательно, и стратегическое планирование. Важно не только иметь стратегию, а и последовательно ее реализовать.

Стратегическое планирование муниципального образования обеспечивает конкретизацию стратегии и достижение выбранных целей путем использования имеющихся преимуществ и создания новых. При этом, стратегическое планирование муниципального образования — это деятельность по разработке стратегии и ее конкретизация в виде стратегического плана (документа). Открытость и взвешенность планов является гарантией их исполнения и обеспеченности ресурсами.

Наличие стратегического плана развития, как индикатора систематической и надежной работы администрации

муниципальных образований, позволяет предприятиям, осуществляющим свою деятельность на территории муниципального образования, инвесторам прогнозировать перспективы развития своей деятельности.

Стратегическое планирование, являясь элементом управления муниципальным образованием, не только определяет для себя перспективы собственного развития, но и устанавливает связь между органами управления и населением, проживающим на данной территории, акцентирует внимание на оптимальном удовлетворении потребностей местного сообщества, содействует достижению общественного согласия.

Ключевой проблемой, при этом, является недостаток опыта стратегического планирования, комплексного подхода к определению целей и приоритетов перспективного развития муниципальных образований, недостаточная квалификация кадров.

Природно-ресурсный, экономико-географический, инвестиционный, бюджетный и демографический потенциалы являются основой, на которой развиваются экономико-социальные отношения. В условиях растущей социальной неоднородности, различиях в обеспеченности ресурсами (природно-климатическими, трудовыми, капитальными, информационными и др.), необходимости сближения территорий для формирования единого социально-экономического пространства, резко встает вопрос об определении новых подходов в управлении социальным развитием муниципальных образований и разработке стратегии повышения его эффективности.

Политика местной власти должна быть направлена на максимизацию использования природных ресурсов. Эффективное управление земельными ресурсами как объектами муниципальной собственности, в том числе с использованием различных форм платежей позволит существенно пополнить муниципальный бюджет.

В сложных современных условиях для дальнейшего социально-экономического развития муниципальных образований необходим поиск внутренних резервов, базирующихся на конкурентных преимуществах их территорий. При этом действия органов местного самоуправления должны быть направлены не столько на перераспределение средств вышестоящих бюджетов, сколько на получение доходов на собственной территории через освоение организационно-экономического механизма формирования условий саморазвития муниципальных образований и хозяйствующих субъектов. Органы самоуправления муниципального образования должны создавать хозяйствующим субъектам на данной территории условия для вовлечения местных ресурсов в процесс социально-экономического развития, обеспечивать на этой основе рост доходной части местного бюджета.

Конкурентоспособность муниципального образования включает в себя два основополагающих момента: способность достижения высокого уровня жизни населения и эффективность функционирования хозяйственного механизма муниципального образования. Следует признать,

что в обеспечении повышения конкурентоспособности особую значимость имеют разработка и реализация стратегий развития муниципального образования.

Определяя факторы развития муниципального образования, в процессе стратегического планирования целесообразно выявить факторы конкурентоспособности, отличающие данное муниципальное образование от других, определить новые факторы конкурентоспособности, которые можно сформировать: развитая рыночная инфраструктура; наличие коммуникационных линий; безопасность (личная и бизнеса); комплекс институтов, поддерживающих бизнес; наличие квалифицированных кадров; благоприятные условия для инвестиций.

Муниципальные образования конкурируют друг с другом за привлечение инвестиционных средств, за привлечение образованной и квалифицированной рабочей силы. При этом они оказываются в принципиально новой, динамичной, политической, культурной, социальной и экономической ситуации, особенности которой определены глобальными процессами, изменениями на уровне региона и страны в целом.

В современной экономической литературе территорию понимают как место расположения хозяйствующих субъектов, природно-экономических ресурсов, проживания населения [3]. Территория муниципального образования характеризуется экономическим (в том числе ресурсным) потенциалом, уровнем реализации потенциала, выгодным местоположением относительно товарных рынков и рынков факторов производства. Совокупность вышеназванных характеристик отражают сильные и слабые стороны в развитии территории муниципального образования. При этом положительные стороны — составляют конкурентные преимущества, слабые являются источниками риска в перспективе.

Для выработки стратегии формирования конкурентных преимуществ муниципального образования органы местного самоуправления должны оценить:

- качественное состояние и перспективы использования основных факторов производства и природных ресурсов;
- состояние производственной, в том числе технической инфраструктуры;
- обеспеченность объектами образования, здравоохранения, культурного и бытового обслуживания;
- состояние информационного обслуживания хозяйствующих субъектов и населения.

Среди факторов производства особенно выделяются инвестиции и рабочая сила, которая перемещается в условия более высокой оплаты и более низких рисков и неопределенности среды. Для обеспечения конкурентоспособности на рынке факторов производства требуется сформировать имидж развивающейся территории путем стратегического планирования и управления. В частности, с одной стороны, необходимо вести работу с жителями территории по формированию местного патриотизма, с другой стороны — формирование и поддержание

доброжелательной мотивации внутри территории по отношению к привлеченной рабочей силе и структурам.

Совершенствование стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования обусловлено необходимостью решения в настоящее время острых социальных проблем. Необходимо активно искать методы интенсификации развития данных территорий, в том числе, повышать их инвестиционную привлекательность. Создание условий по поддержке инвестиционной деятельности способствует созданию новых производственных фондов, новых рабочих мест.

Инвестиционная привлекательность муниципальных образований оценивается по возможности вложения средств в основные и оборотные фонды предприятий, рабочую силу, приобретение имущества в аренду и в собственность. Неосвоенные ресурсы могут заинтересовать инвесторов при условии, что государство берет на себя инфраструктурное обустройство территории.

Уровень социально-экономического развития муниципальных образований различен. Территориальные различия в уровне доходов и расходов ставят на повестку дня проблему эффективного механизма выравнивания бюджетных доходов муниципальных образований, включая предоставление дотаций. Бюджет, как план финансовой деятельности органов местного самоуправления на определенный период, является важнейшим механизмом осуществления определенной политики выравнивания, отражающей реальные цели и задачи муниципального образования.

Направлениями политики выравнивания уровней социально-экономического развития муниципальных образований могут быть:

- прямое финансирование развития территории;
- стимулирование инвестиционной активности;
- создание наиболее благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса;
- разработка и реализация стратегических планов социально-экономического развития муниципального образования, создание на их территории специализированных промышленно-инвестиционных зон и т. д.

В настоящее время, переход на инновационный путь развития, является необходимым условием для социально-экономического развития муниципальных образований так же, как и региона в целом и всей страны.

Как утверждает в экономической литературе, инновацией может быть новый продукт, услуга или процесс совершенствования экономического развития. Поэтому включение данной составляющей в процесс стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования позволит сделать технологию стратегического планирования более полной, что обеспечит привлекательность для потенциальных инвесторов.

Стимулирование инновационной активности предприятий, концентрация ресурсов — все это даст возможность качественно изменить масштаб программ

и проектов, направленных на успешное решение задач социально-экономического развития, повышение качества жизни населения муниципального образования.

Основными приоритетными направлениями инновационного развития экономики муниципальных образований являются:

- применение новых технологий в сфере энерго- и ресурсосбережения;
- применение биотехнологий и новых технологий в агропромышленном комплексе;
- обеспечение защиты окружающей среды и рациональное природопользование;
- применение новых информационных и телекоммуникационных технологий;
- применение новых технологий для модернизации отраслей промышленности;
- применение нанометрических технологий.

В современном мире образование стало одним из важнейших факторов, обеспечивающих социальную стабильность и инновационное развитие государства. Качество образования является основой качества жизни. В настоящее время идет становление региональной системы оценки качества образования. Миссия системы оценки качества образования заключается в обеспечении всех участников образовательного процесса достоверной информацией о качестве предоставляемых образовательных услуг. Необходимо усилить внимание к проведению оценки качества образования в органах местного самоуправления, осуществляющих управление в сфере образования. Таким образом, к недостающим звеньям технологии стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования относится и оценка качества образования. Это позволит выстроить новые отношения между образованием и потребителями образовательных услуг, адекватно и своевременно реагировать на запросы населения и государства.

Включение данных составляющих в процесс стратегического планирования социально-экономического развития муниципальных образований способствует:

- повышению инвестиционного имиджа территории; эффективному использованию ограниченных ресурсов с учетом приоритетных направлений развития;
- повышению конкурентоспособности экономики;
- возможности сформировать тесные взаимосвязи экономики городской и сельской местности, а также между различными социально-экономическими группами муниципальных образований;
- увеличению доходности местного бюджета;
- расширению процесса институциональных преобразований.

Инструментами, обеспечивающими реализацию стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования, являются:

- ресурсное обеспечение (человеческие ресурсы, финансовые ресурсы, территориальные ресурсы, организационные ресурсы);

— институциональное обеспечение (партнерство с частным и государственным сектором, муниципальное и региональное сотрудничество, сетевое и международное партнерство);

— программно-целевое обеспечение (программа социально-экономического развития муниципального образования, муниципальные целевые и адресные программы, федеральные программы, региональные программы, национальные проекты).

Особое место в социальном управлении должны занимать программы развития муниципальных образований. Опыт развития экономики муниципальных образований указывает на диспропорцию в территориальном развитии инфраструктуры, особенно в жилищном строительстве, здравоохранении, образовании, сельском хозяйстве. Все эти сферы влияют на благосостояние жителей муниципальных образований, на защиту их интересов и обеспечение социального положения. Человеческий потенциал выходит на первое место в характеристике муниципального образования. Поэтому социальное развитие муниципальных образований должно стать стратегической целью местного самоуправления.

Еще одним фактором социального развития территорий является малое предпринимательство. Идея развития малого предпринимательства имеет под собой экономическую и социальную основу. В социальном плане малое предпринимательство призвано создать систему содействия занятости населения и более полному использованию творческого потенциала работников, кроме того, создать условия для бесперебойного обеспечения местного населения товарами и услугами первой необходимости.

В этой связи, учитывая и экономическую составляющую развития местного предпринимательства, местные власти должны разрабатывать системы поддержки малого предпринимательства, а также включать отдельные проекты в государственные и муниципальные программы развития.

Посредством взаимозависимости социальной и инвестиционной политики создается определенный социальный климат, снижаются социальные риски. Проблема заключается в том, что на деле инвестиционные и социальные программы слабо взаимосвязаны. Социальные программы имеют слабо выраженную и методически слабо проработанную инвестиционную компоненту. Инвестиционные же программы недостаточно социально ориентированы. Их наиболее слабым местом является отсутствие мониторинга социальных рисков и специально разработанных мер по их снижению.

Социальная направленность инвестиционной политики — единство собственно экономического и социального аспектов инвестиционной политики. Любые инвестиционные программы должны обеспечивать решение назревших социальных проблем, а специальные инвестиционные программы должны способствовать повышению экономической активности населения.

Таким образом, социально направленная инвестиционная политика на местном уровне должна включать

в себя совокупность конкретных мер и мероприятий, направленных на жизнеобеспечение населения посредством повышения эффективности использования инвестиционных ресурсов.

В современных финансово-экономических условиях, активная позиция органов местного самоуправления должна быть направлена на поиск методов интенсификации развития территорий, в том числе, на рост уровня инвестиционной привлекательности для повышения доходов на собственной территории и формированию условий социально-экономического развития.

Генеральная цель развития муниципального района может быть достигнута реализацией составляющих целей, предполагающих получение максимальной отдачи от благоприятных факторов и нейтрализацию слабых сторон в развитии муниципального образования, сведение до минимума рисков, сопровождающих реализацию долгосрочных перспектив развития муниципального образования.

Следует отметить, что для разработки и эффективной реализации системы мероприятий достижения целей и задач стратегического планирования социально-экономического развития муниципальных образований необходимо участие всех основных заинтересованных в стратегическом управлении и планировании сторон (местной администрации, местного совета, руководителей градообразующих предприятий, ассоциаций предпринимателей, малого бизнеса, общественности).

Доходный потенциал местного бюджета может быть повышен за счет роста налоговых поступлений через рост заработной платы и доходов физических лиц в предпринимательском секторе. Также, большое значение для увеличения доходной части бюджета, имеет эффективное использование муниципальной собственности, которая составляет финансово-экономическую основу местного самоуправления.

Одним из важнейших направлений механизма извлечения доходов является организация различных типов муниципальных предприятий, которые могут быть сформированы за счет создания муниципальных внебюджетных фондов, финансово-кредитных организаций и местных бюджетов, так и внешних финансовых источников. Система муниципального заказа также является одним из важных регуляторов экономических процессов на муниципальном уровне.

Концентрация усилий органов власти муниципальных образований в формировании и реализации эффективной политики занятости должна быть направлена на развитие программ опережающего переобучения работников, находящихся под риском увольнения, переориентирование на востребованные профессии, организацию общественных работ, временного трудоустройства, содействие самозанятости.

Включение инновационной составляющей в процесс стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования позволит

представить новизну и уникальность данного муниципального образования для потенциального инвестора.

В целях совершенствования стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования, в число стратегических целей развития необходимо включить следующие:

— обеспечение социального развития муниципального образования, создания достойного качества жизни населения;

— определение приоритетных направлений экономического развития и стимулирование эффективных на-

правлений развития и форм инвестиций, а также улучшение экологической обстановки в муниципальном образовании;

— повышение результативности бюджетного процесса;

— совершенствование деятельности органов местного самоуправления.

Предложенные рекомендации могут быть использованы в интересах совершенствования стратегического планирования социально-экономического развития муниципальных образований регионов России.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации. — М., 1998.
2. Стратегическое управление/А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. — 2-е изд., стер. — М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006.
3. Экономика муниципального сектора/Под ред. А.В. Пикулькина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

Принципы и конкретные характеристики бухгалтерского учета калькуляции и расчета себестоимости продукции чугуно-сталелитейной промышленности Ирана

Голами Мехран, соискатель
Таджикский национальный университет (г. Душанбе)

В статье рассматриваются принципы и конкретные характеристики бухгалтерского учета калькуляции и расчета себестоимости продукции чугуно-сталелитейной промышленности Ирана. Автор приходит к выводу, что системы функциональной калькуляции, несмотря на большую сложность по отношению к традиционной системе калькуляции, распределяет затраты на продукции более правильным образом.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, калькуляция себестоимость, производство.

Principles and the specific characteristics of the accounting calculation and calculation of cost of production of cast-steel industry of Iran

Gholami Mehran,
a graduate student of the Tajik National University

The paper describes the principles and the specific characteristics of the accounting calculation and calculation of cost of production cast-steel industry of Iran. The author concludes that the system functional calculations, despite the greater complexity with respect to the traditional costing system allocates costs of production more properly.

Keywords: accounting, costing, production

Сталелитейная компания Хузистана считается вторым полюсом производства сырой стали в Исламской Республике Иран, одним из ведущих, прогрессирующих, стратегических и экономических важных предприятий страны, имеющих очень активное присутствие в чугуно-сталелитейной промышленности на мировом, национальном и региональном уровне. Площадью 3,8 кв км, эта

компания расположена на юго-западе Ирана, центре провинции Хузистан недалеко от крупного города Ахваз (столицы провинции Хузистан). Она является первым производственным комплексом в чугуно-сталелитейной промышленности страны методом прямого возрождения и печи электрической дуги, начавшая свою деятельность в 1988 г. В течение последних десяти лет трудолюбивый

и квалифицированный персонал этой промышленности, в целях достижения номинальной способности в 1,5 млн т., выполнили свои проекты по развитию на первой фазе развития до 2,4 млн. тонн, во второй фазе они произвели 3,2 млн. тонн этой продукции. За прошлые годы компания Хузистана несла обязательство по качеству и услугам клиентам. Получение сертификата системы менеджмента качества ISO 9001 в 2000 г., сертификата 14001 ISO в 2004 г., сертификата OHSAS 18001 в 1999 г. и сертификата ISMS 27001 ISO в 2005 г. подтверждает этот факт.

Металлургическая промышленность в качестве фундаментальной отрасли играет важную роль в национальной экономике и благосостояние общества. Развитие этой отрасли является действенным фактором в развитии других экономических, индустриальных, научных и социальных секторах Ирана. Следовательно, металлургическая компания Хузистана с упором на защиту окружающей среды и вниманием на требования глобализации, всегда стремится к созданию необходимых инфраструктур и повышению производственных мощностей. В этой связи, процесс управления развитием и технологией металлургии Хузистана играет особую роль в реализации намеченных перспектив.

Металлургическая компания Хузистан состоит из трех основных производственных узлов для производства промежуточных и конечных продуктов:

Цех окомкования состоит из двух модулей гранулирования, каждая с номинальной мощностью 2,5 млн. тонн окатышей в год. В этом цехе ежегодно производится более пяти миллионов тонн железорудных окатышей из сгущенного порошка.

Цех прямого восстановления: В этой секции железорудные окатыши преобразовываются в губчатую железу (прямое восстановление железа). В этом секторе в настоящее время производством занимаются три модулей Мидеркса с общей мощностью 1,65 млн. тонн и два модуля Зам Зам — 1 с мощностью два млн. тонн, и Зам Зам — 2 с мощностью млн. тонн в год. Модули Зам Зам основаны на местной технологии Мидеркс, проектированной и установленной отечественными специалистами.

Сталелитейный сектор: в этой части производятся готовые продукции компании, т.е. слитки и плиты из губчатого железа. Сталелитейный сектор состоит из шести печей электрической дуги, трех ковшовых печей, двух двухлинейных машин литья слябов, трех машин и 6 слиточных дорожек, объектов сбора пыли сталелитейной заготовки. Литейные машины преобразовывают расплавленную сталь в слябы и слитки. Годовая производственная мощность этого сектора составляет 3,2 млн. тонн, а в настоящее время план по повышению мощности до 5 млн. тонн находится на стадии развития и выполнения. Экономически и стратегически важными продуктами компании являются заготовки, блюмы и слябы; вспомогательные продукты, такие как железорудные окатыши, считающиеся из числа важных и технологических изделий компании.

Сталелитейная компания Хузистан считается крупнейшим поставщиком стали в стране. В течение последних семи лет компанией было произведено более 70 млн. тонн конечной и серединной сталелитейной продукции, включающих железорудные окатыши, губчатое железо, стальную заготовку и стальные слябы. В среднем, эта компания ежегодно производит одну четверть стали страны с высокими темпами производственного роста. Это означает, что объем упомянутой продукции составлял 19 млн. 381 тыс. тонн сырой стали с 52% производственного роста, 20 млн. 913 тыс. тонн губчатого железа на с 38% роста, 30 млн. 597 тыс. тонн железорудных окатышей с 43% производственного роста в период с начала 2005 г. до конца августа текущего года. В целом, эта компания довела объем производства продукции до 70 млн. 891 тыс. тонн. Только по имеющимся статистическим данным, только в производстве конечной продукции производственный рост этой компании в этот период по сравнению с предыдущими 7 лет до этого составил 57%. Кроме того, специалисты компании в рассматриваемый период на основе проектирования, локализации и строительства более семи тысяч важных деталей и оснащений, способствовали полной самостоятельности и локализации сталелитейной промышленности [2, с. 12].

Создание и внедрение комплексных моделей, организационного развития, прогресса и совершенствования (обучающих организаций) в иранских организациях представляет собой важный и фундаментальный шаг для участия в жесткой конкуренции на мировой арене. Дело в том, что темы и концепции, представленные в комплексных моделях прогресса и совершенствования являются вдохновением, полученным от передового опыта и подходов успешных мировых организаций.

Очевидно, что организации, способные приобрести эти навыки и опыт, могут иметь непрерывное, активное и прогрессирующее присутствие в конкурентной среде без всякой озабоченности. Металлургическая компания Хузистана была создана в 1993 году и начала свой путь в направлении развития и совершенствования. В разные годы эта компания достигла многочисленных успехов, как установление системы исследований и самостоятельности, системы предложений и групп QCC И WIT, системы управления качеством ISO 9001:94, проектирование систем управленческой информации (MIS) и т.д. Несмотря на востребованность этих успехов, управленческий орган заново дал понять, что для большего развития и прогресса в своем движении в направлении качества, перспектив прогресса и совершенствования существует большая необходимость в инструментах измерения и большем изучении успешных мировых организаций. Так что необходимость движения в сторону существующей конкурентной среды требует, чтобы менеджеры сталелитейной компании Хузистана сохранили свою гибкость, а в случае необходимости, пересмотреть стратегические ориентации своей организации. Подход, доминирующий над моделью делового совершенства ор-

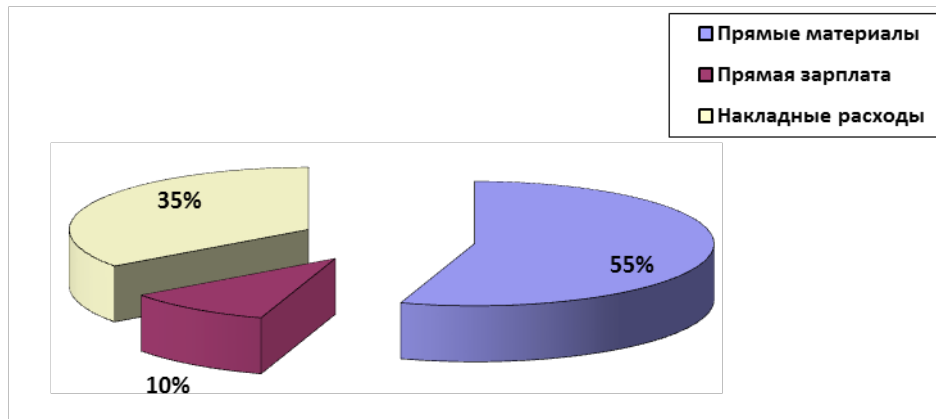


Рис. 1. Доля прямых материалов, прямой зарплаты, накладных затрат в реальном статусе

ганизации, институционализации ее фундаментальных концепций сыграли важную роль в разработке многих стратегических организационных целей. Модели развития и организационного превосходства способствовали большему продвижению компании в направлении роста и совершенствования. Это в свою очередь привело к реформе структуры системы информации управленческого учета, и вслед за ним, к реформе и развитию системы промышленного бухгалтерского учета сталелитейной компании Хузистана, более точному, своевременному и достоверному расчету себестоимости продукции, установлению новых систем бухгалтерского учета менеджмента. Одним из новых и точных методов, по сравнению с традиционными системами оценки затрат в управленческом учете, являлась система функциональной калькуляции системы (АВС). В этой компании впервые была использована фазовая модель или теория (FABC), с помощью которой в дополнение к лучшей калькуляции продукции можно было получить более точную и полезную информацию для менеджмента относительно оценки эффективности и производительности компании в большинстве аспектах. Эта новая система представляет собой новую перспективу в системе бухгалтерского учета, совершившая революцию в области сбора информации, связанной с затратами и ее использования в промышленном бухгалтерском учете в мире бизнеса

При рассмотрении особенностей среды, двигающей в большом темпе в направлении сегодняшнего индустриального роста Салливан в своем исследовании, отмечает, что в современном мире производственные предприятия оказались в состоянии изменения и преобразования и ориентированы на информацию с высокой гибкостью и уделением внимания удовлетворенности клиентов [4, с. 187]. В связи с произошедшими изменениями и преобразованиями традиционные системы калькуляции более не могут ответить новым возникшим требованиям. Использование традиционных систем калькуляции затрат применимо тогда, когда прямая зарплата будет составлять основную часть себестоимости продукции. Однако

из-за произошедших технологических изменений в производстве продукции и применения усовершенствованных автоматических оборудований и систем гибкого производства, доля заработной платы резко сократилась, и напротив, доля накладных затрат увеличилась заметным образом.

В настоящее время, в обрабатывающей промышленности прямая зарплата часто составляет только 10% от себестоимости товара, если доля прямых материалов будут составлять 55%, а доля накладных затрат — 35%. (Рисунки № № 1,2).

Следовательно, в традиционных системах калькуляции, в которых накладные затраты распределяются на добровольной основе и с использованием прямых рабочих часов, достигается нереальное представление о себестоимости производственной продукции. Копер утверждает, что в традиционных системах калькуляции несколько факторов становятся поводом неправильного представления о себестоимости продукции, к которым он относит изменения в объеме производства продукции, комплексность производства, разнообразие материалов и разнообразие в установлении и внедрении оборудований.

Соответствующим решением этой проблемы может быть применение системы функциональной калькуляции методом АВС, которая обеспечивает более реалистичное и понятное представление о затратах продукции, поскольку метод функциональной калькуляции осуществляет распределение накладных затрат с большей точностью. Таким образом, обеспечение надлежащей информацией является эффективным в принятии решений, связанных с проектированием продукции, расширением предприятия, производством и другими решениями. В этом методе полученная полезная и соответствующая информация служит основой для принятия решений компанией, поскольку эти решения принимаются на рациональной основе [3, с. 41–48]. Салливан утверждает, что производственные компании могут улучшить процесс принятия своих решений с использованием полученной информации от системы функциональной калькуляции

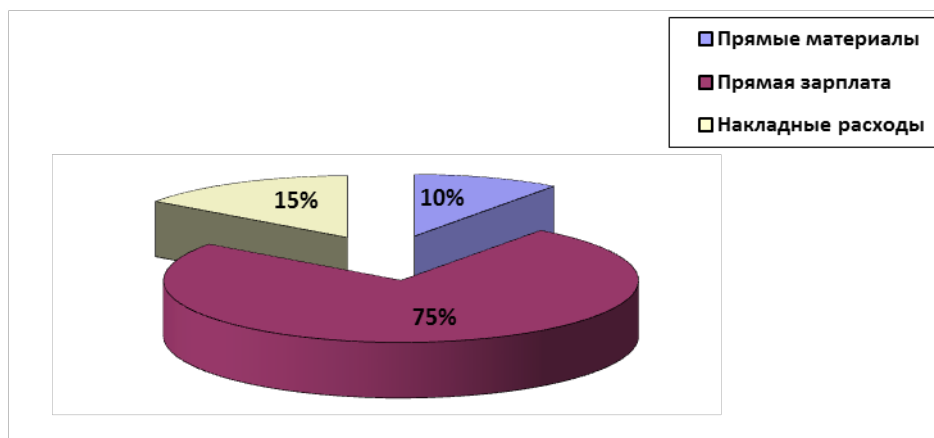


Рис. 2. Степень концентрации традиционных систем калькуляции затрат на прямые материалы, заработную плату и накладные затраты

и чтобы оправдать свои инвестиции в автоматизированные системы обработки материала, использовали двухэтапную процедуру.

На первом этапе собирается информация о затратах и доходах, связанных с реализацией нового проекта автоматизированных систем обработки материалов. На этой стадии, для проектирования деятельности, связанной с этой системой, используется программное обеспечение процесса функциональной калькуляции (под названием Дакапо) На второй стадии, основываясь на полученную информацию от первой стадии и с использованием экономической ценности (EVA), новая система сопоставляется с существующими (текущими) системами, утверждается или отклоняется инвестиционный проект. В соответствии с этим, Джонао и Салливан считают, что использование информации системы функциональной калькуляции (ABC) может улучшить принятие решений, связанных с инвестициями, как, например, автоматизированными оборудованьями обработки материалов. (Джонао и Уильям, 1999). Необходимость и обязательность применения, подхода внедрения и установка новой системы (ABC) в расчете себестоимости производственных продукции в чугуно-сталелитейной промышленности Ирана выдвигает на первый план расширение объема и продвинутой производственной технологии, стратегичность и инфраструктурность промышленности производства чугуна и стали в Иране, повседневное развитие и изобильное разнообразие продукции, основную долю накладных затрат в себестоимости производственных продукции производственных чугунных и сталелитейных компаний, что требует достоверную, точную и соответствующую информацию для принятия оптимальных решений в связи с еще большим и быстрым прогрессом и развитием, а также выживанием в конкурентной среде, в том числе в таких ситуациях, как определение оптимальной цены продажи и управления затратами, анализ рентабельности и т.д. Далее рассмотрим ее реализационные аспекты.

Металлургическая и сталелитейная промышленность Ирана в качестве одной из основных инфраструктурных отраслей экономического развития занимает в индустрии страны особое место. Эта промышленность играет большую и растущую роль в экспорте страны. Производственные продукции чугунных и сталелитейных компаний с точки зрения цены и качества являются весьма конкурентоспособными с мировым производством. Доминирующий характер отрасли, как с точки зрения сложности процесса производства продукции, так и с точки зрения производственной структуры и формы являлось фактором, сталкивающим любое принятие решения в этой среде с множественными сложностями. Капиталоемкий характер отрасли повышает значение принятия решения. Это означает, что улучшение и применение соответствующих методов может способствовать большей экономичности, тогда как неправильное принятие решений и применение несоответствующих методов могут привлечь пустые затраты. Процесс приватизации и присутствие продукции этой промышленности на мировых рынках сделали неизбежными переход к оптимальной функциональности и производительности, сопровождающимися высоким качеством и низкими ценами.

С другой стороны, приватизация сделала необходимым создание условий для прозрачности сделок этих компаний с учетом нынешней структуры, доминирующей в ней. Учитывая вышеизложенное, представляемый спектр условий, доминирующих в этой промышленности в стране, а также учитывая концепции, полученные от системы функциональной калькуляции, можно с легкостью ощутить необходимость применения новой техники и выполнения в этой области специального исследования.

К сожалению, несмотря на существование такой потребности до сих пор по причине занятости менеджеров этой отрасли с такими проблемами, как новые технологии, стратегические решения в жестких государственных и административных структурах, доминирующих в стране, эта техника изучалась и применялась в незначительной сте-

пени. Особенно, эта отрасль ограничена в использовании аспектов сбора информации и соответствующих информационных систем, предоставляющих в распоряжение субъектов, принимающих решения, соответствующую и своевременную информацию оптимальным образом. В том числе, можно указать на доминирующую структуру бухгалтерского учета, предоставляющая не очень актуальную и соответствующую информацию для пользователей финансовой отчетности менеджеров и лиц, принимающих решения.

Система функциональной калькуляции соответствует в компаниях, обладающих следующими характеристиками: **А**: — Компании, обладающие различными и разнообразными производственными товарами или предоставляющие различные услуги. **Б** — Компании, обладающие высокими накладными затратами и эти затраты не распределяются на различные продукты равным образом с учетом степени производства к соотношению. **В** — Компании, использующие передовую автоматизированную технику в производстве, а распределение накладных затрат на производственные продукты с традиционным методом, основанном на прямой работе или машино-часов сталкивается с трудностью. **Г** — Компании, обладающие двумя категориями продукции: продукции, производство которых является трудным, но имеет большую прибыль, и продукции, производство которых является легким, но имеет меньшую прибыль или убыток.

Традиционные системы калькуляции с применением своих методов, используемых для распределения накладных затрат, искажают затраты продукции. Традиционные системы калькуляции акцентируют на объем производства. Как правило, они рассматривают накладные затраты с применением базового блока (включающего разнообразие размера категории продукции), разнообразие физического размера продукции и другие различия продукции при распределении накладных затрат деятельности на продукции.

Таким образом, системы функциональной калькуляции, несмотря на большую сложность по отношению к традиционной системы калькуляции, распределяет затраты на продукции более правильным образом. Традиционные системы калькуляции на систематической основе имеют тенденцию к большему измерению стоимости крупных продукции с точки зрения измерения, и меньшему измерению мелких продукции с точки зрения измерения. Эти системы также сообщают и рассчитывают накладные затраты продукции с меньшим объемом производства меньше, чем в действительности, а накладные затраты продукции с большим объемом производства больше, чем в действительности сократить накладные затраты на продукции с более низким объемом производства и высокой стоимостью доли производственных накладных затрат объема продукции, чем рассчитаны на самом деле.

Труднейшим и важнейшим делом расчета себестоимости единицы продукции в процессе улучшения и опе-

раций связан с третьим элементом производственных издержек, т. е. накладными затратами и их распределением на продукции. Использование общей и единой ставки при расчете себестоимости продукции приводит к искажению в этом расчете, и как результат, полученная информация не обеспечивает качественный характер бухгалтерской информации. Следует отметить, что калькуляция распределенных накладных затрат на продукции в соответствии с традиционной системой калькуляции является спорным вопросом. Большинство менеджеров очень сильно удивляются, что накладные затраты каждой единицы продукции с большим объемом в накладных затратах каждой единицы продукции с небольшим объемом сообщаются точно равными. На самом деле, все затраты, распределяемые на продукции, рассчитанные с помощью традиционной системы калькуляции, искажаются. Основная причина искажения связана с выбором единого принципа распределения, основанного на одном уровне продукции для распределения всех накладных затрат на продукции. Предположение этих рамок основывается на том, что в случае удвоение объема продукции общее количество использованных косвенных ресурсов также удваивается за счет продукции. Таким образом, подобное распределение на основе единых ставок, в случае, когда некоторые виды производственной деятельности оказываются связанными с другими уровнями в иерархической цепи видов деятельности, приводит неизбежным образом к искажению распределенных затрат по продукциям. Согласно мнению Купера и Капеллана — специалистов в области управленческого учета из Гарвардского университета, методы поглощающей (традиционной) калькуляции, усматривающие отчет о распределении накладных затрат на основе общих ставок, не являются полезной и конструктивной техникой в принятии управленческих решений [1, с. 24–26]. В системе функциональной калькуляции предотвращается распределение накладных затрат на основе объема, и вместо нее накладные затраты распределяются с учетом мер, приведших к их возникновению. Сторонники этого подхода утверждают, что накладные затраты зачастую лишены четкой связи с объемом и количеством производства и связаны лишь со временем, и то не очень последовательная и тесная. Они утверждают, что накладные затраты на производство в современной производственной сфере главным образом с комплексностью производства продукции.

Подытоживая вышесказанное, можно заключить, что насколько производственный процесс оказывается комплексным, настолько накладные затраты, посредством которых создается продукция, оказываются большими. В методе функциональной калькуляции осуществляется попытка распределить накладные затраты, которые должны правильно отразить издержки, потраченные или будут потрачены для изготовления той продукции.

Литература:

1. Азизи Ахмад. Калькуляция затрат на основе деятельности. 140-ой вып. — Тегеран, 2002.
2. Журнал «Сталелитейная промышленность», 2012.
3. Cooper, Robin. «The Rise of Activity-Based Costing-Part Two: When Do I Need an Activity Based Cost System?», Journal of Cost Management, V. 7, N. 4, 1988.
5. Sullivan, William G. «A New Paradigm for Engineering Economy» the Engineering Economist, V. 36, N. 3, 1992

Accommodation in Sochi for the Olympic guests

Anna Gorlova, student
Sochi State University

Аннотация. В период Зимней Олимпиады 2014 остро встанет вопрос размещения туристов. Сочи наводнит множество иностранцев, как никогда раньше. И главная проблема состоит в том, ответят ли сочинские отели западным требованиям. В данной работе содержится маркетинговое исследование рынка отелей города Сочи, проведенное в предолимпийский период, которое показывает уровень их готовности к приему гостей Олимпиады.

Ключевые слова: XXII Зимние Олимпийские Игры 2014 в Сочи, размещение туристов, отели Сочи.

One of the acute problems of organization XXII Winter Olympic Games in Sochi is the problem of accommodation the tourists. In this time Sochi will be filled by both Russian and foreign tourists. But have the Sochi's hotels been ready to host the foreign tourists? This article contains the marketing research of Sochi's hotel market. It shows the level of readiness the hotels to host the guests.

Key words: XXII Winter Olympic Games 2014 in Sochi, accommodation of the tourists, Sochi's hotels.

The summer of 2007 was significant for the most famous Russian resort. Exactly in June of 2007 Sochi was called the capital of the XXII Winter Olympic Games. Since that moment the life of Sochi has been dramatically changing: modern high-rise buildings grown where the wastelands were before, the nets of modern roads has become to enmesh the mountains. Every year Sochi changes more and more. And the most important changes should make the world-famous resort from Sochi. The Olympic aim is showing that Sochi can host all the year round.

In according to Rosstat's data, every year Sochi takes about 3,5 million tourists including about 10% tourists from non-CIS [2]. In the Olympic period the number of guests will be about 2 million including about 250000 foreigners [1]. All this people need to temporary home in Sochi. Today there are hotels, hostels, small private hotels for Olympic guests, a lot of locals list the apartments, rooms and even homes. It is understood why most of foreign visitors prefer classic hotels and hostels. That is why that hotels will be filled the first. Therefore there is the question: «Are the hotels of Sochi ready to host the foreigners?». I tried to find the answer in this research, which includes the interview of staff from different Sochi's hotels.

So, the hotel is an establishment that provides lodging paid on a short-time basis. [3].

In according to international classification every hotel has from 1 to 5 stars. The quantity of stars is identified in ac-

ording to certain criteria, such as occupancy, facilities, comfort, the functional purpose of the hotel, its location, etc [3].

All Sochi's hotels have been awarded from 1 to 5 stars status. In this research I examined from 2 to 5 star (tab. 1).

The level of readiness of hotel to host Foreigners was estimated in according to this criteria:

- the foreign language proficiency;
- availability of family rooms;
- babysitting, children rooms and animation;
- types of meals;
- the cost of accommodation and distance from the Arena;
- the additional facilities.

I think, one of the most important criterion of them is the level of knowledge of foreign languages by the staff. Firstly, they must to speak English. The skills of speaking other languages are less important. Unfortunately, as we know, one of the specific problems of service in Russia is the low level of speaking English. This characteristic scares a lot of foreigners and make a hurdle to develop Russian tourism. However, latterly the propaganda of learning English has become in Sochi. One of the example of this is program of Sochi Administration «The word of day» [4].

So, the staff of all asked hotels can speak English. Sure, than the rate of the hotel is higher the level of English is higher too. And only personnel from 4 of 17 hotels can speak German, including one five-star hotel («Russian seasons

Table 1. The researched hotels

The name of the hotel	The rate of the hotel	Location of the hotel
«Mirit»	2*	Tsentralny City District
«Nairy»	2*	Tsentralny City District
«Okhotnik»	2*	Adlersky City District
«Strana magnoliy»	2*	Adlersky City District
«Tulip inn»	3*	Rosa-Khutor, Krasnaya Polyana
«Adelfia»	3*	Adlersky City District
«Ac-hotel»	3*	Adlersky City District
«Valentin»	3*	Khostinsky City District
«Zhemchuzhina»	3*	Khostinsky City District
«Paradise»	3*	Adlersky City District
«Sochi Breeze Hotel»	3*	Khostinsky City District
«Flamingo»	3*	Adlersky City District
«Green house»	4*	Khostinsky City District
«Veyler»	4*	Адлерский р-н
«Marince Park Hotel»	4*	Tsentralny City District
«Parus»	4*	Khostinsky City District
«Russian seasons deluxe hotel»	5*	Adlersky City District, Olympic Park

deluxe hotel») and three three-star hotels («Sochi Breeze Hotel», «Zhemchuzhina», «Tulip inn»).

A plenty of foreign visitors come with their family and children and they cannot always take their kids along to the competitions. That is why this ability is very important to choosing accommodation. Almost all hotels offer comfortable terms for travelling with children. The family rooms are provided by 14 of 17 hotels including one five-star («Russian seasons deluxe hotel»), four four-star hotels («Green house», «Veyler», «Marince Park Hotel», «Parus»), seven three-star hotels («Adelfia», «Paradise», «Flamingo», «Ac-hotel», «Sochi Breeze Hotel», «Zhemchuzhina», «Tulip inn») and 2 two-star hotels («Mirit» and «Nairy»). Animation for children, children rooms and babysitters are offered only by 3 from 17 hotels: 1 four-star («Parus») and 2 three-diamond hotels («Zhemchuzhina» and «Tulip inn»).

Types of meals offered in hotels are less important because it is though the guests are going to spend all free time in Arena or outside of their hotels. Only 2 from 17 hotels do not provide meals, there is «Valentin» and «Okhotnik». All left over hotels promise to feed their guests. Let's consider offering meals below (tab. 2).

As we can see, almost all Sochi's hotels offer only breakfast as many European hotels. This is due to the visitors spend a little time in their rooms and if desired they can eat in the restaurant of their hotel.

The next criterion is depending the price from location of the hotel. The questions given to the respondents was: «What do you think about the foreigners, are they willing to pay more for the hotel's proximity to the site of the Games?».

And generally the answer was positive. However in the real the cost of accommodation depends from the providing facilities and the renown of the hotels more than location. More details are in the table below (tab. 3).

Let's consider the hotel «Tulip inn» separately because it's single one from this selection located in the mountain cluster that is why it is senselessly to explore depending the cost of accommodation from the distance from coastal cluster. The average price of standard double room for one person is about 115 euro. As we can see this price is middle for three-star hotels.

The last criterion is additional facilities offered by the hotels. The selection of this is different in each hotel and it often helps to choose visitors the hotel. All hotels and their additional facilities are below (tab. 4).

Besides such standard additional facilities, hotel can provide such special service as ski room with boot warmers provided by «Tulip inn» hotel. During the Games the main function of hotels will be not entertainment. And as we could see earlier if the hotel offer more diverse facilities than the price is high. Therefore, it is probably the low price hotels are going to filled firstly independent from the additional services.

The individual point is offered transfer for the visitors. In mu opinion it is the most important additional facilities showing the high level of the hotel. And all of the interviewed hotels provide it. The guests can book the shuttle absolutely wherever they want: in the airport, in the railway station, to the Arena, etc.

When I was making this research I had the aim to find out if the Sochi's hotels had been ready to host Germans. In con-

Table 2. The types of meals

The name of the hotel	The rate of the hotel	The type of meals			
		Bed & breakfast (BB)	Half board (HB)	Full board (FB)	All inclusive (AI)
«Mirit»	2*	+			
«Nairy»	2*	+			
«Strana magnoliy»	2*	+			
«Tulip inn»	3*	+	+	+	
«Adelfia»	3*	+			
«Ac-hotel»	3*	+			
«Zhemchuzhina»	3*	+	+	+	
«Paradise»	3*	+			
«Sochi Breeze Hotel»	3*		+	+	+
«Flamingo»	3*	+			
«Green house»	4*	+			
«Veyler»	4*	+			
«Marince Park Hotel»	4*	+			
«Parus»	4*			+	
«Russian seasons deluxe hotel»	5*	+			

Table 3. Dependence of the price from location of hotel

The rate of hotel	The name of the hotel	Distance from Coastal cluster, km.	The average price of standard double room for 1 person, euro.
2*	«Strana magnoliy»	4	70
	«Okhotnik»	11	50
	«Nairy»	30	60
	«Mirit»	31	70
3*	«Ac-hotel»	5	130
	«Adelfia»	5	115
	«Paradise»	5	110
	«Flamingo»	5	70
	«Zhemchuzhina»	30	160
	«Sochi Breeze Hotel»	30	120
	«Valentin»	30	90
4*	«Veyler»	4	135
	«Parus»	28	90
	«Green house»	28	140
	«Marince Park Hotel»	31	140
5*	«Russian seasons deluxe hotel»	2	150

clusion I can say that most of Sochi’s hotels meet the basic European requirements. Only one minus is the possibly lack of the high level of knowledge not only German but even English. Excluding this Sochi has hotels for every taste and

the choice is going to depend from the wishes and the capabilities of hosts. And if our hotels would match to German requirements the Olympic will show.

Table 4. Additional facilities

The name of the hotel	Facilities								
	Free Wi-Fi	Pool	SPA	Sauna/bathhouse	Bar	Guide	Fitness	Animation	Tennis
«Mirit»	+			+	+				
«Nairy»	+	+	+	+		+			
«Okhotnik»						+			
«Strana magnolij»	+	+		+	+	+			
«Tulip inn»	+			+			+		
«Adelfia»	+		+		+				
«Ac-hotel»			+			+			
«Valentin»		+	+	+	+	+	+		
«Zhemchuzhina»	+	+		+	+	+		+	+
«Paradise»		+		+					
«Sochi Breeze Hotel»			+	+			+		+
«Flamingo»					+			+	
«Green house»	+	+			+				
«Veyler»	+	+	+	+	+	+			
«Marince Park Hotel»	+	+	+		+	+			
«Parus»	+	+	+	+	+		+	+	+
«Russian seasons deluxe hotel»			+	+		+	+		

References:

1. Bobrij P.P. Sozdanie jahtennoj infrastruktury v Sredizemnomorskom i Chernomorskom bassejnah. Perspektivy organizacii jahtinga na territorii Azovo-Chernomorskogo poberezh'ja Krasnodarskogo kraja//Materialy V Mezhdunarodnogo forusa «Morskoy turizm», Sankt-Peterburg 4–5 ijulja 2013, — www.confspb.ru
2. The federal agency of statistic, — www.gks.ru
3. The free encyclopedia «Wikipedia», — www.wikipedia.org.
4. Vidishcheva V.E., Potapova I.I. Sochi image making. Izvestiya Sochi State University, 2009. № 3. С. 82–87.; Alekyan G.V., Matveeva N.A., Vidishcheva E.V. Sochi small business support. European researcher. 2011. T. 2. № 5. С. 799–800.
5. Markaryan I.N., Maluyta L.E., Baratelia B.V. Quality Management Systems of tourism and hospitality in Russia. European Researcher, 2013, Vol. (51), № 5–4 (Eng)
6. The resolution of the Sochi Administration «About design and implementation of socially significant educational project, «The word of the day» from 23.03.2012
7. Avedyan O.E., Varyukhin A.S. Sochi recreation and travel industry potential. European Researcher. 2011. № 5–2(8)
8. Khachatryan S.D., Varyukhin A.S. Sochi resort travel facilities development in terms of XXII Olympic and II Paralympic games preparation and host. European Researcher. 2011. № 5–2(8)
9. Nacharyan A.Ya., Markaryan I.N. International standards of hotel service quality providing and general problems of their implementation. European Researcher. 2011. № 5–2(8)

Мультипликативный метод оценки стоимости компании

Губер Илья Сергеевич, аспирант;
Сыктывкарский государственный университет

Сравнительный подход или как еще называют мультипликативный, основан на предположении, что покупатель не заплатит за объект больше той суммы, за которую он может приобрести на открытом рынке объект, обладающий аналогичными характеристиками. Главной особенностью этого метода является его максимальная приближенность к рыночной ситуации, так как он ориентируется или на биржевую цену акций компании аналога (той компании которая работает в той же отрасли что и оцениваемая компания) или на оценочную стоимость компании-аналога при ее оценке для сделок слияния и поглощения. Этот метод универсален и подходит для абсолютно каждого сектора экономики.

В сравнительном методике оценки стоимости акций принято выделять три метода:

- Метод компании аналога;
- Метод сделок;
- Метод отраслевых коэффициентов.

Метод компании аналога очень часто применяется оценщиками для компаний акции, которых торгуются на бирже. Этот метод использует рыночную оценку акций компаний-аналогов как базу для оценки акций компании. Этот метод так же применим для оценки миноритарного пакета акций.

Подход на основе анализа компаний-аналогов обычно подходит для компаний, у которых есть компании-аналоги открытого акционерного типа, акции которых торгуются на фондовом рынке. Оценщик необходимо иметь достаточную информацию относительно каждой из компаний-аналогов, такую как курсы акций, операционные характеристики, финансовое состояние. Гораздо проще получить эту информацию для компаний, которые торгуются на бирже, чем для закрытых компаний, которые эту информацию в общедоступном режиме предоставлять не обязаны. Для компаний нефтегазового и электроэнергетического сектора, а это основная часть компаний, акции которых торгуются на бирже, может найти обширную информации относительно сделок по таким компаниям; если такая информация доступна, то подход на основе сопоставления с компаниями-аналогами может быть применен.

Отбор компаний-аналогов является самым сложным моментом в этом методе. Разумеется, абсолютно одинаковых компаний не существует и все они индивидуальны, но в это и заключается работа оценщика отобрать компании, бизнес которых максимально приближен к бизнесу оцениваемой компании. Отбор компаний-аналогов является первым и один из наиболее сложных шагов в применении метода компаний-аналогов. Определение потенциального круга компаний-аналогов осуществляется в следующей последовательности:

1. Сначала необходимо составить перечень компаний конкурентов или аналогов торгующихся на фондовом рынке

2. Затем нужно, если это возможно, из компаний аналогов выбрать те, которые участвовали в слияниях или поглощениях кем либо

3. Из компаний, которые участвовали в сделках по слиянию и поглощению выберем те, сделки по которым были осуществлены в течении 1 года, но не более 2 лет.

Отбор компаний осуществляется исходя из нескольких факторов. Перечень компаний-аналогов должна базироваться по отраслевому признаку. Однако допускается сравнение с компаниями, которые осуществляют не только тот вид деятельности, что и оцениваемая, но и другими сферами деятельности. Главное, чтобы оценщик мог оценить финансовые потоки именно от той сферы деятельности, в которой задействована оцениваемая компания.

Желательно отбирать компании примерно одинаковые по размеру. Размер компаний может определяться такими показателями как выручка, прибыль, объем выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Разумеется, тяжело найти одинаковые компании по размеру, но если такие компании находятся, то это позволяет оценщику более точно оценить стоимость компании.

После отбора компаний-аналогов, оценщик выбирает для себя мультипликаторы, на основе которых будет осуществляться оценка. Обычно универсальными показателями принято считать такие показатели как Цена/Прибыль, Цена/Выручка. Помимо универсальных показателей можно использовать так же показатели, привязанные к специфике деятельности компании. Например, для нефтегазовых компаний Капитализация/Объем добычи, электрогенерирующих — Капитализация/Установленная мощность, стивидорных компаний — Капитализация/Грузооборот. В выборе мультипликаторов оценщик опирается на свой опыт или на мультипликаторы применяемые другими оценщиками. Выбрав мультипликаторы, оценщик определяет вес каждого из них, а затем получает итоговую оценку стоимости компании.

Метод сделок или как его еще называют методом продаж во многом схож с методом компании-аналогов. Технология применения метода сделок практически полностью совпадает с технологией метода компании-аналога. В их основе лежит сравнение с рыночными ценами, которые сейчас готовы заплатить покупатели за крупный или контрольный пакет акций.

Источником информации для этого метода служит публичная информация о сделках заключенных купли-продажи ценных бумаг. Как при использовании метода компаний-аналогов составляется база сделок по компаниям

из одной отрасли. В целом процесс оценки компании абсолютно идентичен методу компаний-аналогов, однако есть ряд существенных отличий к методу сделок. Можно выделить четыре основных различия в методиках оценки компаний:

1. Типы исходной ценовой информации
2. Период анализируемых сделок
3. Учет элементов контроля
4. Результат проведенной оценки

По типу исходной информации метод компаний-аналогов опирается на единичную цену акций компаний, в отличие от метода сделок, где информация основывается на статистические данные цен продаж контрольных пакетов компаний, а так же цен сделок слияния и поглощения.

Период, за который анализируются сделки методом компаний-аналогов — текущие котировки фондового рынка. Метод сделок же анализирует уже совершенные сделки, т.е. отсутствует привязка к текущему состоянию котировок рынка ценных бумаг. К учету элементов контроля оба метода подходят по разному, метод компаний-аналогов при оценке стоимости компании не учитывает элементы контроля. Получается, что размер оцениваемого пакета акций не влияет на его конечную цену. Метод сделок при оценке предполагает премии или дисконт в зависимости от присутствия элемента контроля.

Приблизённость в принципах и порядке оценки этих двух методов позволяет применять метод сделки для определения цены акций при оценке миноритарного пакета и наоборот методом компаний-аналогов можно оценить стоимость 100% акций компании. Это возможно, если в первом случае сделать скидку на неконтрольный характер оцениваемого пакета. Во втором случае стоимость компании должна быть увеличена на сумму премии за контроль. Таким образом, в обоих случаях оценщик должен учесть дополнительную стоимость, создаваемую контролем.

Метод отраслевых коэффициентов при его использовании основывается на принятых или рекомендуемых соотношений между оценкой стоимости бизнеса и определенными физическими или финансовыми показателями. За отраслевыми коэффициентами стоят многолетние статистические наблюдения за оценкой компаний в момент их продажи, а так же производственно-финансовыми показателями, которые наблюдались в тот момент. Для применения этого метода необходимо располагать статистическими данными за продолжительный период времени. Этот метод редко применяют, как основной обычно его используют как дополнение к основному.

Рассмотрим, какие мультипликаторы применяются для оценки энергосбытовых компаний. Для сравнительной оценки стоимости ЭСК классические мультипликаторы необходимо дополнить мультипликатором — КПО (киловатт полезного отпуска) и ППО (прибыль с кВт полезного отпуска). Для их расчета используется биржевая стоимость компании, полезный отпуск электро-

энергии и чистая прибыль компании. Конкретно при сравнении именно энергосбытовых компаний необходимо использовать отраслевые мультипликаторы, учитывающие структуру потребителей и физический объём продаж или договорную мощность потребителя, а также другие специфические энергосбытовые показатели, влияющие на стоимость компании.

Оценка сравнительным методом (на основе сравнения мультипликаторов) будет основываться на четырех из них, каждому из которых будет присвоен следующий удельный вес этого метода:

1. Мультипликатор Р/Е — 10%
2. Мультипликатор Р/В — 10%
3. Мультипликатор ППО — 30%
4. Мультипликатор КПО — 50%

Коэффициент Р/Е (цена/прибыль) указывает количество лет, за которое покупка акции полностью окупится, т.е. фактически это срок окупаемости актива, приобретаемого по текущей рыночной цене. Чем ниже значение мультипликатора, тем привлекательнее/недооценённа выглядит акция. Формула расчета представлена ниже:

$$P/E = \text{Капитализация} / \text{Чистая прибыль}$$

Капитализация компании исчисляется путем умножения общего количества акций находящихся в обращении на стоимость одной акции на бирже. Мультипликатор является универсальным показателем оценки стоимости акций на бирже. Он подходит для оценки компаний из различных секторов экономики. Пожалуй, единственным его недостатком является невозможность его применения при отрицательной чистой прибыли компании, а так же перспективы финансовые потоки не отражаются в мультипликаторе. Целесообразно при расчете мультипликатора использовать интервал времени не один год, а его среднее значение за 3–4 года.

Коэффициент Р/В является еще один мультипликатором способным оценить стоимость компании на бирже, он отражает стоимость активов компании, сформированных за счет собственных средств, в расчете на одну акцию.

Балансовая стоимость активов — это чистые активы компании, т.е. активы минус долги и прочие обязательства. Упрощенно: это бухгалтерское название тех денег, которые остались бы акционерам после продажи компании и погашения всех долгов. Формула расчета мультипликатора Р/В представлена ниже:

$$P/B = \text{Капитализация} / \text{Балансовая стоимость}$$

Оценщик использует показатель Р/В для сравнения рыночной стоимости компании с балансовой, чтобы понять, сколько стоят за чистые активы компании, приходящиеся на одну акцию.

Чем ниже значение Р/В, тем выгодней для инвестора. Акция с $P/B < 1$ считается недооцененной; акция с $P/B > 1$ — дорогой. Как и при использовании других финансовых коэффициентов, следует брать во внимание сектор, к которому принадлежит изучаемая компания.

Первые два мультипликатора оценки стоимости ком-

пании являются универсальными и подходят для оценки любой компании. Однако необходимо дополнить их разработанными нами специфическими мультипликаторами. А именно мультипликаторами КПО (киловатт полезного отпуска) и ППО (прибыли с киловатта полезного отпуска). Формулы расчета мультипликаторов представлены ниже:

КПО = Капитализация компании/Полезный отпуск электроэнергии

Единицей измерения мультипликатора является — коп. за кВт*ч ПО

ППО = Прибыль компании/Полезный отпуск электроэнергии

Единицей измерения мультипликатора является — коп. с кВт*ч ПО

Мультипликаторы КПО и ППО выбраны нами как основные показатели эффективности функционирования энергосбытовых компаний. КПО является сравнительным мультипликатором, означающим, сколько стоит компания на бирже в киловаттах полезного отпуска электроэнергии. Чем ниже величина этого показателя в сравнении с компанией-аналогом, тем недооценённой выглядит компания. ППО является мультипликатором, указывающим, сколько копеек чистой прибыли компания зарабатывает с кВт*ч полезного отпуска электроэнергии. Оба мульти-

пликатора рассчитываются для сравнения с мультипликаторами, по которым совершались сделки M&A.

Основными положительными чертами характеризующих сравнительный метод являются:

— Существует привязка к рыночным сделкам слияния и поглощения;

— Отражает существующую практику продаж и покупок;

— Учитывает риски инвестирования.

Из негативных черт принято выделять следующие:

— Не учитывает перспективы будущей деятельности компании.

— Требуется внесение корректировок в исходную информацию.

— Не учитывает специфические аспекты ведения бизнеса компании.

С появлением большего количества акций компаний различных секторов экономики растет оборот акций этих компаний, а так же величина сделок слияния и поглощения, что в свою очередь позволяет накапливать достаточно обширную базу для применения сравнительного метода оценки акций компании. Более точная оценка получается при применении всех трех методик, необходимо лишь распределить каждому из них свой весовой коэффициент.

Литература:

1. Унижение акционеров. — Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2013/50/unizhenie-aksionerov/>
2. Необязательное предложение. — Режим доступа: <http://www.fomag.ru/Publications/Neobyazatelnoe-predlojen>
3. Выявление оптимального метода оценки стоимости нефтегазовой компании в современных условиях развития экономики России. — Режим доступа: http://www.ogbus.ru/authors/Timofeeva/Timofeeva_1.pdf

«Ахиллесова пята» туристического бизнеса Северо-Кавказского региона

Егизарян Диана Григорьевна, магистрант

Пятигорский государственный лингвистический университет (Ставропольский край)

В данной статье рассматриваются проблемы и пути решения создания Северо-Кавказского туристического комплекса РФ, актуальность его внедрения в российский туризм. Одним из способов успешного его функционирования является внедрение, освоение и правильное использование на практике таких понятий как: «конкурентоспособность», «брендинг территории» и «маркетинговое позиционирование»

Ключевые слова: туристско-рекреационный кластер, санаторно-курортный и туристический комплекс РФ, туристический бизнес, кавказские курорты, конкурентоспособность, конкурентный потенциал, брендинг территории, маркетинговое позиционирование, инвестиционная привлекательность территории, имидж территории, рациональное планирование расселения.

Сегодняшние будни туристического развития характеризуются целым рядом нерешенных проблем. Идея создания туристско-рекреационных кластеров на территории Северного Кавказа начала воплощаться несколько лет назад, но до сих пор не только не создано ни одной мощно и бесперебойно функционирующей кластерной

системы, но по сей день нелегко сформировать в сознании, что же это такое и какова сущность кластерного подхода к туризму.

Одним из направлений исследования эффективности современной экономической системы санаторно-курортного и туристического комплекса (СКТК) Российской

Федерации является определение особенностей функционирования его организаций, что находит выражение в поиске путей не только увеличения финансовых результатов, но также и повышения финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, интенсивности использования фондов и поиска путей справедливого ценообразования, повышения качества обслуживания и конкурентоспособности.

Известно, что на конкурентоспособность организаций СКТК, в том числе и Кавминвод, влияет множество факторов, определяющих силу бизнеса, способность организации держаться на плаву и функционировать в текущих финансово-экономических и социально-политических условиях, в том числе решение налоговых проблем, финансовая устойчивость и независимость, оснащение материально-технической базы, ее износ, организация деятельности по всем направлениям — финансовой, хозяйственной, сбытовой, аналитической, обслуживающей и т.д. Однако, не только эти факторы определяют все аспекты конкурентоспособности организации данного комплекса.

Следует помнить, что конкурентоспособность традиционно рассматривается с точки зрения двух ее составляющих — конкурентного потенциала и конкурентной позиции.

Конкурентный потенциал туристического комплекса отражает наличие у него возможностей по формированию долговременных конкурентных преимуществ. Здесь можно выделить две грани, с одной стороны, это сохранение той туристической ниши, которая уже занята той или иной рекреационной зоной и, как следствие, способствует сохранению или увеличению доли рынка, а с другой стороны, создает условия для развития туристических предприятий в будущем, обеспечивая определенную долю дохода на конкретную территорию на определенный промежуток времени. В идеале этот процесс должен быть бесконечным. Конкурентная позиция же — это позиция организации на рынке сбыта рекреационных услуг [1].

Тем не менее, огромный потенциал кавказских курортов, в том числе и заложенного в нем туристского продукта, по-прежнему востребован далеко не полностью из-за, на наш взгляд, нижеследующих причин.

Проецируя данную теоретическую базу на проблематику создания туристических кластеров Северного Кавказа, можно проследить отрицательную тенденцию конкурентного потенциала. Наши курорты не пользуются популярностью даже во внутреннем туризме, не говоря уже о внешних параметрах. Это происходит из-за невысокого уровня как инфраструктуры в целом, так и ее составных частей.

Взглянем на горнолыжные курорты СКФО. Итак, правительство намерено выделить 60 миллиардов рублей на создание туристического кластера на территории Чечни. Эти средства будут выделены ОАО «Курорты Северного Кавказа» на создание 10 курортов, о чем сообщил замминистра экономического развития. Надо от-

метить, что в горных регионах остро стоит такая проблема как безопасность на курортах. И действительно, это на самом деле, одна из самых базовых потребностей человека, а, значит, туриста с его социально-биологической потребности в защите, в выживании. Эту проблему никак нельзя считать малозначимой с любой точки зрения, невнимание к ней может привести к общему провалу всего инвестиционного проекта, но упомянутый выше государственный чиновник и слышать об этом не хочет, он исполнен уверенностью в абсолютной безопасности уже внесенной в государственное планирование территории. Но коренным жителям Северного Кавказа поверить в столь категорические заявления крайне трудно, ибо тому нет реальных визуальных подтверждений. Даже в самых «розовых» снах никогда не увидишь как наши большие чиновники и их семьи катаются по заснеженным горным склонам Чеченской Республики. Будь это в реальности — более наглядной агитации было бы трудно сыскать. Однако, с перспективной точки зрения, было бы несправедливо не видеть колоссальнейшие возможности, заложенные в проектирование туристических кластеров в случае их реализации. Очевидно, повысится имидж данного региона, изменится отношение к нему, сломаются стереотипы восприятия Чечни. Это можно отнести к положительной тенденции развития кавказских курортов, попытке государственной власти надлома стереотипов в отношении к нашему Северо-Кавказскому Федеральному округу в целом. Надо полагать, что по завершению строительства данного проекта, потребуется немалое количество лет, чтобы полностью повернуть развитие Кавказских курортов в нужное русло. До тех пор пока, по прогнозам специалистов, потребуется вливание огромного количества бюджетных денег для поддержания и нормального функционирования данного туристического кластера.

Изучая этот проект более детально, можно сказать, что первоначально в проекте Северо-Кавказского туристического кластера Чечни не было. В планах значилось строительство горнолыжных курортов Лагонаки (Краснодарский край, Республика Адыгея), Архыз (Карачаево-Черкесия), Эльбрус-Безенги (Кабардино-Балкария), Мамисон (Республика Северная Осетия — Алания) и Матлас (Дагестан). И сошлемся на общеизвестное: Архыз, например, а также соседние с ним Домбай и Теберда — это невероятной красоты места, сосны и буки в два обхвата, бурные горные речки и лояльное, дружелюбное к русским население. При условии создания достойной инфраструктуры с вменяемыми ценами вполне можно получить отличные курорты.

Все же, сохраняя позитивный настрой, можно предположить, что из этого проекта выйдет грандиозная застройка. Но, анализируя все вышесказанное, этот же вопрос наталкивает на размышление о понятиях «брендинга территории» и «маркетинговым позиционированием».

Одним из важнейших факторов инвестиционной привлекательности территории является ее имидж, высту-

пающий как образ, складывающийся в сознании субъектов, так или иначе знакомых с данной местностью и, особенно, в сознании его потенциальных гостей. Расширенной концепцией имиджа в современном обществе выступает бренд. Поэтому все больше стран и городов целенаправленно занимаются маркетингом своих мест и формированием собственного бренда, которые обуславливают инвестиционную и туристскую привлекательность территории [2].

Нельзя не остановиться более детально и на маркетинговом позиционировании, которое нераздельно связано с конкурентоспособностью турпродукта. Позиционированием называется процесс поиска такой рыночной позиции для компании, продукта или услуги, которая будет выгодно отличать ее (его) от положения конкурентов. Позиционирование осуществляется с учетом конкретной целевой группы потребителей, для которой создаются и предлагаются преимущества и уникальность [3]. Позиционирование само по себе не имеет смысла, если оно не связано с сегментацией рынка. По существу, сегментация и позиционирование — две взаимосвязанные аналитические процедуры, цель которых состоит в получении ответов на вопросы: кто является покупателем туристского продукта и как убедить его купить данный туристский продукт?

Все это необходимо учитывать еще в связи и с тем, что эта территория, в недавнем прошлом, являлась территорией войны, и к которой многие миллионы россиян испытывают чувство опасности и недоверия. Пока эти чувства не приобретут иную направленность, говорить о брендинге территории не имеет смысла. К тому же, свежие впечатления и о наличии мощной коррупционной составляющей, которая уже связана с данным проектом.

Стоит напомнить, на Кавказе самые многообещающие проекты имеют обыкновение таять, как утренний туман. Достаточно вспомнить историю с «Курортами Северного Кавказа», которые возглавлял небезызвестный Ахмед Билалов. После жесткой критики Владимира Путина выяснилось, что там процветали приписки и хищения. В итоге против топ-менеджмента «Курортов Северного Кавказа» завели уголовное дело за растрату и нецелевое использование 275 млн рублей. Счетная палата провела проверку и выяснила, что в 2011 году компания выполнила инвестиционный план на 54%, а в 2012-м — всего на 21,2%. Но к тому времени господин Билалов благополучно перебрался вместе с семьей на юг Англии, в уютный особняк в графстве Беркшир. А это опять проблема коррупции, на которую мы натываемся снова и снова, говоря о больших и грандиозных проектах. Ходим, как говорят, по замкнутому кругу. Итак, сама затея построить горный курорт в селе Ведучи в Итум-Калинском районе Чеченской Республики с точки зрения туристов и горнолыжников, для которых строятся такие курорты, по данным опросов, все-таки не перестает казаться, странной.

Все это свидетельствует о том, что комплексный маркетинг и брендинг территории является важнейшей мно-

гоцелевой государственной задачей, которую необходимо решать наравне с традиционными вопросами по созданию благоприятных условий жизни для местного населения.

В связи с этим, перейдем к «большим местам» Кавказских Минеральных Вод. Одной из значительных проблем является все еще дающий о себе знать, непроясненный правовой статус земель в границах КМВ. В нормативных актах прежних лет есть ряд коллизий, которые затрудняют определение границ охраняемых зон, что пагубно сказывается на развитии курортов Ставрополя.

Санитарные зоны на КМВ, описанные в Постановлении Совета Министров РСФСР от 9 июля 1985 года, не согласуются с более поздними нормативными актами и с реальной жизнью населенных пунктов. Определить на местности, где проходит граница зоны и входит ли в нее конкретный участок, практически невозможно.

«Эта ситуация не только создает нервозность у местных жителей и предпринимателей, но и прямо порождает коррупцию и дискредитирует власти всех уровней», — считает глава Пятигорска Лев Травнев [4]. Действительно, жители КМВ и не только на протяжении долгих лет не могут оформить земли, находящиеся под их домами в собственность только потому, что отсутствует четкая упорядоченность зонирования территорий. И, вместе с тем, та же самая местная власть все чаще и чаще дает свое согласие на строительство многоквартирных домов, крупных торговых центров в тех зонах, где, по мнению экспертов, получилась бы удачная рекреационная зона, тем более что потенциал для этого на данных территориях является самой предпосылкой к этому. Конечно же, такого рода пожелания не следует расценивать как протест против роста города, модернизации его инфраструктуры, повышения населения в нем, но против того, чтобы это осуществлялось на тех зонах, которые самой природой предназначались как рекреационные. Большое количество населения из близлежащих регионов переезжает в те дома, которые стоят на территориях, с улучшенными природно-климатическими условиями. Нередко из-за этого порождаются серьезные внутренние противоречия среди коренного населения, что естественно отражается на общем отношении к приезжим. Лишая их возможности погрузиться в атмосферу доброжелательности, комфортности, привязанности к этому месту.

Еще одно роковое свойство Кавказских Минеральных Вод — это превращение региона в огромную торговую площадку, которая бросает вызов к существованию тихим паркам и скверам с минеральными источниками, ласкающим душу красотам ландшафта. Все чаще и чаще дороги ведут не в Рим, а к залежам и шахтам всевозможных товаров, вещей, механизмов и прочее.

Существуют, безусловно, и позитивные моменты, например, привлечение инвесторов к строительству курортов всего Северного Кавказа. Для этого Правительством Российской Федерации предприняты определенные мероприятия. В субъектах Российской Федерации Северо-

Кавказского округа образовано семь особых экономических зон туристско-рекреационного типа. Для управления особыми экономическими зонами создана специальная компания «Курорты Северного Кавказа» с уставным капиталом в 5,35 миллиарда рублей. В целом же, общий капитал компании на реализацию проекта, должен дойти до 60 миллиардов рублей.

В заключении хотелось бы немного о духовном. Мы несем большую ответственность за землю, на которой живем и куда ждем к себе гостей. Второе особенно важно,

ибо заставляет нас акцентировать внимание на всей совокупности проблем, которые перед нами предъявляет экономические вызовы современности. Если проанализировать изначально идею создания туристско-рекреационных зон, то ее можно смело отнести к природному творчеству. Но как же так вышло, что совершенствуясь с каждым днем, приобретая новые навыки, умения, развивая свой умственный потенциал, современный человек делает ошибки по рациональному планированию собственного расселения?

Литература:

1. Чайникова Л. Н. Формирование системы управления стратегической конкурентоспособностью региона: монография/Л. Н. Чайникова. — Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2010. — С. 112.
2. Мещеряков Т. В. Бренд территории как символический капитал // Креативная экономика. — 2008. — № 8 (20). — С. 61.
3. Шереметьева Е. Н. Стратегия позиционирования в прямом маркетинге // Российское предпринимательство. — 2007. — № 6 Вып. 1 (92). — С. 130.
4. Власти Ставрополя определяют границы охраняемых зон на КМВ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.stav.aif.ru/society/1015641> (дата обращения: 27.12.2013).

Участие банков в продаже страховых продуктов: финансовая оценка

Елембаева Камилла Дисенбаевна, магистрант

Финансово-экономический институт, Тюменский государственный университет

Одним из эффективных методов повышения эффективности и надежности банковской системы России, является создание банковско-страховых групп, позволяющих в рамках более тесного сотрудничества банковских учреждений и страховых компаний создавать предпосылки для стабильной и эффективной работы, как данных финансовых институтов, так и финансовой системы страны в целом. В статье нами будут рассмотрены вопросы эффективного взаимодействия банков и страховых компаний.

Ключевые слова: финансовая стабильность; страховая компания; банковско-страховая группа.

Keywords: financial stability; insurance company; banking-insurance group.

Страхование принадлежит к наиболее интегрированным формам финансовой деятельности. Все крупнейшие страховые компании мира объединены связями совместного страхования и перестрахования. Глобализация мировой экономики в полной мере затрагивает мировой рынок страхования, который является важнейшим элементом системы современных экономических отношений и мировой финансовой системы. Глобализация мирового рынка страховых услуг проявляется главным образом в усиливающемся процессе стирания законодательных и экономических барьеров между национальными страховыми хозяйствами и имеет в качестве конечной цели формирование единого страхового пространства.

В рамках стратегии интенсивной интеграции России в мировое экономическое пространство, и с учетом все более активного выхода российских экономических страховых операторов (как государственных, так и частных) на глобальный рынок, и открытия российского рынка для иностранного бизнеса, насущной необходимостью является целенаправленное и постоянное изучение процессов глобализации страхового рынка.

Рассмотрим наиболее значимые моменты развития глобализации на мировом страховом рынке [1]:

— формирование транснациональных страховых обществ и международных страховых брокеров за счет слияний и поглощений субъектов страхового рынка;

— переплетение страхового, банковского и ссудного капиталов с формированием транснациональных финансовых групп, что дает возможность потребителю получать целый комплекс финансовых услуг в рамках одной группы. Появление новых форм и видов страховых услуг вследствие изменяющегося спроса на традиционные страховые услуги;

— расширение форм и способов предоставления услуг страхования, в том числе посредством использования интернета;

— увеличение масштабов страховых убытков в результате развития урбанизации, технического прогресса, удорожания частной и корпоративной собственности, влияния глобальных климатических изменений на экономику.

С 80-х гг. на мировом страховом рынке наметилась четкая тенденция к укрупнению страховых компаний за счет присоединения банковских и прочих финансовых институтов. Слияние банков и страховых компаний позволяет предоставить как финансовые и банковские продукты, так и страховую защиту, создавать комплексные услуги, осуществлять перекрестную продажу. Смысл подобного взаимодействия активов заключается, с одной стороны, в повышении финансовой устойчивости страховых компаний за счет перераспределения капитала внутри банковско-страховой группы, а с другой стороны, в унификации обслуживания клиентов и взаимном использовании сети продаж банковских и страховых продуктов. Крупные сделки по слиянию страхового и банковского капитала характерны в основном для компаний, специализирующихся на страховании жизни [3, 12].

Параллельно расширяется и прямое участие страховщиков в банковском бизнесе, однако не всегда можно наблюдать относительно быстрый положительный эффект в результате подобных слияний.

Необходимость консолидации усилий различных финансовых институтов в высокоразвитых странах была во многом обусловлена ростом конкуренции и одновременным падением прибыльности специализированных сегментов финансового рынка (банковского, страхового, инвестиционного, брокерского и т. п.) [4].

Развитие банковско-страховой интеграции первоначально выразилось в создании универсальных банков, объединяющих самые разнообразные направления финансовой деятельности, в том числе и страховой [2]. Сформировался наиболее актуальный на сегодня для кли-

ента круг финансовых услуг: текущий счет, накопление, кредитование, страхование и риск-менеджмент.

По мнению зарубежных специалистов [5], инициаторами движения в сторону создания финансовых конгломератов явились банковские учреждения, которые в условиях растущей конкуренции были вынуждены специализировать свои филиалы и отделения на широком круге финансовых услуг. Появление новых финансовых услуг, таких как лизинг, потребительское кредитование, ипотека и прочие, породило инициативу и активность альтернативных центров предложения таких услуг.

Как банк, так и страховая компания получают определенные преимущества, реализуя совместные финансовые проекты. Банк расширяет ассортимент услуг, оказываемый частным лицам, получает возможность расширения кредитования физических и юридических лиц. Кроме того, денежные средства, аккумулируемые страховой компанией в виде страховых резервов, размещаются на депозитном счете в банке-партнере и представляют собой долгосрочные вложения, что является выгодным для экономических показателей банковской деятельности. В свою очередь, страховая компания получает доступ к клиентской базе банка, что в несколько раз снижает необходимость в администрировании и, соответственно уменьшает затраты, в частности, на страховых агентов. Банки имеют больший опыт управления инвестиционными ресурсами, тогда как страховщики — рисковым аспектом. Все это вместе позволяет повысить эффективность использования средств страховых резервов.

Таким образом, можно выделить основные направления взаимодействия банка и страховой компании, а именно:

— сотрудничество в области страхования имущественных и специфических банковских рисков;

— формы сотрудничества в сфере обслуживания клиентов распространение банком продуктов страховой компании за определенную комиссию;

— построение недостающего бизнеса (страховая компания покупает банк, либо банк покупает страховую компанию);

— создание банковско-страховой группы для совместного ведения бизнеса и непосредственной оценки финансовых и страховых рисков.

Развития банковско-страховых групп в условиях изменяющейся внешней среды банковского бизнеса позволяет получить синергетический эффект, в виде повышения устойчивости финансовой системы.

Литература:

1. Велиева И. Близорукий риск-менеджмент/И. Велиева. — Режим доступа: <http://www.expert.ru/>.
2. Гермаш Д. Связанные одной сетью // Русский полис, март 2002.
3. Плешков А. Л., Орлова И. В. Очерки зарубежного страхования — М.: Анкил, 2007. С. 12.
4. International banking and financial market developments, BIS Quarterly Review, 2010.
5. Putting it together: Convergence Strategies for Banking, Insurance, and Investments, 2009, Bank Administration Institute.

Особенности организации СВК в страховых компаниях

Замбрицкая Евгения Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;

Кошелева Анжела Юрьевна, студент;

Харченко Анна Алексеевна, студент

Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова (Челябинская обл.)

Страхование является одним из древнейших видов общественных отношений. Развитие рыночных отношений, когда товаропроизводитель начинает действовать на свой страх и риск, по собственному плану и несет за это ответственность, повысило роль и значение страхования. В экономике России страхование прочно играет роль необходимого инструмента, обеспечивающего социально-экономическую безопасность, развитие предпринимательства, эффективную защиту имущественных интересов граждан и организаций от экономических и иных рисков, реализацию государственной политики социально-экономической защиты населения. Объемы страховых операций в сфере динамично развивающегося российского бизнеса неуклонно растут и играют всё более значимую роль. Таким образом, можно сделать вывод, что в современных условиях хозяйствования страховой бизнес сопряжен с высоким уровнем доходов и, как следствие, с высоким уровнем конкуренции в данной отрасли.

Для повышения конкурентоспособности каждая страховая компания стремится к повышению эффективности своей работы и достижению поставленных целей, как тактических, так и стратегических. Одним из инструментов повышения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта является создание системы внутреннего контроля (СВК). Наличие на предприятии системы внутреннего контроля позволяет предотвратить различные нарушения, потенциальные ошибки и возможные по-

тери, обеспечить законность, надежность и эффективность деятельности организации. Поэтому необходимость внедрения системы внутреннего контроля на предприятии является актуальной задачей на сегодняшний день для каждого предприятия, в том числе и для страховых компаний.

Система внутреннего контроля может быть как всеобъемлющей, то есть охватывать все направления деятельности компании, так и выборочной, то есть ориентированной на наиболее важные. Вариант организации СВК во многом зависит от правовой формы, организационной структуры компании, вида деятельности, необходимости контроля тех или иных процессов.

Немаловажным является и тот факт, что обязанность организации и осуществления СВК отражена в нормативных документах, представленных на рисунке 1.

Согласно методическим рекомендациям по организации и осуществлению внутреннего контроля МР-4/2013-КпТ задачами функционирования системы внутреннего контроля является обеспечение достижения организацией целей по следующим категориям, представленным на рисунке 2.

Система внутреннего контроля на предприятии должна быть направлена на реальную оценку текущего состояния предприятия, установление, анализ и оценку проблем его развития, выявление «узких мест» предприятия, установление источника и причин возникновения отрицательных

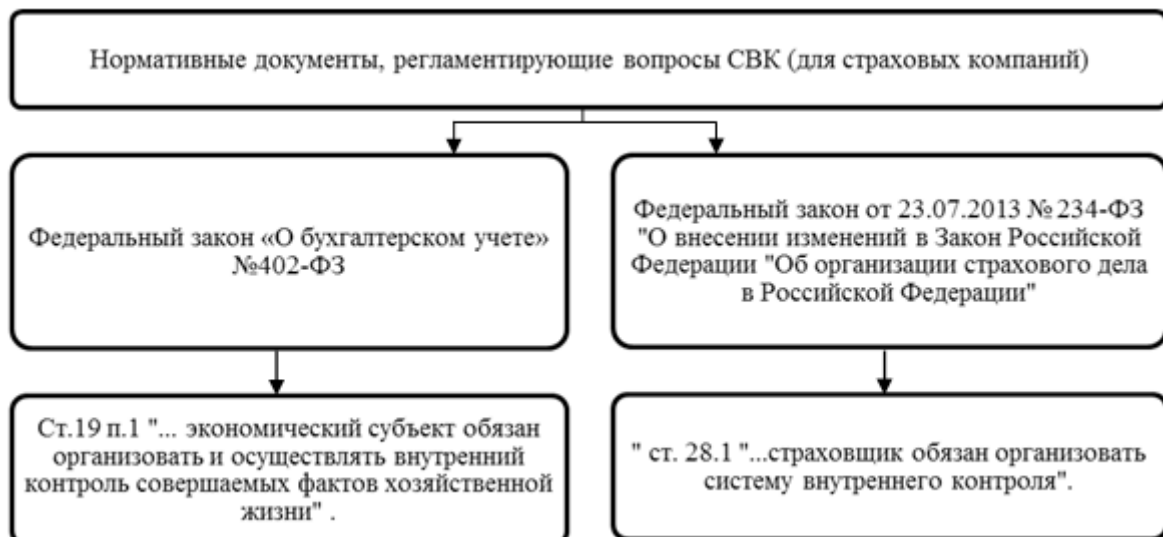


Рис. 1. Нормативные документы по СВК

результатов и нежелательных тенденций в функционировании предприятия и принятие обоснованных и эффективных управленческих решений.

Важно отметить, что выбранная (определенная в качестве наиболее значимой) цель функционирования системы внутреннего контроля будет определять подход к организации СВК в страховой компании.

В настоящее время не существует строго определенных правил создания системы внутреннего контроля в организациях. Данный вопрос рассматривается только для целей аудита в Федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности». Однако данные правила носят рекомендательный характер и могут использоваться для создания системы внутреннего контроля в любых организациях. В данном Федеральном стандарте выделяется 5 элементов системы внутреннего контроля, представленных на рисунке 3.

Рассмотрим каждый элемент СВК, представленный на рис. 3, более подробно.

Контрольная среда включает позицию, осведомленность и действия представителей собственника и руководства относительно системы внутреннего контроля ор-

ганизации, а также понимание значения такой системы для деятельности организации. Контрольная среда организации оказывает влияние на сознательность сотрудников в отношении контроля. Она является основой для эффективной системы внутреннего контроля, обеспечивающей поддержание дисциплины и порядка.

Процесс оценки рисков организацией

Оценка рисков организацией представляет собой процесс выявления и, по возможности, устранения рисков хозяйственной деятельности, а также их возможных последствий. Для целей бухгалтерской (финансовой) отчетности важен вопрос, каким образом в процессе оценки рисков организацией руководство выявляет риски, имеющие отношение к финансовой (бухгалтерской) отчетности, определяет их значение, оценивает вероятность их возникновения и принимает решение относительно того, как управлять ими.

Информационная система, связанная с подготовкой финансовой (бухгалтерской) отчетности

Функционирование информационных систем, связанных с подготовкой бухгалтерской (финансовой) отчетности, обеспечивается:

- а) техническими средствами;
- б) программным обеспечением;
- в) персоналом;

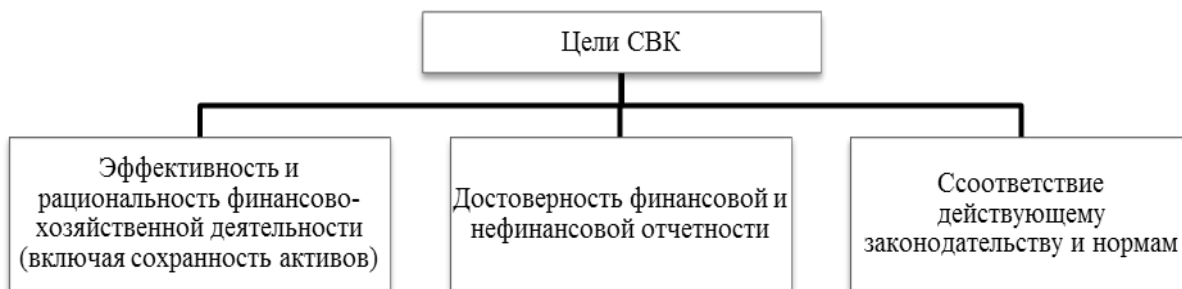


Рис. 2. Цели функционирования системы внутреннего контроля

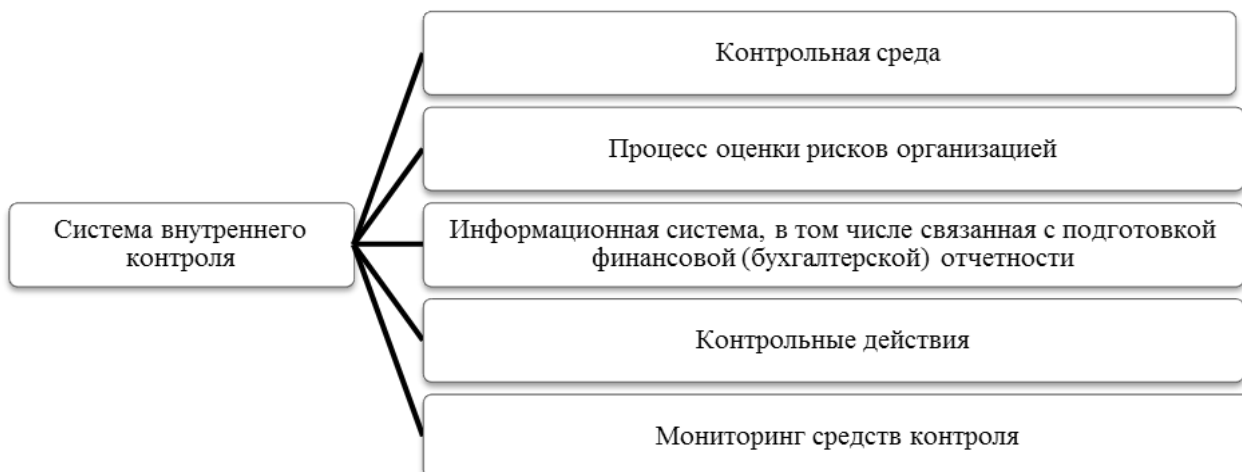


Рис. 3. Элементы СВК для страховых компаний

- г) соответствующими процедурами;
- д) базами данных.

Большинство информационных систем активно использует компьютерные средства и информационные технологии.

Составной частью информационных систем является система информирования персонала, которая обеспечивает понимание сотрудниками обязанностей и ответственности, связанных с организацией и применением системы внутреннего контроля в отношении бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Контрольные действия

Контрольные действия включают политику и процедуры, которые помогают удостовериться, что распоряжения руководства выполняются, например, что необходимые меры предприняты в отношении рисков, которые могут препятствовать достижению целей организации. Контрольные действия, осуществляемые вручную или с применением информационных систем, имеют различные цели и применяются на различных организационных и функциональных уровнях.

Некоторые контрольные действия могут зависеть от применения на более высоком уровне надлежащих процедур, установленных руководством организации или представителями собственника.

Мониторинг средств контроля

Важной обязанностью руководства является создание и поддержание системы внутреннего контроля в режиме непрерывной работы.

Мониторинг средств контроля представляет собой процесс оценки эффективного функционирования системы внутреннего контроля во времени. Он включает регулярную оценку организации и применения средств контроля, а также осуществление необходимых корректирующих мероприятий в отношении средств контроля

вследствие изменения условий деятельности. Мониторинг осуществляется с целью обеспечения непрерывной эффективной работы средств контроля [1, с. 32].

Одним из наиболее значимых элементов СВК являются контрольные действия. Необходимо отметить, что контрольные действия должны определяться существующими бизнес-процессами и пересматриваться с определенной периодичность по мере снижения их эффективности.

Бизнес-процесс — это набор необходимых и достаточных мероприятий, оптимально (наиболее эффективно) связывающих начало (точку входа в процесс) и результат решения (точку выхода из процесса) определенной экономической, административной или бизнес-задачи. То есть это мероприятия, приводящие к заданной результативности процесса. Улучшая бизнес-процессы, организация стремится создать систему с «нулевым уровнем дефектов». Бизнес-процессы присутствуют во всем, но недостаточная их осознанность не позволяет оптимизировать деятельность системы [5, с. 3].

На рисунке 4 в общем виде представлена последовательность бизнес-процессов и взаимодействие Департаментов в страховой компании, которые отвечают на реализацию отдельных бизнес-процессов, на примере условной страховой компании.

Для оценки эффективности работы Департаментов в качестве контрольных действий можно предложить ежеквартальный хронометраж рабочего времени, дополненные интервью. В некоторых случаях хронометраж может быть заменен или дополнен фотографией рабочего времени.

Хронометраж рабочего времени — это вид наблюдения, при котором замеряют все без исключения затраты времени, осуществляемые работником за определенный период работы (за смену или ее часть). Проводит ее специалист — наблюдатель.



Рис. 4. Последовательность бизнес-процессов в страховой компании

Обозначения:

*Департамент продаж;

**Департамент страховых программ и андеррайтинга;

***Департамент урегулирования убытков.

Наблюдение и измерение ведут по текущему времени. В наблюдательном листке указывают все действия исполнителя и перерывы в работе в том периоде, в каком они происходят фактически. Одновременно фиксируют текущее время окончания каждого вида затрат рабочего времени, которое, в свою очередь, является началом следующего вида затрат. Помимо этого, с сотрудником проводят интервью, чтобы впоследствии можно было провести сравнение полученных данных в ходе хронометража и в результате анкетирования.

Обработка результатов наблюдения состоит в вычислении продолжительности затрат рабочего времени по каждой операции, входящей в функционал конкретного сотрудника и определяющей соответствующий бизнес-процесс.

Полученные данные позволяют определить коэффициент экстенсивности использования рабочего времени,

а также коэффициент потерь времени по организационно-техническим причинам и по причинам, зависящим от работника. Сопоставление фактического и нормативного балансов затрат времени позволяет вывить излишние и недостающие затраты рабочего времени. Анализ причин их возникновения позволяет подготовить предложения по совершенствованию организации труда с определением эффективности от их реализации.

Таким образом, целесообразность разработки и внедрения системы внутреннего контроля для современных страховых компаний очевидна. При формировании СВК в страховых компаниях особое внимание необходимо уделять разработке контрольных действий, которые определяются спецификой бизнес-процессов. Грамотно подобранные контрольные действия позволят повысить эффективность отдельных бизнес-процессов, и как следствие, эффективность страховой компании в целом.

Литература:

1. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 8;
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
3. Федеральный закон от 23.07.2013 N 234-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации»;
4. Методические рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля МР-4/2013-КпГ;
5. Основы бизнес-процессов и страховой андеррайтинг: учеб. пособие / Д. А. Горулев. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. — 80 с.;

Особенности построения системы сбалансированных показателей на предприятиях общественного питания

Замбрицкая Евгения Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;
Харченко Анна Алексеевна, студент;
Кошелева Анжела Юрьевна, студент

Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова (Челябинская обл.)

В процессе функционирования интегрированных форм хозяйствования, таких как холдинги, приоритетной задачей является сосредоточение руководства головной компании на разработке и решении стратегических задач, обеспечивающих перспективное развитие всей группы дочерних компаний. Повысить финансовую устойчивость отдельной компании и холдинга в целом, достичь конкурентных преимуществ в современных условиях быстро развивающегося рынка только за счет управления финансовыми показателями не представляется возможным. С учетом всего вышесказанного очевидным становится потребность современного менеджмента в инструментах эффективного управления корпоративной стратегией, в частности в создании системы сбалансированных показателей (ССП) [1, с. 79].

Одним из примеров холдинговых структур является предпринимательская деятельность в сфере оказания

услуг общественного питания [2, с. 97]. В целом, общественное питание (индустрия питания) — самостоятельная отрасль экономики, состоящая из предприятий различных форм собственности и организационно-управленческой структуры, организующая питание населению, а также производство и реализацию готовой продукции и полуфабрикатов, как на предприятиях общественного питания, так и вне его, с возможностью оказания широкого перечня услуг по организации досуга и других дополнительных услуг. Особенности деятельности предприятий общественного питания представлены на рисунке 1 [3, с. 18].

Малые предприятия в сфере общественного питания, как правило, весьма неустойчивы и существуют в среднем три-пять лет. В современных условиях, когда происходят быстрые изменения в рыночной среде, перед предприятиями встает проблема выживания при изменении ры-

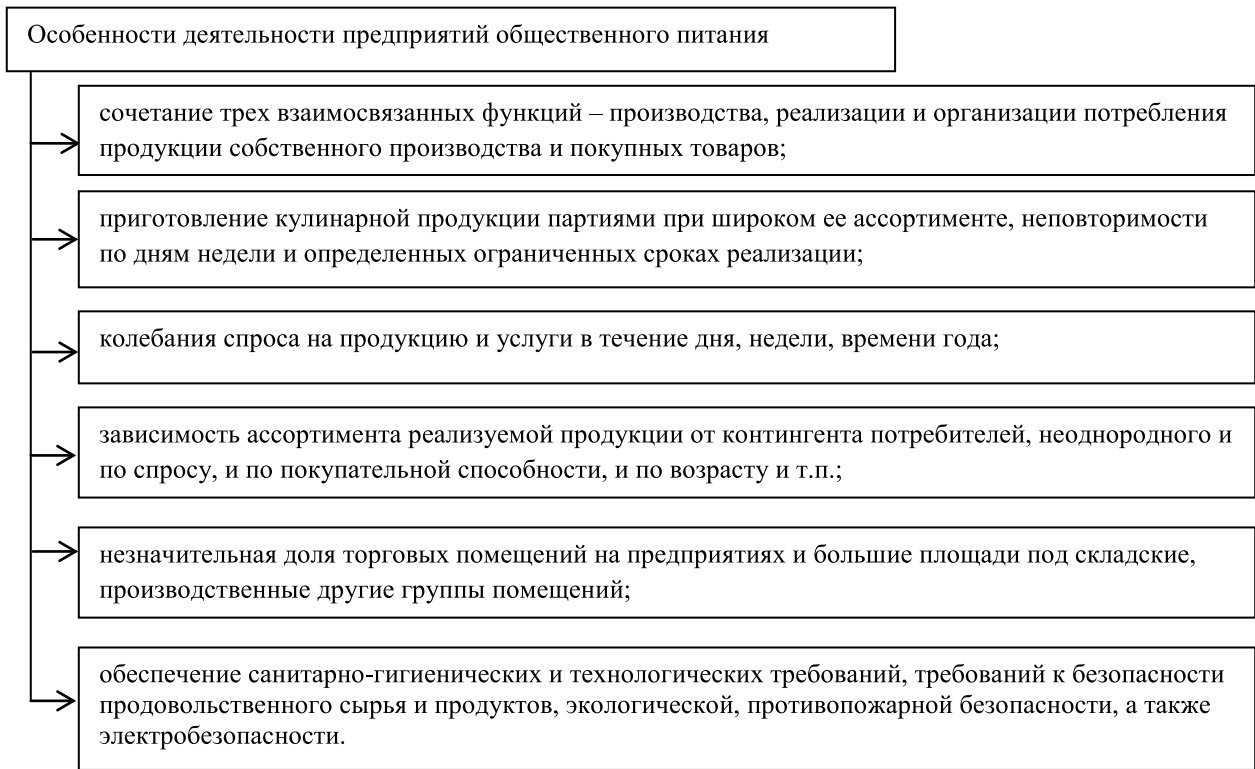


Рис. 1. Особенности деятельности предприятий общественного питания

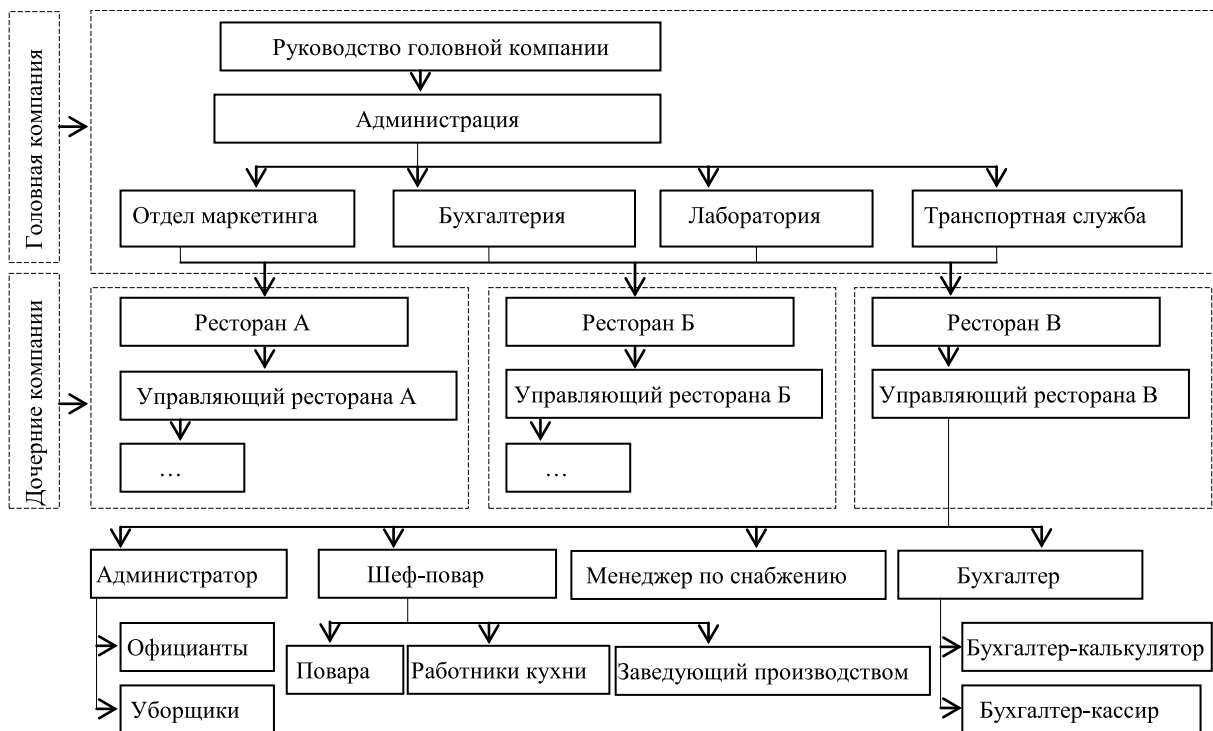


Рис. 2. Организационная структура ресторанного холдинга

ночной конъюнктуры. Для повышения стойкости организации при неблагоприятном развитии рыночной конъюнктуры создаются объединения деловой активности.

Основными преимуществами объединений являются:

- снижение издержек;
- более высокая квалификация и специализация управления предприятиями;
- снижение расходов на информацию и рекламу;
- более выгодные условия закупки ресурсов и др.

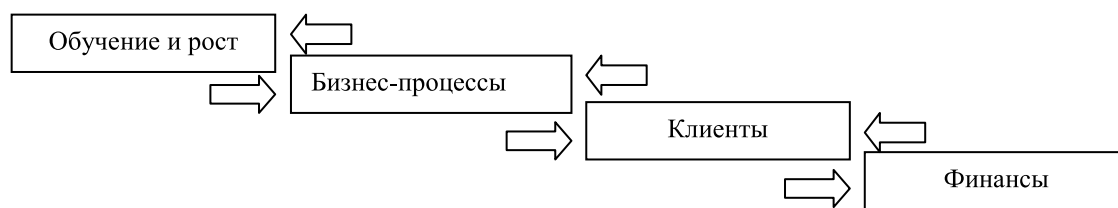


Рис. 3. Причинно-следственная связь ССП для предприятий общественного питания

В условиях объединения капитала вопрос о создании ССП становится крайне актуальным.

Рассмотрим механизм формирования ССП для предприятий общественного питания на условном примере ресторанного холдинга, организационная структура которого представлена на рисунке 2.

В данном случае вопросами стратегического планирования, представляющего собой выбор перспективных целей, способов их достижения, занимается руководство головной компании, которое сосредотачивается на разработке и решении стратегических задач, обеспечивающих перспективное развитие всей группы компаний. При этом оперативное планирование, охватывающее краткосрочный период и представляющее собой конкретизацию показателей тактического плана с целью организации повседневной планомерной и ритмичной деятельности, переносится на уровень дочерних фирм. Система сбалансированных показателей, как система стратегического управления, позволит увязать стратегию, разработанную руководством, с повседневными целями, которые ставят перед собой управляющие дочерних фирм, а также перевести стратегию в показатели, позволяющие измерить реализацию этой стратегии.

Основным недостатком использования финансовых показателей, по мнению ряда специалистов [1, с. 79; 4, с. 2], является то, что они разработаны для сравнения с предыдущими отчетными периодами на основе внутренних стандартов, изложенных в учетной политике, и не могут стать хорошими индикаторами в области отношений с клиентами, качества работы и профессионального уровня персонала. В экономической литературе [5] финансовые показатели принято называть запаздывающими индикаторами. ССП позволяет дополнить запаздывающие индикаторы факторами будущих результатов экономической деятельности или опережающими индикаторами, отобранными на основе стратегии организации. Данные индикаторы группируются по трем составляющим: клиентской, внутренних процессов, обучения и развития. Все (и запаздывающие, и опережающие) показатели ССП переводят стратегию организации в действия.

Все показатели, выбранные для ССП, должны быть связаны цепочкой причинно-следственных отношений, описывающих стратегию (рисунок 3).

Финансовые показатели отражают желаемый «пункт назначения» причинно-следственных связей. В этом ка-

честве показатели финансовой составляющей помогают заложить фундамент для выбора показателей каждой из трех других составляющих. По мере разработки взаимосвязанных показателей клиентской составляющей, составляющей внутренних процессов и обучения и развития персонала необходимо сделать все, чтобы использование этих показателей привело к улучшению финансовых результатов и реализации стратегии. Такая связь может быть оформлена с помощью ряда утверждений «если — то». Если повышается квалификация персонала с помощью обучения, то время цикла на разработку нового продукта сократится. Если время цикла сократится, то повысится лояльность клиентов. Если лояльность повысится, то возрастет доход.

Таким образом, ССП предоставляет организации методологическую базу перехода от принятия решения о стратегии к действию.

Стратегию ресторанного холдинга (для принятого условного примера) можно сформулировать следующим образом: «достичь стабильности посещения ресторана постоянными клиентами, как причины (условия) устойчивого получения прибыли. Как следствие повысить уровень удовлетворенности данных клиентов за счет улучшения качества уже опробованных ими блюд и высоких стандартов обслуживания. А значит обеспечить основных рабочих — поваров и официантов — возможностью обучиться новому». Далее, для каждой из четырех составляющих, определим цели деятельности, которые нужно достичь для реализации стратегии, и соответствующие этим целям запаздывающие и опережающие показатели. Ориентация этих показателей на результат позволяет легко объединить их в логическую последовательность, начиная с финансовых устремлений и переходя к клиентским показателям, показателям внутренних процессов и к показателям обучения и развития. Не следует стремиться связать опережающие показатели во всех четырех составляющих. Эти показатели являются отличительными чертами деятельности организации, поэтому могут быть узкоспециализированными.

Полученные причинно-следственные связи (таблица 1) можно описать следующим образом: мотивированные уровнем оплаты труда и обученные новым способам приготовления блюд повара и стандартам обслуживания официанты используют свои новые навыки в изготовлении блюд и в обслуживании клиентов. Достижение данных

Таблица 1. Причинно-следственные связи в ССП ресторанного холдинга (условный пример)

Цели		Показатели	
		Запаздывающие	Опережающие
Финансы	Получать устойчивую прибыль	Рентабельность продаж; Выручка от реализации услуг общественного питания	Процент сырья в выручке
			Количество постоянных клиентов
Клиенты	Увеличить число постоянных клиентов	Количество постоянных клиентов	Количество жалоб клиентов
			Средний чек
Внутренние процессы	Добиться совершенства в качестве изготавливаемых блюд и организации обслуживания посетителей	Общая удовлетворенность клиентов	Количество потребителей, обслуживаемых за 1 час работы
			Выпуск блюд на одно место в день
Обучение и развитие	Обучить и удержать квалифицированных специалистов	Коэффициент текучести персонала; Уровень квалификации поваров и официантов (средний тарифный разряд рабочих)	Коэффициент потребления блюд
			Коэффициент балльной оценки качества продукции
			Уровень дохода на одного сотрудника
			Объем средств на обучение и повышение квалификации поваров, официантов

целей составляющей обучения и развития будут выражены через значения таких запаздывающих показателей, как коэффициент текучести персонала и уровень квалификации поваров и официантов (средний тарифный разряд рабочих), факторами изменения которых являются опережающие: уровень дохода на одного сотрудника и объем средств, выделенных на обучение и квалификацию. Тем самым рабочие обеспечивают необходимое системе качество изготовления блюд и совершенное обслуживание посетителей, выраженные через запаздывающий показатель общей удовлетворенности клиентов, для которого факторными являются следующие показатели: коэффициент балльной оценки качества продукции, коэффициент потребления блюд, выпуск блюд на одно место в день и количество потребителей, обслуживаемых за один час работы.

Отлаженный внутренний процесс качественного изготовления продукции и совершенного обслуживания посетителей обеспечивают достижение цели увеличения числа постоянных клиентов ресторации за счет высокого уровня показателя общей удовлетворенности клиентов. Опережающими показателями числа постоянных клиентов являются: средний чек, количество жалоб клиентов и процент сырья в выручке. Увеличение выручки от реализации продукции за счет увеличившегося числа постоянных клиентов и сниженной доли сырья в выручке приведет к увеличению прибыли ресторации и постоянному поддержанию уровня ее получения.

Таким образом, ССП позволит повысить эффективность управления ресторанными холдингами за счет учета не только финансовых показателей деятельности, но и нефинансовых.

Литература:

1. Журавин С.Г., Соломатина А.С. Сбалансированная система показателей как инструмент стратегического управления/С.Г. Журавин, А.С. Соломатина // Вестник МГТУ им Г.И. Носова. — 2010. — № 1. — с. 79–82.
2. Замбрицкая Е.С., Мурикова А.Р., Калинина Т.В. Распределение затрат непроизводственных подразделений матричным методом для целей бухгалтерского управленческого учета на примере холдинга RB-Group/Е.С. Замбрицкая, А.Р. Мурикова, Т.В. Калинина // Молодой ученый. — 2012. — № 8 (43). — с. 96–100.
3. Лысенко, Ю.В. Экономика предприятия торговли и общественного питания: учебное пособие/Ю.В. Лысенко, М.В. Лысенко, Э.Х. Таипова. — СПб.: Питер, 2013—416 с.
4. Крылов С.И. Анализ в сбалансированной системе показателей: теоретический аспект/С.И. Крылов // Экономический анализ: теория и практика. — 2010. — № 29 (194). — с. 2–10.
5. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: учебник/Каплан Р.С., Нортон Д.П.. — М.: Олимп-Бизнес, 2013—314 с.

Значение партнерских отношений с государством для повышения конкурентоспособности бизнеса

Захарова Наталья Васильевна, доктор экономических наук, профессор;
Быстрицкая Екатерина Александровна, аспирант
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)

В статье рассматривается вопрос о роли партнерства государства и бизнеса в увеличении конкурентных преимуществ последнего. Перечислены причины, по которым для частного сектора (бизнеса) важно партнерство с государством, рассмотрены основные методы оценки конкурентоспособности бизнеса, приведены примеры сотрудничества государственных и частных структур в России.

Ключевые слова: сотрудничество (партнерство), конкурентоспособность, бизнес, государство, метод оценки, встреча.

Обоюдоострый характер глобализации выглядит несколько обескураживающим одинаково как для бизнеса, так и для государства. Это вызывает широкий интерес в увеличении конкурентоспособности бизнеса, партнерстве бизнеса и правительства (государства) и государственной политике в странах со смешанной экономикой¹.

По мнению В.Б. Кухаренко и В.В. Воронина, «система партнерских отношений между государством и частным бизнесом — базисный элемент функционирования смешанной экономики. <...> Из всего многообразия экономических функций государства главное — это формирование институциональной среды, составной частью которой и являются институты партнерства» [1].

Близкое партнерство бизнеса и государства, оптимальное использование новых технологий позволяет обрести бизнесу конкурентное преимущество.

Наличие конкурентного преимущества означает следующее: компания делает по сути то же самое, что и её кон-

куренты, но лучше, или обеспечивает лучшим качеством по более низким ценам, или осуществляет лучшее гарантийное обслуживание, или применяет новейшие технологии.

Это, безусловно, влияет на конкурентоспособность бизнеса, но не всегда позволяет эффективно справляться с вызовами глобальной экономики.

Предприятия, представляющие частный сектор (бизнес), нуждаются в поддержке конкурентоспособности при наличии согласованной стратегии, что подразумевает вовлечение правительственных и торговых институтов в основных вопросах.

Закрытый и активный тип партнерства между бизнесом и правительством — основа для отлично управляемой стратегией конкурентоспособности.

Традиционно бизнес фокусируется на увеличении прибыли, в то время как правительство (государство) формулирует и внедряет стратегию. Однако успех в новом глобальном контексте заключается в изменении традиционного распределения сил.

¹ Смешанная экономика — такая экономическая система, в которой сосуществуют и государственный, и частный секторы. Практически все реально существующие экономики являются смешанными, хотя есть и исключения.

Таблица 1. Методы оценки конкурентоспособности предприятия

Подход	Методы
Матричный	СВОТ-анализ Анализ пространства Матрикс Бостонской консультативной группы Матрикс GE-Маккинзи Матрикс консультативной фирмы «А. Нильсен» Метод развития функций качества
Индикаторный	Метод экономической конкурентоспособности предприятия Метод социальной конкурентоспособности предприятия
Критериальный	Метод «применения систем качества» Метод уровня определенности реальной конкурентоспособности предприятия Метод уравнивания конкурентоспособности предприятия с конкурентоспособностью продукции Метод «профилей» Метод оценки конкурентоспособности предприятия консалтинговой корпорацией «Дан и Брэд-стрит» Метод, базирующийся на теории эффективной конкуренции (Максимова И. В.)
Экспертный	Метод оценки конкурентоспособности на основе потребительской стоимости Метод аналогий Метод рейтинговой систем
Графический	Метод оценки на основе «многоугольника конкурентоспособности предприятия» «Метод радара»
Математический	Метод конкурентоспособности основывается на теории сравнительного преимущества (М. Портера) Интегральный индекс конкурентоспособности (Фатхутдинов Р. А.) Интегральный индекс конкурентоспособности (Зулькарнаева И. и Ильясова) Метод определенной конкурентоспособности (Азоев Г. Л.) Метод «равновесной» точки Метод определения конкурентоспособности (Е. Минько и М. Кричевский)
Прямой	Те же методы, которые относятся к математическому подходу
Стратегический	Метод базируется на теории равновесия Определение конкурентоспособности в соответствии с частью рынка Метод основывается на сравнительном анализе и положении предприятия среди конкурентов (Н. С. Яшин)
«Строительный»	Метод оценки в соответствии с частью рынка Возможности оценки потребителями построения продуктов Оценка конкурентоспособности предприятия в условиях

Оценка новых ресурсов и рынков, одновременно принимая во внимание риски интенсивного сотрудничества — одна из новых форм партнерства между бизнесом и государством.

Так, внутри развивающихся стран частный сектор, активно поддерживаемый государством — основное «действующее лицо» в аккумуляции технологических и прочих экспортных возможностей, например, в маркетинге, ноу-хау, финансовых навыках, кадрового потенциала, управленческого опыта.

Систематическое построение конкурентоспособности бизнеса связано с успехом экспорта в этих странах. Эффективность, с которой фирмы или сектора улучшают свои экспортные способности, в т. ч. через использование технологий в торговле, способна изменить основу конкурентного преимущества целой страны.

Примеры швейного производства на Маврикии, чилийских винзаводов, индийских компаний по разработке ПО, китайских — по производству потребительских товаров и корейских производителей электроники демонстрируют это [2].

Для проникновения на новые рынки компании необходимо определить область, в которой она может иметь конкурентное преимущество. С этой целью часто проводится СВОТ-анализ — для идентификации внутренних сильных и слабых сторон компании, а также внешних возможностей и угроз.

СВОТ-анализ позволяет компании узнать, в какой области (в каких областях) она имеет конкурентное преимущество, для того чтобы сосредоточиться на этих областях производства и продвижения своего товара (своих товаров) или услуги (услуг) [3].

Существует множество методов оценки конкурентоспособности предприятий, которые имеют следующую классификацию подходов (табл. 1).

Из всего многообразия методологических подходов можем сделать вывод о важности выбора этих методов для оценки конкурентоспособности предприятия для получения надежных результатов [4].

Продолжая рассуждать о преимуществах сотрудничества бизнеса с государством, не следует упускать из вида тот факт, что «государство, вступая в союз с бизнесом, как правило, тем самым снижает нагрузку на бюджет и пользуется более гибкой и действенной системой управления проектом, а бизнес получает определенный набор гарантий и преференций» <...> также «существует определенная зависимость между уровнем развития государства, уровнем жизни населения и отраслью, которая определяется в государстве в качестве приоритетной для развития с помощью механизмов государственно-частного партнерства» [5].

Таким образом, становится понятно, что партнерство бизнеса и государства — взаимовыгодное сотрудничество ещё и с финансовой, налоговой и, наконец, социальной позиции.

Безусловно, не все частные компании могут сотрудничать с государством, да и бюрократия, взяточничество и прочие негативные явления в государственной сфере крайне непривлекательны для предпринимательства. Поэтому руководством страны проводятся специальные мероприятия, направленные на уменьшение подобных явлений; организуются встречи, круглые столы, семинары для подробного объяснения преимуществ государственно-частного сотрудничества.

Литература:

1. «Проблемы теории и практики предпринимательства»//«Проблемы современной экономики», N 3 (31), 2009
2. «Building Business Competitiveness»//International Trade Forum Magazine — Issue 2/2004
3. Интернет-ресурс. Режим доступа: URL: <http://www.quickmba.com/strategy/swot/>(дата обращения: 08.02.14)
4. «Методы построения корпоративной оценки конкурентоспособности». Интернет-ресурс. Режим доступа: URL: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2011/iem/savelieva/library/translate.htm> (дата обращения: 08.02.14)
5. «Роль государственно-частного партнерства в модернизации инфраструктуры (на примере зарубежных стран)» // «ЭГО (Экономика, Государство, Общество)», № 4 (11), декабрь 2012
6. Интернет-ресурс. Режим доступа: URL: <http://www.rspp.ru/news/view/4236> (дата обращения: 15.02.14)
7. Интернет-ресурс. Режим доступа: URL: http://www.tpprf.ru/ru/news/about/index.php?id_12=4462 (дата обращения: 15.02.14)

Встречи, организуемые правительством с такими негосударственными, некоммерческими объединениями, как РСПП (Российский Совет промышленников и предпринимателей), ТПП (Торгово-Промышленная Палата), имеют важное значение для российской экономики. Именно на этих встречах обсуждаются вопросы улучшения финансовых, налоговых и пр. схем, существующих в настоящее время.

Так, на последней встрече Президента РФ, В.В. Путина, с Президентом РСПП, А.Н. Шохиним¹, обсуждались вопросы «деофшоризации российской экономики, участие работодателей в разработке профстандартов, порядок возбуждения уголовных дел по налоговым преступлениям» [6]. По результатам этой встречи были найдены компромиссные решения по некоторым вопросам (например, о предоставлении «преференций для тех участников экономической деятельности, которые будут активно работать в этом направлении»); по другим вопросам было предложено тщательное изучение условий и организации будущих встреч.

Таким образом, очевидно, что сотрудничество между бизнесом и государством нельзя назвать беспроблемным, но нужно подчеркнуть его значимость, объясняемую, прежде всего, наличием внешних факторов, трудностей для частного сектора по выходу на новые рынки, удержанию имеющихся и т.д.

Цели государства и бизнеса, безусловно, рознятся, но их партнерство важно обеим сторонам: государству для решения многих экономических, финансовых, налоговых и социальных задач, бизнесу — для получения необходимых для повышения конкурентоспособности преференций, поддержки при экспорте своей продукции на зарубежные рынки.

¹ Речь идет о встрече, состоявшейся 14 февраля 2014 г. в Кремле.

Обоснование необходимости разработки систем управления инновациями на предприятиях

Захарова Мария Игоревна, аспирант

Национальный исследовательский Иркутский государственный технический университет

В статье анализируется необходимость разработки систем управления предприятием для успешного создания и внедрения инноваций, снижения риска от инновационной деятельности. Рассматриваются цели управления инновациями и возможные проблемы. Определяются ключевые моменты для успешной разработки систем управления инновационным предприятием.

Ключевые слова: цели разработки систем управления, анализ внешней и внутренней среды, централизация и децентрализация управления, структуры инновационного предприятия.

Цель создания и внедрения инноваций для предприятия — получение прибыли. Сами же инновации при этом должны быть социально ориентированы, то есть должны улучшать жизнь людей и общества в целом, не наносить вреда окружающей среде, а скорее, наоборот уменьшать вредное воздействие. Это изначальные постулаты данного исследования. Инновационная деятельность действующего предприятия предполагает оптимизацию и модернизацию того, что уже существует и ликвидацию устаревшего. Чтобы достичь цели, инновациями необходимо управлять. В противном случае, предприятие, скорее всего, столкнется с рядом проблем:

- низкое качество проработки инновационных поручений;
- отсутствие единой ориентации управляющей структуры на стратегию и ценности предприятия;
- отсутствие единой методологии и стандартов;
- недостаточно предпринимательской энергии для осуществления инноваций;
- нарушение сроков, низкое качество, превышение бюджета, конфликты между функциональными подразделениями.

На протяжении становления менеджмента как науки можно выделить различные направления управления инновациями.

Основные направления развития управления инновациями:

1 направление — увеличение производительности. Примеры:

- Научные методы управления (Ф. Тейлор, 1910 г.)
- Конвейерная сборка (Г. Форд, 1920-е гг.)
- TPS — Производственная система компании Toyota (1950-е гг.)
- Бережливое производство (Дж. Вумек, 1990-е гг.)

2 направление — улучшение качества продукции. Примеры:

- SPC — статистическое управление процессами (У. Шухарт, 1920-е гг.)
- TQM — полное управление качеством (Э. Деминг, 1960-е гг.)
- Процессы Малькольма и Болджриджа (1980-е гг.)

3 направление — ориентация на инновации. Примеры:

- Stage-Gate (Р. Купер, 1986 г.)
- ТРИЗ — теория решения изобретательских задач (Г. Альтшуллер, 1950 гг.)
- Системное мышление (Forrester, 1960 гг.)
- Мышление будущего (WFS — 1990-е гг.)
- Метод Шести Сигм (Моторола, General Electric 1990-е гг.)

4 направление — современные методы управления инновациями. Примеры:

- Управление Потокм инноваций (Pipeline Innovation, М. Таррелл, 2003 г.)
- Управление портфелями инноваций

Можно сделать вывод, что на современном этапе инновации не происходят сами по себе, единично. Они системны и непрерывны. Чтобы предприятию удерживать конкурентные преимущества, понятие «управление предприятием» должно быть идентично понятию «управление инновациями». Улучшать эффективность деятельности, повышать качество продукции недостаточно. Необходимо постоянно изменяться.

Управление инновациями ориентировано на создание и внедрение инноваций и на управление организацией при помощи инноваций и основывается на следующих ключевых моментах:

— Эффективность определяется не временем, когда предприятие вывело новый продукт на рынок, а временем начала получения прибыли. Можно привести множество примеров в мировой экономике, когда предприятие, выиграв гонку за выход на рынок, обнаруживало, что конкуренты сделали это лучше, хотя и медленнее, и в результате захватили большую долю рынка. То есть, управление инновациями подразумевает ответственность за прибыль, а не только за выпуск продукции.

— Традиционный подход к управлению подразумевает, что каждый проект должен быть удачным, в то время как при непрерывном осуществлении инноваций большинство проектов будут неудачными. Неудачный проект далеко не всегда означает не эффективную работу структуры управления. В первую очередь он расценивается с точки зрения пополнения корпоративных знаний;

— Управление инновациями подразумевает и активное управление рисками, но не избегание рисков.

Предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью, принимают высокий уровень риска. Они будут являться эффективными в том случае, если будут активно управлять рисками. Угрозы и возможности должны тщательно анализироваться и планироваться. Автор считает, что любое предприятие должно исходить из аксиомы: «мы не знаем, что будет завтра на рынке» и, исходя из этого, принимать управленческие решения.

Анализ возможностей подразумевает:

— что должно произойти, чтобы ускорить начало получения прибыли;

— что можно сделать для увеличения вероятности этих событий;

— как мы будем действовать, если эти события произойдут и перед тем как они произойдут;

Анализ угроз:

— какие события могут произойти, чтобы начало получения прибыли было отложено;

— можем ли мы сделать что-нибудь, чтобы уменьшить вероятность этих событий;

— что мы будем делать, если они произойдут и до того, как они произойдут, чтобы избежать потерь;

— Большинство будущих событий должны рассматриваться и как возможности, и как угрозы, так как предприятие исходит из аксиомы: «мы не знаем, что будет завтра на рынке». Всегда возможно, что конкурент выведет свое предприятие на рынок быстрее. Но это может предполагать под собой как возможности, так и угрозы. Ведь у предприятия есть возможность в деталях изучить предложение конкурента, определить его сильные и слабые стороны, модифицировать свой продукт.

Цели управления и разработки системы управления инновациями будут зависеть от уровня его инновационной активности, то есть от того, к какому типу инновационного предприятия оно относится — виоленту, пациенту, эксплеренту или коммутанту. Эти типы предприятий различаются между собой по многим характеристикам. В то время как виоленты могут осуществлять инновации глобального масштаба, для коммутантов это будут инновации в рамках одного предприятия и ограниченной территории. Можно выделить общие цели управления для всех типов предприятий:

— сокращение времени от возникновения идеи до получения прибыли от инноваций;

— Снижение рисков;

— Эффективное распределение ресурсов (персонал, оборудование, знания, финансирование и т. д.);

— Уменьшение возможности преследования конкурентами.

Однако на каждом конкретном предприятии цели будут индивидуальны. Под понятием «цель» автор имеет в виде состояние системы управления в будущем, к которому предприятие стремиться. Цель определяет то, ради чего система разрабатывается. Цель находится вне системы —

она отражает реакцию окружающей среды на систему.

К целям инновационной деятельности следует предъявлять следующие требования:

— Цели должны быть понятны и недвусмысленны;

— Они должны быть измеряемы;

— Должны иметь сроки достижения;

— Цели организации и отдельных групп исполнителей должны быть совместимы;

— Должна быть возможность корректировки целей при изменении условий, в которых действует система.

Цели, как правило, всегда ограничены определенными условиями — финансовыми и другими ресурсами, условиями макро и микросреды и т. п. Декомпозиция целей управления инновационной деятельностью требует выделения в структуре субъекта управления для их достижения.

При разработке системы управления необходимо соблюдать баланс между централизацией и децентрализацией управления. При централизованном управлении большая часть полномочий принадлежит высшему управляющему звену. Децентрализация подразумевает распределение и делегирование полномочий нижестоящим уровням управления. Степень децентрализации определяется количеством решений, принятых на нижестоящих уровнях управления (чем их больше, тем меньше степень централизации), стратегическая важность этих решений, результат этих решений. Централизация и децентрализация управления напрямую связана с типом конкурентного поведения предприятия. Чем масштабнее предприятие, тем больше в нем степень децентрализации.

Вне зависимости от инновационной активности предприятия, в целом можно выделить следующие подразделения в структуре предприятия, задействованные в инновационном процессе:

1) Отделы НИОКР.

2) Венчурные подразделения — из фондов рискованного капитала в крупных компаниях, средства инвестируются в небольшие начинающие предприятия, которые в последствии поглощаются крупными или с ними устанавливается долгосрочное сотрудничество

3) Специализированные централизованные фонды стимулирования нововведений — создаются за счет части прибыли предприятия и используются для ускорения внедрения инноваций.

4) Центры развития — самостоятельные подразделения, не связанные с основной деятельностью предприятия. Для них устанавливаются такие показатели эффективности, как расширение объема продаж, завоевание доли рынка.

5) Проектно-целевые группы — создаются для комплексного осуществления инновационного процесса (в рамках одного проекта) от идеи до серийного производства.

6) Подразделения, участвующие в создании и развитии новых продуктов в рамках деятельности предприятия.

7) Консультационные и аналитические группы — прогнозируют развитие технологий, спроса, выбирают перспективные идеи, определяют направления исследований.

Что предприятие получает в результате разработки системы управления инновациями:

- Комплект нормативно-технической документации;
- План обучения сотрудников и материалы для обучения;

— Систему отчетности.

Разработка гибкой и комплексной системы управления инновациями стимулирует создание и внедрение новшеств и обеспечивает процесс управления инновациями от идеи до получения прибыли от ее реализации. Фактически такой механизм предусматривает, что структурные подразделения предприятия рассредоточены по разным уровням управленческой системы и между ними действует налаженная система взаимодействия.

Литература:

1. Баранчев В. П., Месленникова Н. П., Мишин В. М. Управление инновациями: учебник. — 2-изд., перераб. и доп. изд. — М.: Издательство Юрайт, 2012. — 711 с.
2. Бирман Л. А., Кочурова Т. Б. Стратегия управления инновационными процессами: учеб. пособие. — М.: Издательство «Дело» РАНХиГС, 2012. — 144 с.
3. Кандалинцев В. Г. Инновационный бизнес: применение сбалансированной системы показателей: учеб. пособие. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2011. — 168 с.
4. Козловская Э. А., Демиденко Д. С., Яковлева Е. А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М. Экономика и управление инновациями. — М.: Экономика, 2012. — 359 с.
5. Кретов С. И. Инновации и модернизация экономики России (теория и практика). Монография. — М.: АП «Наука и образование», 2011. — 248 с.
6. Пратер Чарльз, Гандри Лайза Как создавать инновации. — М.: Солон-Пресс, 2012. — 96 с.
7. Просветов Г. И. Управление инновациями: задачи и решения: учебно-практическое пособие. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2010. — 208 с.

Системный анализ как новое направление исследования процессов управления

Звягин Леонид Сергеевич, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Финансовый университет при правительстве РФ (г. Москва)

Системный анализ представляет собой комплекс исследований, направленных на выявление общих тенденций и факторов развития организации и развития деятельности по улучшению системы управления и всей производственной и хозяйственной деятельности организации. Системный анализ позволяет выявить целесообразность создания или совершенствования организации. В данной статье отражена конечная практическая цель системного анализа — разработка и внедрение выбранной эталонной модели системы управления.

Ключевые слова: системный анализ, деятельность организации, развитие, система управления, проблема, метод.

System analysis as a new direction of research of processes of management

System analysis is a complex of research aimed at identifying common trends and factors of development of the organization and development activities for the improvement of the management system and throughout the production and economic activities of the organization. System analysis allows to identify the feasibility of the establishment or enhancement of the organization. In this article reflects the final practical goal of system analysis of the development and implementation of the selected reference model of the control system.

Keywords: system analysis, organization, development, management system, problem method.

1. Сущность современного системного анализа

Системный анализ представляет собой комплекс исследований, направленных на выявление общих тен-

денций и факторов развития организации и развития деятельности по улучшению системы управления и всей производственной и хозяйственной деятельности организации.

Системный анализ позволяет выявить целесообразность создания или совершенствования организации, чтобы определить, к какому классу сложности она относится с целью выявления наиболее эффективных методов научной организации труда, более совершенных, чем были ранее применяемые.

Системный анализ деятельности предприятия или организации находится на ранних стадиях работ по созданию конкретной системы управления. Это обусловлено следующими причинами:

- продолжительность и объем работ, связанных с рассмотрением предварительного проекта;
 - выбор материалов для проведения экспертизы;
 - выбор метода исследования;
 - обоснование экономической, технической и организационной точек зрения;
 - разработка компьютерных программ.
- Конечная цель системного анализа является разработка и внедрение выбранной эталонной модели системы управления. В соответствии с основной целью необходимо выполнить следующую исследовательскую цепочку, носящую системный характер:

- 1) выявить общие тенденции развития предприятия и его место и роль в рыночной экономике;
- 2) определить особенности функционирования компании и ее отдельных подразделений;
- 3) определить условия, обеспечивающие достижение поставленных целей;
- 4) создать условия, которые преодолевают препятствия к достижению целей;
- 5) для сбора данных для анализа и разработки мер по улучшению существующей системы управления;
- 6) использовать передовой опыт других компаний;
- 7) изучить информацию, необходимую для адаптации выбранной (синтетической) эталонной модели к условиям бизнеса в данном вопросе.

В процессе системного анализа выявляются следующие характеристики:

- 1) роль и место компании в отрасли;
- 2) состояние производственной и экономической деятельности предприятия;
- 3) производственная структура предприятия;
- 4) система управления и организационная структура;
- 5) особенности взаимодействия предприятий с поставщиками, клиентами и вышестоящими организациями;
- 6) инновационные потребности (возможные отношения компании с научно-исследовательскими и проектными организациями);
- 7) формы и методы стимулирования и оплаты труда работников

Системный анализ начинается с уточнения или формулирования целей конкретной системы управления (предприятия или компании) и поиска критерия эффективности, который должен быть выражен в виде конкретного показателя. Большинство организаций являются

многоцелевыми. Различные цели вытекают из особенностей развития предприятия и его фактического состояния в рассматриваемый период, и окружающей среды (геополитических, экономических, социальных факторов). Четко сформулированные цели развития предприятия (компании) являются основой системного анализа и исследовательской программы развития. Системный анализ в таком аспекте включает в себя перечень вопросов, которые будут исследованы, и выявлен их приоритет.

Системный анализ проводимый таким образом может включать в себя следующие разделы:

- анализ предприятия;
- анализ производства и его технико-экономических характеристик;
- анализ подразделений компании, производящие товары (услуги) — основные разделы;
- анализ вспомогательных и обслуживающих подразделений;
- анализ системы управления предприятием;
- анализ форм отношений документов существующих на предприятии, на маршрутах их движения и технологии обработки.

Каждый раздел программы является независимым исследованием и начинается с определения целей и задач анализа. Это наиболее важно, так как она определяет весь ход исследования, выбор приоритетов и в конечном итоге реформу конкретной системы управления.

Основной задачей системного анализа является определение глобальных целей развития организации и целей работы. Имея конкретные, четко определенные цели, мы можем определить и проанализировать факторы, способствующие или препятствующие скорейшему достижению этих целей. Для анализа организации на основе системы целей, мы должны определить и сформулировать множество задач на каждом уровне управления. В этом случае, дерево целей будет наиболее полным. Основная задача такого структурирования является приведение цели для каждого конкретного сегмента.

В результате системного анализа необходимо внести предложения по обоснованию целесообразности рационализации системы управления. На основе таких предложений появляются: решение об осуществлении выбранной модели системы управления, разработка регулирующего документа, разработанную для процесса управления схему и цель, разработанную для конкретной компании организационные и технические меры по улучшению управления предприятием, выбираются конкретные прикладные науки на основе методов управления, новая корпоративная культура.

2. Основные подходы в изучении системы управления

Системный подход — это направление методологии научного познания и практической деятельности, основанной на изучении любого объекта как сложной це-

лостной кибернетической социально-экономической системы. В самом общем виде системы понимается как совокупность взаимосвязанных элементов, образующих определенную целостность, некоторое единство. Рассмотрим основные принципы системного подхода, (системного анализа).

1. Целостность, позволяющая рассматривать одновременно систему в целом и в то же время как подсистемы в более высоких уровнях.

2. Иерархическая структура, т.е. существование многих (по крайней мере, два элемента), расположенных на подведомственных уровнях элементов самого низкого уровня. Элементы более высокого уровня для реализации этого принципа хорошо видны на примере любой конкретной организации, как известно, любая организация представляет собой взаимодействие двух подсистем: управление и контроль — один подчинен на другую.

3. Структурирование которое позволяет анализировать элементы системы и их отношения в рамках конкретного организационной структуры. Как правило, процесс функционирования системы обусловлен не только свойствами ее отдельных элементов, как свойств структуры.

4. Множественность, позволяющая использовать многие из кибернетических, экономических и математических моделей для описания отдельных элементов и системы в целом.

Системный подход является более важным для изучения характеристик организации как системы, т.е. характеристик «входа/выхода», «процесса» и характеристик. Системный подход на основе маркетинговых исследований сначала исследуются параметры «выхода», т.е. товары или услуги, а именно, что производить, какие показатели качества, с точки зрения любых расходов, для которых надо определить, в какие сроки продавать и по какой цене. Ответы на эти вопросы должны быть четкими и своевременными. «Выход» в конце должен быть определен конкурентоспособной продукцией или услугами.

Затем надо определить входные параметры, то есть исследовать потребность в ресурсах (материальных, финансовых, трудовых и информационных), которая определяется после детального изучения организационно-технического уровня системы (уровень технологии, особенно организации производства, работа и управление) и параметров окружающей среды (экономической, геополитической, социальной, экологической и др.). И, не в последнюю очередь, важно изучение параметров процесса, превращения ресурсов в готовую продукцию. На данном этапе изучают, в зависимости от объекта исследования и рассматриваемой технологии производства, или технологию управления, её факторы и пути её совершенствования.

Системный подход позволяет нам комплексно оценить любую производственно-хозяйственную деятельность и деятельность системы на уровне конкретных характеристик. Это поможет анализировать любую ситуацию

в рамках конкретной системы, определить характер проблемы ввода, обработки и вывода.

Такой подход будет рассматриваться в анализе как внутренней, так и внешней среды организации. Это означает, что мы должны рассмотреть не только внутренние, но и внешние факторы — экономические, геополитические, социальные, демографические, экологические и другие факторы, которые являются важными аспектами при анализировании организаций и, к сожалению, не всегда учитываются. Например, часто социальные вопросы при проектировании новых организаций не учитываются или откладываются. С введением нового оборудования не всегда принимается во внимание показатели эргономичности, что приводит к увеличению рабочих, их утомляемости и в конечном счете к снижению производительности труда. При формировании новых трудовых коллективов должным образом не учитываются социальные и психологические аспекты, в частности, проблема мотивации. Комплексный подход является необходимым условием для решения задачи анализа организации. Для изучения функциональных связей управления и системы управления информацией осуществляется интеграция подхода, суть которого в том, что исследование проводится как по вертикали (между отдельными элементами системы управления) так и по горизонтали (на всех этапах жизненного цикла изделия). Интеграция является ассоциацией субъектов хозяйствования по укреплению взаимодействия всех элементов системы управления конкретной организации. При таком подходе выявляют более сильную связь между отдельными системами организации, более конкретных задач. Например, система управления определяет услуги в подразделениях организации, набор конкретных показателей их деятельности по качеству, количеству, стоимости, ресурсам и срокам и т.д.

Интеграция программных стадий жизненного цикла продукта по горизонтали требует формирования информационно-системной системы и четкого управления, которая должна включать, прежде всего, показатели качества и количества стоимости на всех этапах исследований, проектирования и технологической подготовки производства, а также показатели фактического производства, реализации, эксплуатации и удаления продукта от производства. Эта согласованность показателей жизненного цикла на всех этапах продукта позволяет создать структуру управления, которая обеспечивает работоспособность и гибкость управления.

Интеграция вертикали представляет ассоциацию юридически независимых компаний, направленных на лучшее достижение целей. Это обеспечивается, во-первых, человеческим ресурсом, во-вторых, созданием новых научно-экспериментальных баз, внедрением новых технологий и нового оборудования. Это, в свою очередь, создает условия для улучшения отношений, построенных вертикально между федеральными, муниципальными органами и частными организациями, в частности в производственной и социальной сферах. Эта инте-

грация обеспечивает наилучший контроль и регулирование в реализации новых указов, постановлений и других нормативных документов. Интеграция дает организациям новые возможности для улучшения их конкурентоспособности за счет расширения сотрудничества. Применение интеграции создает условия для лучшей реализации стратегических задач на всех уровнях в системы управления: уровень холдинга, отдельных компаний и отдельных бизнес-единиц. Сутью системного ситуационного подхода является то, что мотивацией для анализа являются конкретные ситуации, широкий спектр которых существенно влияет на эффективность управления. В этой системе управления подход в зависимости от характера ситуации может изменить любой из их функций.

Объектами анализа в этом случае могут быть:

- структура управления: в зависимости от ситуации и на основе объемных расчетов отдельных структур управления с преобладанием вертикальных или горизонтальных связей;

- методы управления;

- стиль управления: в зависимости от профессионализма, выбран номер и личные качества сотрудников, стиль управления, ориентированность на конкретную задачу, или человеческие отношения;

- внешняя и внутренняя среда организации;

- стратегия развития организации;

- технологические особенности производственного процесса.

Маркетинговый подход предполагает анализ организаций, базирующихся на результатах маркетинговых исследований. Основная цель этого подхода заключается в том, что ориентация системы управления на потребителя и реализация этой цели требуется, прежде всего, для улучшения организации бизнес-стратегии, цель которого заключается в обеспечении для организации устойчивого конкурентного преимущества. Маркетинговый анализ направлен на выявление преимуществ и факторов. Как показывает практика исследований, такие факторы включают в себя следующее: качество продукции или услуг, качество управления организации, качество маркетинга, то есть товары соответствуют реальным потребностям населения. Важно рассмотреть конкурентные позиции, т. е. позиции обучающейся организации в отрасли за этот период времени, как в своеобразной конкурентной борьбе. Значение маркетингового подхода заключается в том, чтобы обеспечить организацию всей необходимой информацией, которая позволит держать и поддерживать свои конкурентные позиции в отрасли.

Инновационный подход здесь основан на способности организации быстро реагировать на изменения, диктуемые внешней средой. Это относится к реализации инноваций, новых технических решений, в устойчивом возобновлении производства новых товаров и услуг для более полного удовлетворения потребностей рынка, это так же становится и гарантией успешного функционирования

любой организации, что должно иметь место не только наравне с техническим прогрессом, но и впереди него. Внедрение инноваций также требует системного анализа, а именно потенциала организации для осуществления инноваций. Процесс анализа в инновационном подходе является очень сложным и охватывает все этапы жизненного цикла продукции.

Рассмотрим эти этапы:

1. Анализ возможности проведения научных исследований и опытно-конструкторских работ. Здесь необходимо определить, имеет ли организация достаточно необходимых финансовых ресурсов, так как расходы на разработку инновационных идей и их реализация являются существенным увеличением финансовой интенсивности. Как правило, финансирование предоставляется инвестиционными компаниями, частными и государственными средствами, и в конечном итоге финансируется за счет проекта или новой научной идеи. Финансирование осуществляется в несколько этапов: сначала прикладные исследования, затем наступает время научно-исследовательских проектов и на заключительном этапе — финансирование для массового производства. Поиск авторитетных финансовых инвесторов важен для интенсивного производства, если их нет, то это чревато неопределенностью. Многие инновации не доходят до массового производства в связи с тем, что это просто отвергается на рынке, и финансовый риск здесь достаточно велик. На этом этапе вы должны также рассмотреть, есть ли команда исполнителей, которые будут заниматься разработкой и реализацией инновационных проектов и заботится об их подготовке.

2. Анализ возможности внедрения в производство результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Здесь необходимо определить техническую, организационную и экономическую целесообразность внедрения новой техники или технологии.

3. Анализ возможности внедрения нового продукта на рынке. Особую роль здесь должен играть маркетинговый подход. Вы должны учитывать требования рынка, характер продуктов этого типа, которые пользуются спросом, определить, где они производятся и в каком количестве.

Важную роль играют частный случай конкурентной позиции. Именно на этом этапе анализа вы должны доказать себе бизнес-стратегии организации, от которых зависит продолжительность жизни товара — от первых продаж до насыщения спроса и ухода с рынка. Когда применяется инновационный подход, важно помнить: для того, чтобы успешно конкурировать на рынке, необходимо дать возможность для изобретателей создавать новые вещи, свободно создавать и принести свои изобретения для успешного осуществления. Для этого команде изобретателей нужна творческая свобода: право принимать решения и нести ответственность за конечные результаты.

Суть нормативного подхода заключается в следующем. Анализ любой системы управления с целью ее совершенствования связан с заданным набором ключевых норм, которые регулируют деятельность аппарата компании. Это установлено для каждого из отраслевых стандартов, таких как стандарты управляемости и норм, разработанных дизайнерами. Правила могут иметь цель, функциональную и социальную направленность. Стандарты включают в себя всё, что обеспечивает реализацию определенных целей предприятия. Показатели качества продукции, продуктов и ресурсов, эргономики, надежности и технического уровня производства. Функциональные стандарты, качество и своевременность планов четких организационных единиц, оперативный учет и контроль, строгое распределение функциональных обязанностей в каждом структурном подразделении организации.

Стандарты в социальной сфере должны обеспечить оптимальные условия для развития специальной команды: это обуславливается показателями в области поощрения и защиты труда, достаточности всех сотрудников необходимым техническим оборудованием для успешной работы, необходимостью систематического совершенствования профессионального роста, хорошей мотивированностью, правовыми и экологическими стандартами. Нормативный подход в анализе требует рассмотрения всей совокупности стандартов для управления ресурсов, процессов и продуктов. Целью поведенческого

подхода является создание необходимых условий для реализации творческих способностей каждого сотрудника для реализации собственной значимости в управлении организацией. Важно для менеджеров стало и изучение различных поведенческих подходов, которые рекомендуют совместное управление и исследование возможностей их применения в системном анализе организации. Хорошо подобранный коллектив единомышленников, способных понять и реализовать идеи своего руководителя — это является самым важным условием для экономического успеха.

Поэтому, как итог стоит отметить:

1. Чтобы определить специфику работы организаций, необходима разработка мероприятий по совершенствованию производственно-хозяйственной деятельности и внедрение прикладного системного анализа.

2. Основной целью системного анализа в организации является разработка и внедрение такой системы управления, которая выбрана в качестве эталона, соответствующего всем требованиям оптимальности.

3. Системный анализ в компании носит комплексный характер и основан на наборе подходов, применение которых говорит о том, что необходимо провести анализ и получить желаемые результаты.

4. Для успешного анализа необходимо выбрать команду экспертов, знакомых с методами экономического анализа и организации производства.

Литература:

1. Аверьянов А. Н. «Система: философская категория и реальность». — М.: 1976.
2. Валуев С. А. «Системный анализ в экономике и организации производства». — М.: 2001.
3. Игнатьева А. В., Максимцов М. М. «Исследование систем управления». — М.: 2002.
4. Анфилатов В. С., Емельянов А. А., Кукушкин А. А. Системный анализ в управлении: учеб. пособие/Под ред. А. А. Емельянова. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 368 с.
5. Камионский С. А. «Менеджмент в российском банке: опыт системного анализа и управления». — М.: 2003.
6. Лавриенко В. Н., Путилова Л. М. «Исследование социально-экономических и политических процессов». — М.: 2004.
7. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. — М.: Дело, 2008. — 568 с.
8. Тарасенко Ф. П. Прикладной системный анализ: учебное пособие. — М.: КНОРУС, 2010. — 224 с.
9. Дрогобыцкий И. Н. Системный анализ в экономике: учебник. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 423 с.

Фонды до востребования как альтернатива банковским счетам (на примере «ОАО СБЕРБАНК»)

Карцева Наталья Станиславовна, студент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Коллективное инвестирование в России, прежде всего, вызывает ассоциацию, связанную с фондами акций инвесторов. За 2013 г. совокупность акций, входящих в состав фондов по специальным показателям опреде-

ляет трехзначную доходность. Но не все инвесторы интересуются такими рискованными инструментами. По статистике нередко инвесторам требуется краткосрочное вложение свободных финансовых активов, приносящее

ощутимый доход. В таком случае фонды денежного рынка (ФДР) выступают актуальной альтернативой банковским счетам до востребования.

Фонды денежного рынка являются инвестиционными (взаимными) фондами, которые инвестируют привлеченные от инвестора средства на денежных рынках. Механизм инвестирования на денежных рынках аналогичен механизму инвестирования на фондовом рынке. Только вместо покупки или продажи акций, на нем осуществляется покупка или продажа денег, что реализуется путем получения или выдачи кредитов [5].

Аналогией таких фондов может быть депозитный счет в банке, поскольку фонды денежного рынка берут деньги инвесторов и вкладывают их. Затем фонд выплачивает им часть своих доходов в форме дивидендов, что, как правило, происходит ежемесячно, но при этом могут быть и некоторые альтернативы [7].

Цель создания ФДР — получение прибыли на объединённые в фонд активы и распределение полученной прибыли между инвесторами (пайщиками) пропорционально количеству паёв. Инвестиционный пай (пай) — это именная ценная бумага, удостоверяющая право её владельца на часть имущества фонда, а также погашения (выкупа) принадлежащего пая в соответствии с правилами фонда. Инвестиционные паи, таким образом, удостоверяют долю инвестора в имуществе фонда и право инвестора получить из паевого инвестиционного фонда денежные средства, соответствующие этой доле, то есть погасить паи по текущей стоимости. Каждый инвестиционный пай предоставляет его владельцу одинаковый объём прав. Учёт прав владельцев инвестиционных паёв (реестр) ведётся независимой организацией, ведущей реестр владельцев паёв [4].

Типы фондов денежного рынка

Институциональные ФДР выдвигают большие требования к минимальному размеру инвестиций, предлагают акции, предусматривающие низкие расходы, и нацелены на крупные корпорации или правительства. Они часто устроены так, чтобы деньги с главных операционных счетов компаний поступали к ним на условиях овернайт. Крупнейшие национальные торговые сети, как правило, имеют много банковских счетов по всей стране, но с помощью современных технологий свободные средства с них автоматически переводятся на депозит в фонде денежного рынка [5].

Розничные ФДР ориентированы, прежде всего, на частных лиц. На их долю приходится примерно треть активов всего денежного рынка. Сами по себе они имеют несколько разновидностей: фонды, инвестирующие в государственные ценные бумаги; фонды, инвестирующие в негосударственные (коммерческие) ценные бумаги; не облагаемые налогом фонды. Их доходность чаще в несколько раз выше, чем по сберегательным счетам в банке. В свою очередь, доходность фондов, вкладывающих сред-

ства инвесторов в коммерческие ценные бумаги (обладающих высоким кредитным рейтингом), несколько выше, чем по государственным ценным бумагам. Однако инвестирование в такие фонды предполагает более высокий риск потенциальных убытков, если компания, ценные бумаги которой были приобретены, допустит дефолт [4].

На сегодняшний день доля ФДР на рынке открытых паевых фондов составляет менее 1,2%. В дальнейшем управляющие пророчат ФДР перспективное будущее.

Увеличение предложений финансовых инструментов происходит благодаря росту рынка коллективного инвестирования. Далеко не все инвесторы интересуются многократным ростом стоимости пая, который может быть достигнут лишь спустя несколько лет. Так же не гарантировано, что не произойдёт снижение стоимости в ближайшие месяцы [8]. В связи с тем, что у инвестора может возникнуть нужда в получении денежных средств, изъятие денег из долгосрочных вложений, вероятно, повлечёт за собой убытки. Инвестор, страхуясь от убытков, может держать свои средства на банковских счетах до востребования, однако доход в такой ситуации маловероятен, так как в большинстве случаев ставки процента по таким счетам близки к нулю. В таких условиях актуальным вариантом оказываются вложения в паевые фонды денежного рынка. Такие фонды имеют жёсткие рамки на инвестирование в ценные бумаги (не превышая 50% стоимости активов), предполагается, что часть денег будет размещено на депозитах. Исходя из того, что в стоимость активов входит накопленная процентная прибыль, то стоимость пая непрерывно растёт. Как следствие пайщик получает прибавку [3].

Риски инвестирования в фонды денежного рынка

Существует три риска, которым подвержены все ФДР.

Риск первый: акции фонда с технической точки зрения являются ценными бумагами. Управляющие фондом стараются сохранять курс акций постоянным но, нет никакой 100% гарантии, что он постоянно будет оставаться на этом уровне. Если курс акций будет снижаться, инвестор может частично или даже полностью потерять свои вложения, хотя убытки бывали редко — от них никто не застрахован. Однако взамен этого риска инвестор получит значительно больший доход от своих средств, чем от банковского счёта, средства на котором в большинстве стран являются полностью застрахованными. Средства на счетах в фондах денежного рынка, как правило, не застрахованы [2].

Следующим риском является то, что доходность фонда денежного рынка не является постоянной. Другими словами инвестор не знает заранее, какой доход принесут его инвестиции в следующем месяце. Следует отметить, что доходность может не только падать, но и расти. Однако если рост доходности является хорошей новостью для инвестора, то ее падение может привести к недополучению доходов и, как следствие, к нехватке наличных средств.

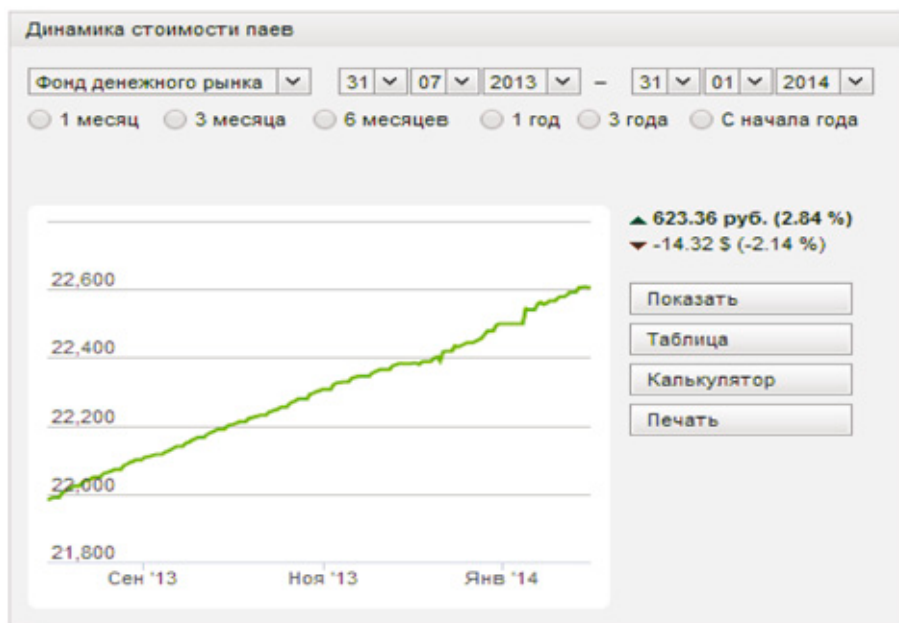


Рис. 1. Динамика стоимости паев в краткосрочном периоде

Последний риск, которому подвержены фонды денежного рынка, связан с фактором инфляции. Поскольку такие фонды являются более безопасными, чем другие виды инвестиций (например, акции), то в долгосрочной перспективе средняя доходность фондов денежного рынка, как правило, значительно меньше, чем по более опасным инвестициям. Поэтому воздействие инфляции в течение длительного периода времени может «съесть» все полученные доходы. [1]

Фонд денежного рынка ОАО «СБЕРБАНК»

Цель инвестирования

ОПИФ «Сбербанк — Фонд денежного рынка» (до февраля 2013 г. — ОПИФ «Тройка Диалог — Фонд денежного рынка») нацелен на получение прибыли путем инвестирования в краткосрочные облигации российских эмитентов с высоким кредитным качеством за счет повышения курсовой стоимости и получения купонного дохода, а также за счет получения процентов по краткосрочным депозитам в крупнейших российских коммерческих банках. Стратегия рассчитана на инвесторов, ожидающих высокой ликвидности инвестиции, при низком риске и умеренной доходности, конкурирующей с краткосрочными ставками денежного рынка.

Литература:

1. Коваленко О.Г. Банковский финансовый менеджмент и проблемы эффективного управления//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 70–72.
2. 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 (11). С. 89–92.

Инвестиционная стратегия

Объектами инвестирования являются краткосрочные рублевые депозиты в коммерческих банках, а также российские рублевые государственные облигации, облигации субъектов РФ, муниципальные и корпоративные облигации, обладающие высоким кредитным качеством со сроком погашения или оферты не более 12 месяцев. Выбор бумаг для данной стратегии основывается на тщательном анализе кредитоспособности эмитента (или банка) и ликвидности инструмента.

Условия приобретения инвестиционных паев

Минимальная сумма инвестиций

Минимальная сумма вложений составляет 15000 рублей. Дополнительная покупка для владельцев паев фонда осуществляется от 1500 рублей. Правилами фонда могут быть установлены иные минимальные суммы инвестиций при подаче заявок на выдачу паев агентам.

Скидки и надбавки

При подаче заявок на выдачу и погашение паев через Управляющую компанию или ее агентов могут быть установлены скидки и надбавки, подробнее о которых можно узнать, ознакомившись с правилами фонда. Надбавка — это комиссия при приобретении паев. Скидка — это комиссия при погашении паев [6].

3. Потапова Е.А., Коваленко О.Г. Рынок пластиковых карт в России: особенности и перспективы развития// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 134–136.
4. Макшанова Т.В. Рынок структурированных финансовых продуктов в России: современный этап и перспективы развития//Т.В. Макшанова//Молодой ученый. — 2013. — № 3. — С. 258–262.
5. Макшанова Т.В. Дефиниция понятия депозитарной расписки//В мире научных открытий. — 2011. — № 10–2. — с. 932
6. Официальный сайт ОАО «СБЕРБАНК»: <http://www.sberbank-am.ru/>
7. Сайт «Коммерсант»: <http://www.kommersant.ru/>
8. Сайт: <http://ru.wikipedia.org>

Моделирование цены промышленной продукции с учетом кредитных ресурсов

Кибиц Галина Петровна, аспирант

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича (Украина)

В статье исследованы проблемы становления цены на промышленную продукцию, проанализированы затратные методы ценообразования, построена модель формирования себестоимости промышленной продукции с учетом всех расходов, включая расходы на оплату кредита, определены рыночные цены при заданной норме прибыли на некоторые виды промышленной продукции, а также установлена цена агрегированной промышленной продукции с учетом и без учета кредитных платежей.

Ключевые слова: цена, себестоимость, затратные методы ценообразования, промышленная продукция, кредитные платежи, агрегированная промышленная продукция.

Постановка проблемы. Важное место среди различных рычагов экономического механизма промышленного предприятия принадлежит ценам и ценообразованию, в которых отражаются все стороны его экономической деятельности. Цена влияет на производство, распределение, обмен и потребление.

В условиях рыночных отношений цена выступает как связующее звено между производителем и потребителем, как механизм обеспечения равновесия между спросом и предложением. Каждый предприниматель самостоятельно устанавливает цену на свой товар. Внедрение единых цен для всех потребителей связано с особенностями рынка конкретного товара или с технической сложностью и крупными издержками при дифференциации цен. Единые цены важны там, где предприниматель предлагает рынку стандартизированный продукт серийного производства. В этой обстановке важно, чтобы массовый потребитель знал цену, сравнивал ее с ценой конкурирующих товаров и без проблем принимал решение о покупке.

Рыночная экономика основывается на самостоятельных, экономически обособленных товаропроизводителях, а для них цены — решающий фактор результатов производственной и финансовой деятельности. Правильно выбранная ценовая стратегия, грамотная тактика формирования цен, экономически выверенные методы ценообразования составляют основу успешной деятельности любого предприятия, независимо от формы собственности.

Однако развитие промышленного производства нуждается в дальнейшем совершенствовании, модернизации уже изношенного и непригодного оборудования, модификации развития новых форм и направлений, укрепления конкурентоспособности, расширения производства в связи с наличием политической нестабильности и негативных прогнозов относительно дальнейшего развития экономики Украины. Это требует значительных капиталовложений, привлечения инвестиций. Поэтому требуются долгосрочные кредитные ресурсы, которые на современном этапе развития экономики Украины, получить достаточно проблематично.

Это связано, прежде всего, с высоким риском любой предпринимательской деятельности в Украине и, в частности, в сфере финансового посредничества; отсутствием долгосрочных программ развития банковской системы; специфическими условиями трансформационных изменений в Украине, характеризующихся значительными объемами «теневой» экономики, коррупционности, наличием организованных преступных группировок в сфере экономики и влиянием политического фактора, отсутствием полноценной конкуренции; наличием значительного количества проблемных кредитов, несовершенством механизма залога, а также несовершенством законодательных механизмов.

Таким образом, актуальность приобретает анализ методов ценообразования на промышленную продукцию с учетом всех расходов, включая расходы на погашение кредита.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы ценообразования на промышленную продукцию в рыночных условиях исследовали такие зарубежные и отечественные ученые-экономисты, как В.В. Герасименко [1], Ю.В. Бороздина [2], А.А. Дерябина [3], А.А. Орлова [4], Ф.М. Левшина [5], М.Д. Щербань [6], Л.А. Шкварчук [7], В.Л. Коринев [8] и другие. Вопрос кредитования предприятий раскрывали в своих трудах такие ученые, как В.Я. Амбросов [9], М.Я. Демьяненко [10], А.А. Мазараки [11], В.Д. Лагутин [12] и многие другие. Они обогатили экономическую науку глубокими, фундаментальными идеями, которые стали фактором новых мировоззренческих ориентаций. Однако актуальным до сих пор остается формирование цены на промышленную продукцию с учетом всех расходов, включая расходы на оплату кредита. Все это обусловило необходимость проведения дальнейших исследований.

Постановка задачи. Целью исследования является анализ проблем становления цены на промышленную продукцию, построение модели формирования себестоимости промышленной продукции с учетом кредитных платежей, установление цены агрегированной промышленной продукции.

Изложение основного материала исследования. Особенности рынка промышленной продукции, которые необходимы для создания товаров или услуг со своей спецификой процесса ценообразования, проявляются в следующем: спрос носит производственный характер, то есть определяется конъюнктурой на рынке потребительских товаров, для производства которых используется промышленная продукция; субъектами рынка выступают предприятия-продавцы и предприятия-покупатели, которые получают промышленную продукцию для производства товаров или услуг, а также посредники и государственные организации; наличие монополии, то есть покупатель товара только один; часть промышленной продукции рассчитана на длительное использование, поэтому предприятию-потребителю важны не только цены покупки, но и цена потребления; полезность промышленной продукции можно оценить количественно на основе параметров технической документации (производительность, мощность и т.п.); цена зависит не только от свойств товара, но и от других факторов, например организации послепродажного обслуживания, имиджа предприятия.

Ведущее место в методологии ценообразования принадлежит определению методов формирования цены, которые являются наиболее адекватным отражением реальных экономических отношений и выполняют функцию регулятора производства и обращения товаров, активно влияют на общественно необходимые затраты.

К распространенным методам определения цены в зависимости от затрат относятся: метод полных затрат, метод прямых затрат, метод предельных издержек, метод учета рентабельности инвестиций, метод надбавки к цене, метод на основе анализа безубыточности [13].

Методика расчета цен на основе полных затрат является одной из наиболее распространенных среди предприятий Украины, поскольку достаточно проста и удобна. Кроме того, она обеспечивает: снижение ценовой конкуренции, равенство покупателей и продавцов; простоту применения для производителей и прозрачность для потребителей и контролирующих органов.

Суть метода полных затрат заключается в расчете суммы совокупных расходов, которые учитывают переменные и постоянные затраты и прибыли, который ожидает получить предприятие. Если предприятие отталкивается от определенного процента рентабельности производства продукции, то расчет цены может быть проведен по формуле [14]

$$P = Z \cdot \left(1 + \frac{\Pi}{100} \right), \quad (1)$$

где P — цена; Z — себестоимость промышленной продукции; Π — ожидаемая норма прибыли (в процентах).

Различают следующие виды себестоимости промышленной продукции: цеховая себестоимость (затраты соответствующего цеха на производство продукции), общезаводская себестоимость (все затраты предприятия на производство продукции), полная себестоимость (затраты предприятия не только на производство, но и на реализацию продукции), отраслевая себестоимость (зависит как от результатов работы отдельных предприятий, так и от организации производства по отрасли в целом). Как известно, затраты на производство промышленной продукции группируются по первичным экономическим элементам и статьям затрат, позволяют разработать смету затрат на производство, в котором определяются общая потребность предприятия в материальных ресурсах, сумма амортизации основных фондов, затраты на оплату труда и прочие денежные расходы предприятия. То есть, себестоимость промышленной продукции складывается из расходов, которые группируются по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные мероприятия, амортизация основных фондов и нематериальных активов, другие расходы [10]. Также в состав себестоимости следует отнести плату за кредит, тогда ее можно представить в виде

$$Z = B_1 + B_2 + B_3 + B_4 + B_5 + B_6, \quad (2)$$

где Z — себестоимость промышленной продукции, грн.; B_1 — материальные затраты, грн.; B_2 — расходы на оплату труда, грн.; B_3 — отчисления на социальные мероприятия, грн.; B_4 — амортизация основных фондов и нематериальных активов, грн.; B_5 — кредитные платежи, грн.; B_6 — другие расходы, грн.

К элементу «Материальные затраты» B_1 относятся расходы на сырье и материалы; покупные материалы, используемые в процессе производства продукции для обеспечения нормального технологического процесса и упаковки продукции или других производственных и хозяйственных нужд, а также запасные части для ремонта

оборудования; покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, подлежащие монтажу или дополнительной обработке на данном предприятии; работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними предприятиями или структурными подразделениями предприятия, не относящимися к основному виду его деятельности; расходы, связанные с использованием природного сырья; приобретенное у сторонних предприятий и организаций любое топливо; приобретена энергия всех видов; расходы вследствие недостачи материальных ценностей в пределах норм естественной убыли.

К элементу «Затраты на оплату труда» B_2 относятся расходы на выплату основной и дополнительной заработной платы; выплаты, предусмотренные законодательством о труде, за неотработанное на производстве время: оплата ежегодных отпусков и т.п.; расходы, связанные с подготовкой (обучением) и переподготовкой кадров; выплаты гражданам за выполнение работ (услуг) по договорам гражданско-правового характера; выплата уволенным работникам выходного пособия и среднего заработка.

К элементу «Отчисления на социальные мероприятия» B_3 относятся отчисления на государственное (обязательное) социальное страхование, включая отчисления на обязательное медицинское страхование; отчисления на государственное (обязательное) пенсионное страхование; отчисления в Фонд содействия занятости населения; отчисления в фонд для осуществления мероприятий по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы и социальной защиты населения.

К элементу «Амортизация основных фондов и нематериальных активов» B_4 относятся расходы на полное восстановление основных фондов и капитальный ремонт в виде амортизационных отчислений от стоимости основных производственных фондов на реконструкцию, модернизацию и капитальный ремонт фондов; амортизационные отчисления на предоставленные в оперативную аренду основные фонды начисляются арендодателем и используются им на полное восстановление предоставленных в аренду или других принадлежащих ему основных фондов; амортизационные отчисления на предоставленные в финансовую аренду основные фонды, а также на предоставленные в оперативную аренду основные фонды, которые принадлежат к государственной форме собственности, начисляются арендатором и используются им исключительно на полное восстановление арендованной доли основных фондов; расходы арендатора на капитальный ремонт арендованных зданий (помещений) нежилого назначения; амортизационные отчисления от стоимости основных фондов (помещений), предоставляемых бесплатно предприятиям общественного питания или используются предприятиями самостоятельно для обслуживания работников, состоящих с предприятием в трудовых отношениях; расходы, связанные с износом нематериальных активов, в сумме амортизационных отчислений, определяемых ежемесячно по нормам, рассчитанным ис-

ходя из их первоначальной стоимости и срока полезного использования, но не более десяти лет непрерывной эксплуатации или срока деятельности предприятия.

B_9 — кредитные платежи. Как описано в работе [13], размер платежей в первую очередь зависит от моделей кредитования, которой применяет коммерческий банк. Существует три простые модели долгосрочного банковского кредитования, в которых предусмотрены погашения кредита равными частями на основе схемы простых и сложных процентов и одинаковыми суммами основного долга.

Пусть кредит погашается одинаковыми платежами на основе схемы простых процентов. Тогда, при применении данной модели кредитования, предприятие платит в t -м периоде (месяце, квартале, году)

$$V_t = \frac{K_0}{n} \left(1 + i \frac{n+1}{2} \right), t = \overline{1, n} \text{ грн.}, \quad (3)$$

где K_0 — размер кредита; $i = \frac{r}{m}$ — процентная ставка за конверсионный, как правило, ежемесячный период; r — годовая процентная ставка, по которой предоставляется кредит; m — количество начислений процентов за год (количество конверсионных периодов); $n = mT$ — общее количество платежей; T — срок кредитования (в годах).

При этом общая плата за кредит (будущая стоимость кредита) составит $W = K_0 \left(1 + i \frac{n+1}{2} \right)$ грн. Если основная сумма кредита погашается на основе схемы сложных процентов, то в каждом конверсионном периоде будет внесен платеж $V_t = K_0 \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$, $t = \overline{1, n}$. И, наконец, если кредит размером K_0 погашается одинаковыми суммами основного долга, то общий периодический платеж составит $V_t = \frac{K_0}{n} + K_{t-1} \cdot i$, $t = \overline{1, n}$ грн.

Осуществим расчет по данным моделям на основе типовых условий предоставления кредита коммерческим банком. Пусть часть акций промышленного предприятия, которой является залогом кредита, оценивается в 150000 грн. Если доля кредита от стоимости залога составляет 60%, то кредит будет предоставлен на сумму $K_0 = 90000$ грн. Предположим также, что срок кредита T составляет 6 лет при ежемесячном начислении процентов ($m = 12$), а годовая процентная ставка равна 21%.

Подставив исходные данные в первую из моделей, получим, что общий ежемесячный платеж $V_t = 2\,048,44$ грн., а общая плата за кредит составляет $W = 147\,487,5$ грн.

Для второй модели $V_t = 2\,208,24$ грн., а $W = 158\,993,26$ грн.

Таблица 1. График погашения кредита одинаковыми суммами основного долга

Период	Общий вклад, V_t	Назначение взноса		Сумма задолженности, K_t
		основной, V_t'	процентный, V_t''	
0				90000,00
1	2825,00	1250,00	1575,00	88750,00
2	2803,13	1250,00	1553,13	87500,00
3	2781,25	1250,00	1531,25	86250,00
4	2759,38	1250,00	1509,38	85000,00
5	2737,50	1250,00	1487,50	83750,00
...
71	1293,75	1250,00	43,75	1250,00
72	1271,88	1250,00	21,88	0,00
Итого	147487,50	90000,00	57487,50	

Расчеты по третьей модели по тем же исходным данным представлены в таблице 1.

Сравнивая результаты расчетов по трем моделям, видим, что все они по-разному предусматривают начисление процентов на остаток задолженности по кредиту. Первые две модели (так называемые аннуитетные) предполагают выплату кредита равными частями в течение всего срока его погашения. В третьей модели величина платежа ежемесячно разная.

Схематически размеры кредитных платежей по каждой из моделей изображены на рис. 1.

При расчете цены промышленной продукции будет учтен распространенный тип кредитования одинаковыми платежами на основе схемы сложных процентов, при котором ежемесячный платеж составляет $V_t = 2\,208,24$ грн., $t = 1,72$.

К элементу «Прочие расходы» B_6 относятся расходы, связанные с управлением производством: служебные командировки в пределах норм, предусмотренных законодательством и т. п.; расходы на перевозку работников к месту работы и обратно в направлениях, не обслуживаемых

пассажирами общего пользования; дополнительные расходы, связанные с выполнением работ вахтовым методом; платежи по обязательному страхованию имущества предприятия и гражданской ответственности; расходы на изготовление и приобретение бланков ценных бумаг, а также другие расходы, связанные с эмиссией ценных бумаг; расходы на гарантийный ремонт и обслуживание произведенной продукции; расходы на реализацию продукции; начисления на заработную плату и авторские вознаграждения творческих работников; потери от брака; расходы на операции со стеклянной тарой и т. п.; расходы на обнародование годового отчета и прочее.

Для прикладного исследования и применения предложенного метода ценообразования промышленным предприятием разработано программное обеспечение и вычислены цены для некоторых видов промышленной продукции при заданной норме прибыли 30% или 35% без учета и с учетом кредитных платежей.

Выводы из данного исследования. Таким образом, цена агрегированной (усредненной) промышленной продукции как медианное значение за 1 тонну при норме при-

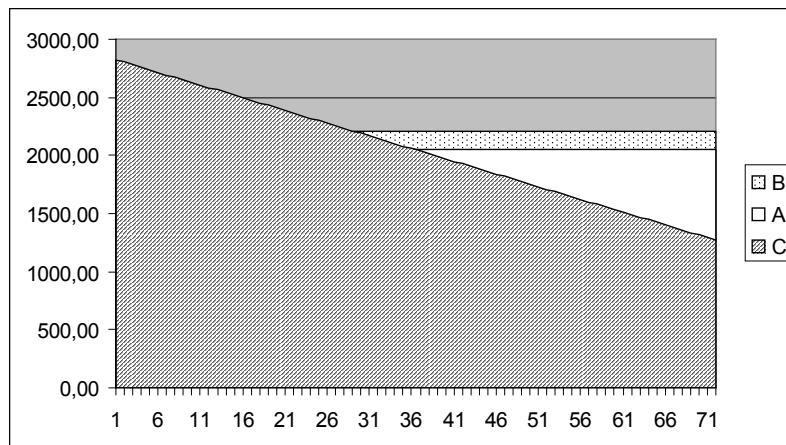


Рис. 1. Сравнительный анализ моделей кредитования относительно платежей V_t

Таблица 2. Расчет цены на некоторые виды промышленной продукции

Виды промышленной продукции	Цена за 1 тонну, грн.			
	без учета кредита		с учетом кредита*	
	30% прибыли	35% прибыли	30% прибыли	35% прибыли
Мясо крупного рогатого скота свежее или охлажденное	34029,07	35337,88	36899,78	38319,01
Мясо свиней свежее или охлажденное	33733,55	35030,99	36604,26	38012,12
Мясо домашней птицы свежее или охлажденное	20265,21	21044,65	23135,93	24025,77
Изделия колбасные вареные, сосиски, сардельки	36272,97	37668,09	39143,69	40649,21
Колбасы полукопченые	47777,05	49614,63	50647,76	52595,75
Сок томатный	5665,34	5883,24	8536,05	8864,36
Сок апельсиновый	6888,98	7153,94	9759,69	10135,06
Сок яблочный	9341,15	9700,43	12211,86	12681,55
Масло подсолнечное нерафинированное и его фракции, кроме фракций с измененным химическим составом	9213,01	9567,36	12083,72	12548,48
Масло подсолнечное и его фракции, нерафинированные, кроме фракций с измененным химическим составом	12633,98	13119,91	15504,70	16101,03
Молоко жидкое обработанное (пастеризованное, стерилизованное, гомогенизированное, топленое)	6413,82	6660,50	9284,53	9641,63
Молоко сухое обезжиренное	29574,70	30712,18	32445,41	33693,31
Масло сливочное жирностью ≤ 85%	49386,28	51285,76	52257,00	54266,88
Сыры твердые	50329,04	52264,77	53199,75	55245,89
Кефир неароматизированный, без добавления фруктов, орехов, какао и других наполнителей	7696,89	7992,93	10567,61	10974,05
Сметана неароматизированная, без добавления фруктов, орехов, какао и других наполнителей	19290,19	20032,13	22160,91	23013,25
Мука пшеничная или пшенично-ржаная	2790,25	2897,57	5660,96	5878,69
Мука ржаная	2111,47	2192,68	4982,18	5173,81
Крупы пшеничные	3347,66	3476,41	6218,37	6457,54
Крупа гречневая	6314,22	6557,07	9184,93	9538,20
Хлеб ржаной	5291,18	5494,68	8161,89	8475,81
Хлеб пшеничный	4663,84	4843,22	7534,55	7824,34
Хлеб ржано-пшеничный и пшенично-ржаной	4629,42	4807,47	7500,13	7788,59
Пряники и изделия подобные; печенье сладкое; вафли и вафельные пластины	14222,16	14769,16	17092,87	17750,29
Изделия макаронные, лапша и изделия мучные подобные	5641,69	5858,68	8512,41	8839,81
Сахар белый кристаллический	4984,74	5176,47	7855,46	8157,59

* ежемесячный платеж составит $V_t = 2\ 208,24$ грн., $t = \overline{1,72}$.

были 35% составляет примерно 8780,14 грн. без учета кредита и 11761,27 грн. с учетом кредита.

Процесс ценообразования на промышленных предприятиях в условиях современного рынка является сложным и многофакторным процессом. Каждое предприятие нуждается в грамотном и эффективном ценообразовании, предполагающем построение соответствующих организационно-методических систем информацион-

ного обеспечения, знание основных механизмов формирования цены, использование современных методов ее анализа и планирования. А это в свою очередь требует проведения исследований по необходимым научно-обоснованным методам процесса формирования цены на промышленную продукцию с учетом кредитных или лизинговых платежей, что позволит повысить эффективность производства отрасли.

Литература:

1. Герасименко В.В. Управление ценовой политикой компании: учебник/В.В. Герасименко. — М.: ЭКСМО, 2006. — 688 с.

2. Бороздин Ю. В. Ценообразование и потребительская стоимость / Ю. В. Бороздин. — М.: «Экономика», 1975. — 144 с.
3. Дерябин А. А., Салинжанов И. К. Цена — инструмент управления экономикой. — М.: Знание, 1985. — 160 с.
4. Орлова О. Ціноутворення в торгівлі // Баланс. — 2002. — № 22. — С. 41–47.
5. Левшин Ф. М. Мировой рынок: конъюнктура, цена, маркетинг / Ф. М. Левшин. — М.: Междунар. отношения, 1993.
6. Щербань М. Д. Ціна в ринкових умовах / Щербань М. Д. // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 4. — С. 22–25.
7. Шкварчук Л. О. Ціни і ціноутворення: Навч. посіб./К.: Кондор, 2005. — 214 с.
8. Корінев В. Л., Корецький М. Х., Дацій О. І. Маркетингова цінова політика: Навч. посібник — К.: Центр навчальної літератури, 2007.
9. Амбросов В. Я. Розвиток земельного ринку та іпотечне кредитування [Текст] / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич // Економіка АПК. — 2009. — № 10. — С. 104–107.
10. Дем'яненко М. Я. Організаційно-економічний механізм кредитування аграрних підприємств / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. — 2008. — № 3. — С. 25–31.
11. Мазаракі А. А., Воронова Є. М. Міжнародні валютно-фінансові та валютно-кредитні відносини: конспект лекцій. — К., 1995.
12. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика: Навч. посіб./В. Д. Лагутін. — 3-є вид., переробл. і доповн. — К.: Знання, 2002. — 216 с.
13. Кибич Г. П. Моделювання ціни сільськогосподарської продукції з урахуванням кредитних ресурсів // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». — № 4'2013 [42]. — Тернопіль: ТАЙМ, 2013. — С. 218–225.
14. Кибич Г. П. Моделювання ціни сільськогосподарської продукції з урахуванням регулярних лізингових платежів // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. — Львів, 2013. — Випуск 23.17. — С. 217–224.
15. Постанова від 26 квітня 1996 р. № 473. Про затвердження Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.uazakon.com/big/text580/pg1.htm>

Анализ и оценка финансового состояния предприятия (на примере ОАО «АВТОВАЗ»)

Кирюшкина Анна Николаевна, студент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

ОАО «АВТОВАЗ» является крупнейшим производителем легковых автомобилей в Российской Федерации и Восточной Европе, который выпускает продукцию под брендом LADA и брендами стратегического партнера — альянса RENAULT-NISSAN. В обязательства компании входит выполнение законодательных установок и требований, следование приоритетному направлению удовлетворения запросов и ожиданий потребителей всех моделей автомобилей, производимых на площадке в г. о. Тольятти и на предприятиях внешней сборки.

С 13 января 2014 года в должность президента ОАО «АВТОВАЗ» вступил Бо Андерсон (шведский топ-менеджер), одновременно став председателем правления компании. Согласно данным официального сайта общества, руководство ОАО «АВТОВАЗ» официально провозглашает долговременную политику в области качества для демонстрации своей приверженности принципам всеобщего

менеджмента качества в деятельности по производству автомобилей [8]. В частности, к целям такой политики относится организация производства продукции на высококачественном техническом уровне, которая позволит на должном уровне обеспечить удовлетворение потребительского спроса клиентов, что в свою очередь станет основой благополучия компании и её сотрудников, в том числе в разрезе финансового аспекта, и одним из косвенных методов привлечения покупателей. В после кризисные годы наблюдается тенденция общего ухудшения финансового состояния европейских автомобильных компаний. Негативные последствия не обошли и исследуемую компанию. Базой представленного ниже анализа является «Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 год», официально опубликованное в феврале 2014 года. В общем смысле, финансовое состояние предприятие — это способность

финансировать текущую деятельность. Основной целью проведения анализа финансового состояния является получение объективной оценки платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности.

Анализируя структуру имущества и источники его формирования исследуемой компании можно сделать ряд первичных выводов. По состоянию на 31.12.2013 г. в активах организации доля текущих активов составляет одну треть, а внеоборотных средств — две третьих. Активы организации за весь период несколько увеличились (на 4%). Хотя имел место рост активов, собственный капитал уменьшился на 20,5%, что негативно характеризует дина-

мику изменения имущественного положения организации. Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить «денежные средства и денежные эквиваленты» в активе и «кредиторская задолженность» в пассиве (–3773 млн. руб. и –6257 млн. руб. соответственно). Исследуя финансовое состояние организации, следует уделять особое внимание анализу финансовой устойчивости. Методы анализа финансовой устойчивости основываются на относительных показателях, характеризующих структуру используемого капитала предприятия с позиции степени финансового риска, а также стабильности развития в будущем. [2] Основные показатели финансовой устойчивости компании представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Значение показателя		Изменение показателя	Описание показателя и его нормативное значение
	31.12.2012	31.12.2013		
1. Коэффициент автономии	0,23	0,17	–0,06	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,4 и более (оптимальное 0,5–0,7).
2. Коэффициент финансового левериджа	3,4	4,77	+ 1,37	Отношение заемного капитала к собственному. Нормальное значение для данной отрасли: не более 1,5 (оптимальное 0,43–1).
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	–1,29	–1,73	–0,44	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Нормальное значение: не менее 0,1.
4. Индекс постоянного актива	2,92	4,02	+ 1,1	Отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала организации.
5. Коэффициент покрытия инвестиций	0,76	0,7	–0,06	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение: не менее 0,7.
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	–1,92	–3,02	–1,1	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств. Нормальное значение для данной отрасли: 0,15 и более.
7. Коэффициент мобильности имущества	0,34	0,3	–0,04	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации.
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,17	0,07	–0,1	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов.
9. Коэффициент обеспеченности запасов	–3,14	–3,16	–0,02	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов. Нормальное значение: 0,5 и более.
10. Коэффициент краткосрочной задолженности	0,32	0,37	+0,05	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.

Таблица 2. Показатели ликвидности

Показатель ликвидности	Значение показателя		Изменение показателя	Расчет, рекомендованное значение
	31.12.2012	31.12.2013		
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	1,38	1	-0,38	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: не менее 2.
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,78	0,42	-0,36	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 1 и более.
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,23	0,07	-0,16	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 0,2 и более.

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, т. е. возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами. Ликвидность баланса — возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее — это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Согласно ряду отечественных методик анализа ликвидности, следует рассчитать коэффициент текущей (общей) ликвидности, коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности, значение и динамика которых для компании ОАО «АВТОВАЗ» представлены в таблице 2.

В результате проведенных расчётов можно сделать ряд выводов.

С критической стороны финансовое положение и результаты деятельности организации характеризуют такие показатели, как: коэффициент текущей (общей) ликвидности значительно ниже нормы; коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности значительно ниже нормативного значения; активы организации не покрывают соответствующие им по сроку погашения обязательства; критическое финансовое положение по величине собственных оборотных средств; за последний год получен убыток от продаж (-3497 млн. руб.), причем наблюдалась отрицательная динамика по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (-5343 млн. руб.); убыток от финансово-хозяйственной деятельности в течение анализируемого периода составил -6899 млн. руб.; отрицательная динамика финансового результата до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) на рубль выручки АВТОВАЗ (-4,2 коп. от аналогичного показателя за аналогичный период прошлого года (01.01-31.12.2012)).

Анализ выявил следующие отрицательные показатели финансового положения организации:

— коэффициент автономии имеет неудовлетворительное значение (0,17);

— коэффициент абсолютной ликвидности не укладывается в нормативное значение;

— уменьшение собственного капитала организации ОАО АВТОВАЗ при том что, активы организации несколько увеличились (на 4 %);

— коэффициент покрытия инвестиций ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств составляет только 70 % от общего капитала организации).

Положительно финансовое положение организации характеризует следующий показатель — чистые активы превышают уставный капитал, однако за весь анализируемый период произошло снижение величины чистых активов. По проведённым расчетам, итоговая рейтинговая оценка финансового состояния ОАО «АВТОВАЗ»: СС — плохое. Негативная динамика деятельности ОАО «АВТОВАЗ» в 2013 году по сравнению с 2012 годом требует серьезного вмешательства и разработки комплекса мероприятий, которые позволят, прежде всего, повысить прибыльность бизнеса — как основы для улучшения всех основных показателей деятельности компании.

Для сохранения лидерства на российском рынке легковых автомобилей ОАО «АВТОВАЗ» стремится к улучшению привлекательности своей продукции, к повышению лояльности покупателей и к соответствию потребностям и ожиданиям других заинтересованных сторон, включая акционеров, партнеров и общество в целом. Основой для достижения этих целей и мерами улучшения финансового состояния компании являются:

— Рост объемов выручки. Производственные мощности ОАО «АВТОВАЗ» позволяют увеличить объем выпуска автомобилей. Однако маркетинговые исследования показывают, что автомобильный рынок России в 2014 году замедлился в своем развитии, а в некоторых сегментах отмечается падение. В частности, это касается автомобилей эконом-класса, к которым относится весь модельный ряд ОАО «АВТОВАЗ».



Рис. 1. Система мероприятий по управлению денежными потоками в организации

— Рост среднереализационных цен. Эту меру необходимо использовать с осторожностью. Дело в том, что резкое повышение цен на падающем рынке может обернуться обратным эффектом, то есть снижением объема продаж, а следовательно, выручки и прибыли. Поэтому экономический эффект от повышения среднереализационных цен необходимо обусловить обязательным ограничением — объем реализации автомо-

билей необходимо планировать из расчета, что он будет аналогичен объему реализации в 2013 году.

— Разработка мер в области улучшения управления дебиторской задолженностью, в том числе формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции; определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по кредиту; формирование системы кредитных

условий; формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация предоставления кредитов; формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности; обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности [3].

— Снижение себестоимости продукции. Это можно достичь за счёт использования материалов-аналогов. Также для удержания себестоимости продукции на определённом уровне предприятие может использовать возможности рынка деривативов. Применение фьючерсных и опционных контрактов на металл и валюту позволит захеджировать риск неблагоприятного изменения цен на материал и комплектующие. Суть хеджирования состоит в том, что на срочном рынке заключается сделка, доходность по которой будет отрицательно коррелирована с доходностью базового актива [6]. Хеджирование рисков является одной из главных задач, решение которой может значительно улучшить финансовое положение предприятия, защитив его от нежелательных затрат [7].

— Оптимизация логистических цепей компании. Под оптимизацией в логистике, в первую очередь, понимают снижение потерь. Все управление цепочками поставок заключается в том, чтобы обеспечить потребителя наиболее качественным продуктом, то есть продуктом с наименьшими потерями качества. Для этого цепочки поставок должны быть абсолютно гибкими, то есть быстро реагировать на изменения в реалиях внешней и внутренней среды компании. Но совершенствовать логистические цепи необходимо не только с потребителями и поставщиками, но и на локальном уровне.

— Изменение в кадровой политике предприятия: внедрение системы стимулов за эффективное выполнение различных видов работ (в том числе за сокращение непроизводительных процессов и потерь).

— Разработка мероприятий по управлению денежными потоками организации (рис 1. на стр. 435) [4,5].

— Проведение реинжиниринга бизнес-процессов (в крайнем случае), то есть полный пересмотр и изменение производственной программы.

Литература:

1. «Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчётности ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 год»
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для студ./Г.В. Савицкая; гриф УМО. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 535 с.: ил. — (Высшее образование)
3. Анисимова Ю.А., Мёнкккёнен А. Методы управление дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях/Ю.А. Анисимова, А. Мёнкккёнен // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 92–96.
4. Коваленко О.Г. Финансовое оздоровление коммерческих организаций на основе управления денежными потоками//автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Самарский государственный экономический университет. Тольятти, 2009
5. Коваленко О.Г. Финансовое оздоровление коммерческих организаций на основе управления денежными потоками: дис. ... канд. экон. наук 08.00.10./О.Г. Коваленко: Самарский государственный экономический университет. Тольятти, 2009. 173 с.
6. Макшанова Т.В., Коваленко О.Г. Производные ценные бумаги и финансовые инструменты: сущность и возможности применения/Т.В. Макшанова, О.Г. Коваленко // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. — 2013. — № 3. — с. 348–352.
7. Полтева Т.В., Мингалёв Н.В. Анализ финансовых инструментов инвестирования: соотношение риска и доходности/Т.В. Макшанова, О.Г. Коваленко // Карельский научный журнал. — 2013. — № 4. — с. 33–36.
8. Официальный сайт ОАО «АВТОВАЗ» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lada.ru/>

Теоретические основы выявления и регулирования экологической компоненты инновационного потенциала региона в условиях эколого-ориентированного инновационного развития

Киселева Светлана Петровна, кандидат экономических наук, доцент
Государственный университет управления (г. Москва)

В статье привлечено внимание к воздействию экологического фактора на инновационный потенциал. Предложена структура инновационного потенциала и комплексная система показателей оценки инновационного потенциала для регулирования экологической компоненты. Предложено использование понятия «экологическая компонента инновационного потенциала». Обозначена необходимость выявления и учета экологической компоненты инновационного потенциала региона в натуральном и стоимостном выражении.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, инновационный потенциал, экологический фактор, экология, экологическая безопасность, эколого-ориентированное инновационное развитие, социо-эколого-экономическая система, энтропия.

Региональная инновационная политика должна отвечать основным принципам устойчивого развития, подразумевающим сохранение природного капитала территории и достижение баланса экономических, социальных и экологических интересов. Важная цель региональной инновационной политики — повышение конкурентоспособности региональной экономики с учетом ее роли и места в национальном и мировом хозяйстве. [8] Следует учитывать влияние не только инновационных систем на окружающую среду, но и влияние экологического фактора на образование и развитие инновационных систем и, тем самым, на темпы и ход инновационного развития в регионе. Т. е. предлагается обратить внимание **на инновационные системы, образованные j -инновациями, в качестве объекта экологических угроз.** Экологический фактор оказывает влияние на образование и развитие инновационных систем через различные составляющие инновационного потенциала этих инновационных систем. Представляет большой научно-практический интерес рассмотрение **влияния экологического фактора на инновационный потенциал региона.** Несмотря на очевидное влияние экологического фактора на инновационный потенциал, системное видение проблематики активизации инновационного развития с учетом влияния экологического фактора не сложилось. В связи с этим актуальным представилось **выявление экологической компоненты инновационного потенциала региона и разработка теоретических основ обеспечения принятия решений по регулированию экологической компоненты (Э) инновационного потенциала региона в условиях эколого-ориентированного инновационного развития.** [7; 10]

Инновационный потенциал региона в качестве объекта экологических угроз предлагается следует рассматривать **в двух аспектах** [6]:

1) Инновационный потенциал региона (как объект экологических угроз) в абсолютной величине — $IP_{абс.}$;

2) Инновационный потенциал региона (как объект экологических угроз) в относительной величине — $IP_{отн.}$.

Рассмотрим содержание обозначенных величин [6]:

1) Инновационный потенциал региона в абсолютной величине. Инновационный потенциал региона в данном случае автор определяет как **совокупность различных видов ресурсов в регионе, необходимых для реализации всевозможных инноваций.** Величина инновационного потенциала в этом случае названа **абсолютной величиной**, поскольку значение величины инновационного потенциала не зависит от характеристик j -инноваций, которые реализуются (или планируются реализовываться) в регионе. [6]

2) Инновационный потенциал региона в относительной величине. В данном случае инновационный потенциал автор определяет как **совокупность различных видов ресурсов в регионе, необходимых для реализации определенной инновации.** В данном случае величина инновационного потенциала региона названа **относительной величиной**, поскольку значение величины инновационного потенциала зависит от характеристики j -инновации, по поводу реализации которой обрассматривалась рассматриваемая инновационная система. [6]

Предлагается рассматривать влияние экологического фактора **сразу в двух обозначенных аспектах**, имея в виду необходимость использования изложенного ниже подхода применительно к каждому аспекту в отдельности.

С учетом обозначенного понимания инновационного потенциала (IP), IP предлагается рассматривать в следующей структуре [5; 6]:

$$IP = \{IP1, IP2, IP3, IP4, IP5, IP6, IP7, IP8, IP9, IP10\}, (1)$$

Где: IP — инновационный потенциал региона; $IP1$ — научно-технический потенциал региона; $IP2$ — производственно-технологический потенциал региона; $IP3$ — финансово-экономический потенциал региона; $IP4$ — социальный потенциал региона; $IP5$ — кадровый потенциал региона; $IP6$ — институционально-инфраструктурный потенциал региона; $IP7$ — ин-

формационно-коммуникационный потенциал региона; чesкий потенциал региона.
IP8 — нормативно-правовой потенциал региона; *IP9* — Для оценки *IP* предлагается следующий *перечень по-*
 ресурсно-сырьевой потенциал региона; *IP10* — экологи- *казателей* (см. табл. 1). [6; 7]

Таблица 1. Комплексная система показателей оценки инновационного потенциала для регулирования экологической компоненты [6; 7]

Блок (n) и показатели n-блоков	i-показатели
1. Научно-технический потенциал	IP1
Уровень развития научных знаний	1
Инновационность производственных процессов	2
Новизна инновационной продукции (услуг)	3
Уровень обеспеченности ресурсами для ИР	4
Уровень эффективности использования нововведений	5
Востребованность исследований и разработок	6
Сотрудничество с другими организациями в области научно-технической деятельности	7
Результаты интеллектуальной деятельности	8
Количество грантов, проектов, инновационных программ	9
2. Производственно-технологический потенциал	IP2
Состояние основных производственных фондов	1
Состояние лабораторной базы и испытательного оборудования	2
Износ основных фондов	3
Природоемкость производства	4
Технологичность производства	5
Уровень безопасности производственных процессов	6
Гибкость производственного потенциала	7
Уровень обеспечения контроля качества товаров	8
Доступность и надежность источников сырья и материалов	9
Повышение производительности труда	10
3. Финансово-экономический потенциал	IP3
Затраты на НИОКР и освоение нововведений	1
Инвестиции в расширенное производство и модернизацию материально-технической базы производства, работ, услуг	2
Расходы на науку и профессиональное образование из регионального бюджета	3
Соотношение средств государственного, регионального бюджетов и собственных средств предприятия	4
Средства, направляемые на научно-технические разработки и инновационную деятельность	5
Уровень покупательной способности	6
Уровень бюджетной обеспеченности	7
Активность вложений инвестиций в основной капитал	8
Соотношение денежных доходов и прожиточного минимума	9
Степень деловой активности	10
Уровень экономической безопасности	11
4. Социальный потенциал	IP4
Уровень жизни населения	1
Жилищно-бытовые условия	2
Развитость социального обслуживания	3
Развитость миграционных процессов	4
Степень доверия к власти и бизнесу	
5. Кадровый потенциал	IP5
Занятость персонала в научной деятельности	1
Уровень образованности персонала	2
Уровень квалификации персонала	3
Уровень инновационной культуры персонала	4

Уровень квалификации административно-управленческого персонала	5
Уровень развития менеджмента	6
Социально-психологический климат в деловой среде	7
Занятость работников в инновационно-активных предприятиях	8
Количество студентов общей численности населения региона	9
Доля докторов, кандидатов наук в общей численности работников инновационно-активных предприятий	10
6. Институционально-инфраструктурный потенциал	IP6
Наличие организаций (подразделений), координирующей научно-техническую деятельность;	1
Наличие инновационно-технологических центров, технопарков, бизнес-инкубаторов и др.	2
Наличие фондов, финансирующих инновационную деятельность	3
Наличие организаций (подразделений) по формированию инновационной стратегии и программ развития	4
Эффективность организационной структуры управления инновационной деятельностью	5
Выгодность экономико-географического положения	6
Условия для организации предпринимательской деятельности	7
Уровень развития ведущих институтов рыночной экономики	8
Стабильность государственного устройства	9
Отношение органов власти к инвестиционной деятельности	10
Уровень деловой активности хозяйствующих субъектов	11
7. Информационно-коммуникационный потенциал	IP7
Состояние информационного обеспечения инновационного процесса на различных этапах ЖЦИ	1
Полнота поступающей патентной информации	2
Уровень автоматизации сбора, обработки передачи и хранения информации	3
Уровень коммуникационных связей с внешними источниками	4
Доступность международных информационных источников	5
Количество информационно-активных предприятий	6
Надежность система защиты информации	7
Активность использования ИКТ	8
Активность использования сотовой связи	9
8. Нормативно-правовой потенциал	IP8
Наличие законов, устава, других нормативных документов по вопросам регулирования инновационной деятельности	1
Наличие концептуальных и стратегических документов по вопросам регулирования инновационной деятельности	2
Наличие документов по защите интеллектуальной собственности	3
Потребность в документах, необходимых для полноценного инновационного развития сектора промышленности	4
Уровень разработанности нормативно-правовой базы в области регулирования ИД	5
9. Ресурсно-сырьевой потенциал	IP9
Балансовые запасы основных видов природных ресурсов	1
Обеспеченность региона энерго-ресурсами	2
Распределение природных ресурсов в регионе	3
Наличие свободных земель в регионе	4
Обеспеченность региона трудовыми ресурсами	5
10. Экологический потенциал	IP10
Эксплуатируемость природных ресурсов	1
Жизнеспособность природно-антропогенных систем	2
Техногенная история эксплуатируемой территории	3
Экологическая емкость эксплуатируемой территории	4
Ассимиляционный потенциал природно-антропогенных систем	5

Инновационный потенциал региона не сводится к простой сумме приведенных потенциалов: совокупный инновационный потенциал является открытой по отношению

к внешней среде системой с эмерджентными свойствами. Функцией государственного регулирования является обеспечение эффективное взаимодействия предприятий,

высшей школы, финансово-кредитными институтами, научными учреждениями и др. [2]

Предлагается использовать понятие *«экологическая компонента инновационного потенциала»*, отражающая потери в натуральном и стоимостном выражениях в результате воздействия экологического фактора на составляющие инновационного потенциала. *Под экологической компонентой инновационного потенциала региона предложено понимать эколого-экономические потери в результате воздействия экологического фактора на инновационный потенциал региона (в абсолютной/в относительной величине)*. Предложено выделить потери инновационного потенциала от воздействия экологического фактора *в натуральном выражении* (непосредственно потеря самого i -го инновационного потенциала, в натуральных единицах измерения), а также *в стоимостном выражении* (эколого-экономический ущерб от снижения инновационного потенциала, в руб.). Важно обозначить, что *одни и те же потери инновационного потенциала в натуральном выражении могут приносить разные эколого-экономические ущербы с учетом экономико-географических, природно-климатических и иных особенностей региональной социо-эколого-экономической системы*. В связи с этим экологическая компонента (Э) инновационного потенциала региона представляется в двух формах — Э_н, Э_с [6; 7]:

— Э_н — экологическая компонента инновационного потенциала, отражающая величину снижения инновационного потенциала в результате воздействия на него экологического фактора, в натуральном выражении (в нормир. значениях);

— Э_с — экологическая компонента инновационного потенциала, отражающая величину эколого-экономического ущерба от снижения величины инновационного потенциала в результате воздействия экологического фак-

тора на его составляющие, в стоимостном выражении (в тыс. руб.).

Оценка инновационного потенциала региона с учетом экологического фактора — важная составляющая стратегических экологических оценок в условиях инновационного развития. Особый интерес представляет движение (изменение) этих показателей в начале и в конце оцениваемого периода. Отрицательное значение изменения экологической компоненты IP следует рассматривать как позитивный экологический результат реализации стратегий ЭОИР. Представленный подход является основой модели регулирования экологической компоненты инновационного потенциала региона, *направленной на поиск оптимальных значений воздействия различных экологических факторов на компоненты инновационного потенциала региона* (в заданный период времени с учетом масштаба и специфики воздействия экологических факторов). Поиск оптимальных значений экологических факторов направлен на понижение экологической компоненты инновационного потенциала региона (в абсолютном и относительных величинах) в натуральном и стоимостном выражении. Снижение экологической компоненты IP позволит увеличить инвестиционную привлекательность региона и достичь устойчивого ИР в регионе в долгосрочном периоде. [6; 7]

Таким образом, *необходимость обеспечения эколого-ориентированного инновационного развития выступает не только как ограничитель инновационного роста, но и его помощник, поскольку позволяет увеличить инновационный потенциал инновационных систем, получить положительные социо-эколого-экономические эффекты, увеличить инвестиционную привлекательность региона и, как следствие, увеличить темпы инновационного развития в регионе*. [2; 6]

Литература:

1. Вишняков Я. Д., Киселева С. П. Универсальный подход к пониманию образования инновационных систем в информационном поле. Вестник университета (Государственный университет управления) — М.: ГУУ, № 17, 2011 г. (0,9 п. л./0,5 п. л.).
2. Вишняков Я. Д., Киселева С. П. Эколого-ориентированное инновационное развитие национальной экономики. М.: «ЦНИТИ «Техномаш», 2009 г. (19,0 п. л./10,0 п. л.).
3. Киселева С. П. и др. Стратегические направления инновационного развития предприятий. Коллективная монография/под научн. ред. Н. В. Ключковой. Иваново: Издательство «Научная мысль», 2011 г. (10,23 п. л./3,0 п. л.).
4. Киселева С. П. и др. Теория и практика инновационной экономики. Коллективная монография/под научн. ред. Ларионова А. Н.. НИЦ «Стратегия». — М.: МАКС Пресс, 2011 г. (14,75 п. л./2,0 п. л.).
5. Киселева С. П. И. И. И. (Информация. Инновации. Инвестиции). Монография. М: ЗАО ФИД «Деловой экспресс», 2011 г. (10 п. л.).
6. Киселева С. П. Экологическая безопасность инновационного развития. Монография. Тамбов: Издательство Першина Р. В., 2013 г. (18 п. л.).
7. Киселева С. П., Якименко Т. И. Обеспечение экологической безопасности в интересах повышения инновационно-инвестиционной привлекательности региона. Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» № 3 (16) выпуск 2013 года. (0,6 п. л./0,3 п. л.).

8. Киселева С.П., Якименко Т.И. Экологический фактор повышения производительности человеческого капитала в инновационных системах национальной экономики. Теоретический и научно-методический журнал «Вестник Университета», № 27. М.: ГУУ, 2009 г.
9. Прангишвили И.В. Энтропийные и другие системные закономерности: Вопросы управления сложными системами. Издательство: «Наука», 2003. — 428 с.
10. Якименко Т.И. Регулирование экологической компоненты инвестиционной привлекательности региона. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством (экономика природопользования) (научн. рук.: С.П. Киселева). М.: ГУУ, 2012.

Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий машиностроения

Климанова Анастасия Петровна, магистрант
Университет машиностроения (г. Москва)

Инновационный тип развития экономики — это главный показатель экономического усиления стран в мировом пространстве. От него зависит возможность получения предприятиями значительных прибылей, которые в процессе распределения источником формирования бюджетов всех уровней и ВВП страны.

Инновационная деятельность является конкретным видом деятельности, направленным на создание, распространение и воспроизводство в экономической сфере новшеств, выступает в качестве связующего звена между научной сферой и производственной, своеобразной производительной силы, которая осуществляет интеграцию материального и научного производства, а также реализацию посредством использования научной продукции технико-экономических потребностей экономических агентов.

Формирование понятийного аппарата инноваций получило свое развитие в трудах таких российских ученых, как Базилевич А.И., Ильдеменов С.В., Ильдеменов А.С., Воробьев В.П., Дорофеев В.Д., Чемоданов М.Н., Антонова Ю.И., Баранчев В.П., Патеев Б.А., Хучек М.П., Дресвянников В.А., Мухамедьяров А.М., Сурин А.В., Молчанова О.П., Гохберг Л.М., Кузнецова Л.А., Дежина И.Г., Киселева В.В., Сайфиева С.Н. и многих других.

Среди зарубежных экономистов, которые внесли значительный вклад в развитие терминологии рассматриваемого вопроса, следует отметить таких, как Шумпетер, Друкер, Симми, Вуд, Сеннет, Харт, Айдалот, Стернберг, Кастеллз, Иварсон, Хол и другие.

В научной литературе насчитывается множество самых различных определений инновации. В научный оборот данный термин впервые ввел австрийский ученый Шумпетер, который трактовал понятие инновации как новую комбинацию производственных факторов научно-организационного характера, которые мотивированы предпри-

нимательским духом. Согласно его определению целью предпринимательской фирмы является не максимизация прибыли, а постоянный поиск на основе технологических, продуктовых и организационных инноваций стратегического преимущества [9].

Различные авторы впоследствии давали собственные определения термина инновации в зависимости от предмета и объекта исследования. Чемоданов М.Н. рассматривает инновацию в качестве нового или усовершенствованного продукта или технологического новшества как результата реализованного на практике творчества [10]. Аналогичным образом данный термин представляет в своих работах Владимирова В.Н. [3]. В некоторых работах инновации определяются в качестве комплексного процесса создания, распространения и применения новшества для удовлетворения уже известной или новой общественной потребности. Также термин рассматривается в ракурсе процесса, в котором техническое изобретение или продукт доводятся до стадии практического применения. Отдельно следует выделить определение инновации как конечного результата таких самостоятельных основных процессов, как изобретение и эксплуатация. Все разнообразие подходов к определению инновации можно свести к трем процессам (рис. 1).

Специфической чертой любого нововведения является наличие способности к мультипликации, т.е. неограниченному умножению доходов. Данную точку зрения разделяют некоторые ученые, например такие, как Б. Твисс, который определяет инновацию в качестве процесса, в котором идея или изобретение приобретают экономическое содержание. [8] Основываясь на изучении американского опыта, Громеко В.И. определяет инновацию в качестве процесса, в ходе которого техническое изобретение или научная идея должны быть доведены до стадии практического применения и давать экономический эффект [4].

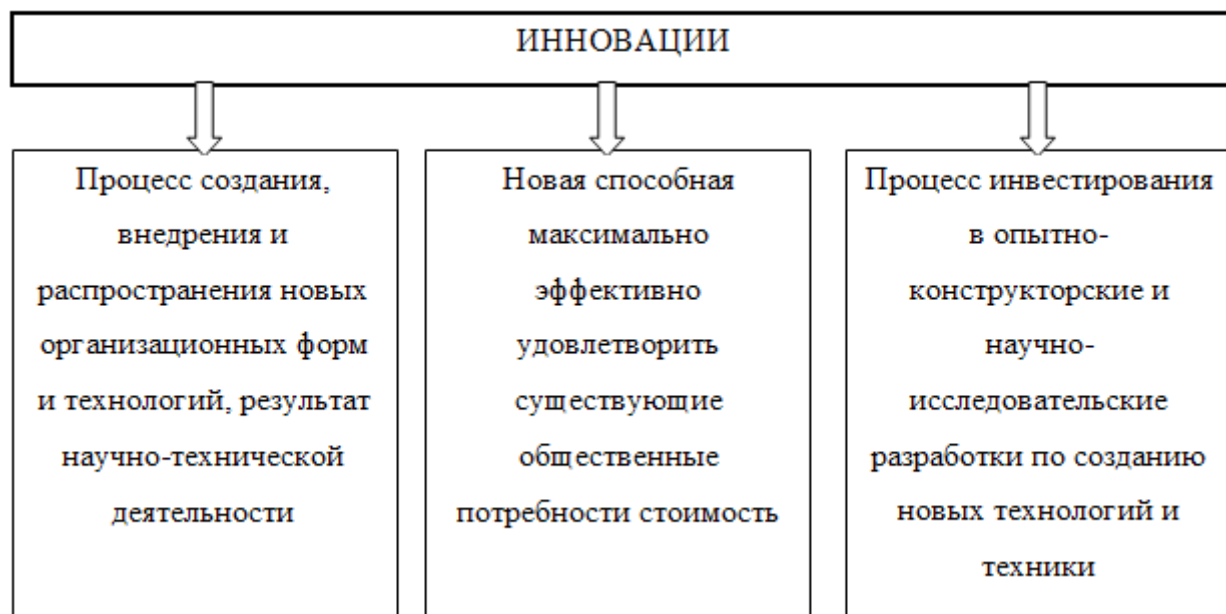


Рис. 1. Определение инновации как процесса

По мнению некоторых исследователей, инновацию следует отличать от локального усовершенствования, простого улучшения процесса или продукта. Для своего внедрения инновация требует реорганизации производственного процесса, комплекса организационно-технологических изменений, изменения поведения потребителей, обучение персонала. Так, к примеру, Бестужев-Лада И.В. полагает, что «нововведение можно операционно определить как такую разновидность управленческого решения, в результате которого происходит существенное изменение того или иного процесса, явления — технического, экономического, политического, социального или иного» [2].

Инновация трактуется Молчановым Н.Н. в качестве результата научного труда, который направлен на совершенствование в целом общественной практики и предназначен для реализации в общественном производстве непосредственно. Понятия «инновация» и «нововведение» он считает при этом синонимами [7].

На основании рассмотренных терминов, можно сказать, что инновация представляет собой один из элементов инновационного процесса, а в целом инновационный процесс предполагает создание инноваций, их освоение и распространение [11]. Следование основным принципам, целью которых является эффективное управление инновационным циклом, способствует их успешной реализации, развитию интеллектуальной деятельности и процесса генерирования новых знаний, увеличению интеллектуального капитала организации [1].

Инновациям в условиях глобализирующегося мира в обеспечении конкурентоспособности предприятий машиностроения отводится важная роль. Дальнейшее развитие и функционирование машиностроительных

предприятий в современных экономических условиях напрямую определяется их инновационной активностью.

Объясняется инновационная активность предприятий машиностроительной отрасли, главным образом, экономическим их положением, хотя в нововведениях объективная потребность в производстве существует постоянно. Главная причина осуществления инноваций (80%) заключается в расширении ассортимента выпускаемой продукции. Обеспечивающие конкурентоспособность инновации имеют небольшой удельный вес: 15–20% — повышение эффективности, 25–30% — достижение современных требований качества.

В машиностроении существенная особенность инновационной деятельности заключается в постоянно увеличивающихся темпах изменения потребностей в продукции данной отрасли, что связано с революционным влиянием научно-технического развивающегося прогресса. Машиностроительные фирмы, с учетом жесткой конкурентной борьбы, прогнозировать достаточно точно продолжительность жизненного цикла нового товара имеют возможность не всегда, таким образом, формирование конкурентных преимуществ осуществляться должно за счет максимального сокращения предпроектной, подготовительной и исследовательской фаз развития нововведения.

В качестве основных сдерживающих инновационную деятельность факторов выделяются: высокая стоимость нововведений и недостаток собственных финансовых средств. К другим причинам, препятствующим проведению инноваций, нужно отнести неразвитость рынка технологий, низкий инновационный потенциал предприятий, неопределенность сроков инновационного процесса и длительные сроки окупаемости инновационных проектов.

Развитие и преобразование машиностроения должно осуществляться за счет ее реструктуризации, основываясь

на эффективных правовых и хозяйственных механизмах, которые обеспечивают предпринимательскую деятельность по выпуску наукоемкой конкурентоспособной продукции отечественных товаропроизводителей. При этом важная роль принадлежит государству [6].

Государство должно принимать часть непосредственных расходов на науку на себя. Такое решение про-

блема влечет за собой дополнительные связанные с распределением бюджета трудности. Заключаются трудности в том, что на национальном уровне инвестиции в сферу НИОКР не могут рассматриваться лишь из соображений будущей прибыли. Государству следует создавать механизмы экономической заинтересованности предприятий в активном обновлении собственного бизнеса.

Литература:

1. Ассорина Г. Управление инновационными процессами в экономических системах: базовые принципы // «Проблемы теории и практики управления», 2009, № 5
2. Бестужев-Лада И. В. Прогнозное обоснование социальных нововведений. М.: Наука, 1993.
3. Владимиров В. Н. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / В. Н. Владимиров; ВятГУ, СЭФ, каф. УП. — Киров: Изд-во ВятГУ, 2004. — 110 с.
4. Громеко В. И. США: научно-технический потенциал. М.: Мысль, 1977. — С. 37
5. Дудченко В. С. Основы инновационной методологии, 1996. — С. 35–36
6. Комов М. С. Особенности развития инновационной деятельности в российской машиностроении / М. С. Комов // Молодой ученый. — 2011. — № 8. Т. 1. — С. 138–140.
7. Молчанов Н. Н. Инновационный процесс: Организация и маркетинг. СПб: СПбГУ, 1994. — С. 5.
8. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 1989.
9. Хучек М. Инновации на предприятиях и их внедрение. — М.: Луч, 2009.
10. Чемоданов М. Н. Ресурс высокотехнологичной модернизации // Экономист. — 2008. — N 10. — С. 32–41
11. Дорофеев В. Д., Дресвянников В. А. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие — Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2003. — 189 с.

Концептуальные предпосылки отчетного раскрытия информации о собственном капитале предприятия

Ковтун Ирина Юрьевна, ассистент
Хмельницкий национальный университет (Украина)

Анализируются ключевые предпосылки сложившейся концепции раскрытия информации о собственном капитале в отчетности предприятия, а также ее совершенствования с целью повышения качества информационного обеспечения пользователей

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, инструмент капитала, концепция капитала, концепция раскрытия информации, корпоративная модель, собственный капитал, система раскрытия информации, существенность, учетная система.

В современных условиях целевым ориентиром системы учета каждого предприятия выступает обеспечение пользователей информацией о его деятельности, что закреплено национальными учетными традициями большинства стран, а также международными стандартами учета и отчетности. Это обстоятельство актуализирует значение раскрытия информации на выходе системы относительно каждого объекта учета. Причем среди всего множества учетных объектов собственный капитал (наряду с активами и обязательствами) составляет базовый элемент отчетности о текущем финансовом положении организации. Более того, именно собственный капитал отличается дуалистической природой и является довольно сложной эко-

номической категорией, отображающей нередко конфликтные интересы частных собственников и самого предприятия, как юридически самостоятельного лица.

Концепция раскрытия информации о капитале до настоящего времени пребывает в стадии становления и требует надлежащего научного обоснования. Поэтому целью статьи является исследование концептуальных предпосылок отчетного раскрытия информации о собственном капитале предприятия в контексте совершенствования информационного обеспечения заинтересованных пользователей отчетности.

Анализируя понятие «раскрытие информации», можно говорить о его широком и узком содержании. В широком

понимании раскрытие информации обозначает ее высвобождение. Согласно определению специалистов в области корпоративного управления раскрытие признается ключевым и общепризнанным принципом эффективного функционирования рынка, обеспечивающим его прозрачность, равнодоступность информации, а также оказывает содействие защите прав инвесторов. Отдельными учеными анализируемое понятие также дополняется обеспечением доступа заинтересованным лицам к полной и достоверной информации о деятельности предприятия [2, с. 34–42; 1, с. 106]. Бухгалтерский учет, напротив, оперирует указанным понятием в более узком смысле, вкладывая в него содержание раскрытия существенной информации в отчетности предприятия, что соответствует заключительному этапу учетного цикла автономного субъекта хозяйствования. Причем, в пределах аддитивного (от лат. *additio* — прибавляю) подхода отчетность представляет собой элемент метода бухгалтерского учета, а процедурного (от лат. *procedo* — продвигаюсь) — соответствует процедуре итогового обобщения данных текущего учета. Такой подход превалирует в современной экономической мысли, поскольку информационное обеспечение заинтересованных пользователей в большей степени реализуется непосредственно через бухгалтерскую отчетность. Она есть тем звеном, с помощью которого обеспечиваются коммуникационные связи бухгалтерского учета с потребителями всех уровней, включая службы системы управления.

Определяющей концептуальной предпосылкой раскрытия информации о собственном капитале в отчетности (статический и динамический ракурс) выступает модель корпоративного управления, исторически сложившаяся в стране (англо-американская, немецкая (континентальная), японская (азиатская) — согласно общепринятому подходу). Также нужно обратить внимание и на то обстоятельство, что применяемая корпоративная модель определяет особенности национальных учетных систем в целом (в данной публикации мы используем типологию Мюллера (Mueller G., Gernon H., Meek G.), Салтера (Salter S. B., Douppnik T. S.), Грея (Gray S. J., Hofstede G.)). Это объясняется существованием в пределах каждой из моделей приоритетных групп пользователей отчетности, на которую и ориентируется система раскрытия информации, а также доминирующими принципами корпоративного управления, которые определяют гибкость учетных систем.

В англо-американской модели, распространенной в Австралии, Великобритании, Канаде, США и ряде других стран, базовой группой пользователей являются акционеры (институциональные и частные), потому в ней предъявляются наиболее жесткие требования относительно глубины раскрытия информации. Формат представления данных формируется, исходя из принципа «существующего потенциального инвестора», и нуждается в существенной детализации отчетных данных. Одновременно учет информационных запросов разных групп акционеров

достигается за счет гибкости учетных стандартов и отсутствия жесткой регламентации учетных процедур. Этой модели соответствует англосаксонская система учета и отчетности по Мюллеру; система, основанная на англосаксонском праве (от. англ. *common-law* — разрешено то, что не запрещено) по Салтеру; либо рискоориентированная с умеренной степенью стандартизации по Грею.

Отличительной особенностью немецкой модели корпоративного управления является ориентация на защиту прав кредиторов (банков и финансово-промышленных групп), которым принадлежит приоритетная роль в финансировании корпоративного сектора экономики. Одновременно активным участником экономической системы стран, использующих указанную модель (Италия, Германия, Франция, Швеция, Швейцария и прочие), выступает государство, которое предопределяет высокую степень корреляции отчетных данных с интересами органов и — нередко — доминирование налогового законодательства над коммерческим. Системе учета и отчетности, применяемой странами этой группы, присуща жесткая регламентация учетных стандартов, применение единого кодифицированного плана счетов и т. п. Она классифицируется как континентальная по Мюллеру; система, основанная на романо-германском праве (*code-law* — разрешено то, что разрешено) по Салтеру; консервативная с высокой степенью стандартизации по Грею.

Японская модель представляет собой симбиоз передовых достижений двух предыдущих систем. Подобно немецкой модели стойкое целевое направление отчетных данных сводится к защите прав кредиторов и государства, которое в обязательном порядке принимает участие в управлении корпорациями. Правда, в последнее время отмечается тенденция к сужению сферы государственного вмешательства в деятельность корпораций в связи с выходом японских компаний на международные рынки и частичной либерализацией местного рынка капиталов. Требования к раскрытию информации в пределах этой модели такие же жесткие, как и в англосаксонской. Тем не менее, определяющее влияние на систему учета и отчетности, по аналогии с немецкой моделью, имеют законодательные ограничения и стандартизация учетных процедур.

Экономические процессы, происходящие на современном этапе в Российской Федерации и Украине, дают основания для выводов о смешанной корпоративной модели [4, с. 66–69]. Подобный синтез наблюдается и в национальных системах бухгалтерского учета и отчетности.

С одной стороны, исторические особенности сближают учетную модель с континентальной: именно закон, как основной источник права, призван регламентировать ведение учета; на базе закона разрабатываются стандарты учета с детальным описанием учетных правил и процедур; в пределах страны используется единый План счетов бухгалтерского учета. Также нельзя игнорировать и тот факт, что существенное влияние на развитие континентальной системы имеет налоговая концепция ведения учета. В ее пределах приоритетной группой пользователей финан-

совой отчетности выступает государство, из чего следует аксиоматическое равенство показателей бухгалтерского учета и базы налогообложения, что разрешает говорить о единой целостной системе учета и отчетности. Она успешно реализуется в таких странах, как Бельгия, Италия, Германия, Финляндия, Франция, Швеция. Однако как российская, так и украинская бухгалтерская практика от такой целостности далека.

С другой стороны, изменение учетной парадигмы, сопровождающееся провозглашением ориентации на международные стандарты, фактически означает сближение с системой англосаксонского прецедентного права. Последняя, в отличие от континентальной, формировалась под влиянием концепции собственности, ориентированной на владельцев бизнеса. Причем из-за расхождения в целях, а, следовательно, и интересах владельцев и государства этой системе традиционно присуща слабая взаимосвязь и независимость между системами учета и налогообложения.

Логическим следствием радикальных реформ стал конфликт формы и сущности, сопровождающийся попытками соединить фискальные и собственно бухгалтерские показатели в рамках целостной системы. В сложившихся условиях отличия между обозначенными показателями мы склонны считать неизбежным, поскольку они подчинены разным целям. Более того, бухгалтерский учет базируется на рациональных суждениях, исходя из анализа экономического содержания хозяйственных операций, а налоговые расчеты — на формализованных правилах. Поэтому второй ключевой предпосылкой отчетного раскрытия собственного капитала предприятия выступает формирование ряда абсолютных (денежных) и относительных показателей с одновременным обобщением данных о фискальных показателях и признающихся налоговых разницах.

Открытость, присущая современным экономическим системам, предопределяет свободный доступ пользователей к информации публичной отчетности. Хотя следует заметить, что информационные нужды пользователей могут существенно отличаться. Это предопределяет важную концептуальную проблему целесообразного и допустимого уровня унификации отчетности. Например, международные стандарты не устанавливают конкретного формата представления отчетных данных, а национальные, как правило, жестко регламентируют и состав форм отчетности, и множество отчетных показателей. В таких условиях объективно обеспечивается сопоставимость данных, тем не менее частично нивелируется значение критерия их существенности, превалирующего в международной практике. Наряду с этим, если говорить об отчетности общего назначения (в терминологии учетных стандартов — финансовую отчетность), то ни одна из групп пользователей не должна иметь приоритета относительно содержания информации, приведенной в отчетности. Вследствие чего возникает необходимость формирования отчетности специального

назначения, призванной обеспечивать информационные потребности наибольших групп пользователей.

Модифицировав концептуальную схему раскрытия Э.С. Хендриксена и М.Ф. Ван Бреда [5, с. 533] и учитывая особенности нынешнего этапа развития учетных систем, можно обосновать формирование трехуровневой системы раскрытия информации (рис. 1).

Первый уровень схемы представлен общей финансовой отчетностью. Причем обособление пояснений продиктовано их назначением, заключающимся в детализации информации базисных отчетных форм. Подтверждением правомерности наших выводов служит авторитетное мнение FASB, согласно которому включение статей к итогам финансовых отчетов соответствует сфере признания и оценки, тогда как раскрытие информации путем детализации не считается признанием. Аналогичную роль в Украине имеют примечания к финансовой отчетности, которые входят в состав обязательных отчетных форм, но, тем не менее, не охватывают всего спектра существенной информации, подлежащей раскрытию согласно с национальными стандартами. Второй уровень формируется отчетностью специального назначения (в частности налоговой, статистической, фондовой и т. п.), а вот на третьем уровне представленная другая информация финансового и нефинансового характера, которая может быть полезной при принятии управленческих решений. Именно такая система раскрытия отвечает концептуальной основе международных стандартов, поскольку любые дополнительные требования пользователей к отчетной информации не должны влиять на бухгалтерские отчеты общего назначения.

Не менее важной концептуальной предпосылкой отчетного раскрытия информации о собственном капитале выступает концепция капитала, исходя из которой, обобщаются бухгалтерские данные. Общеизвестно, что повышение эффективности собственного капитала (как управленческая цель) не в последнюю очередь обеспечивается его наращиванием или, по крайней мере, сохранением. Инструменты практической реализации этой цели определяются избранной концепцией капитала (финансового или физического (синоним производственного потенциала)), заложенной в основание отчетного раскрытия [3, с. 32–33]. Российские и украинские учетные нормы ограничивают свободу выбора субъектов хозяйствования, обязывая их раскрывать информацию об изменениях собственного капитала в бухгалтерской отчетности согласно концепции финансового капитала (равенство капитала стоимости активом за вычетом обязательств). Учитывая качественные и количественные отличия финансового и физического капитала, использование альтернативной концепции способно обеспечить пользователей информацией о способности предприятия осуществлять эффективный денежный оборот, механизме получения доходов и т. п. По нашему мнению, нормативно закрепленное право выбора в данном случае способно обеспечить соответствие используемой концепции капитала требова-



Рис. 1. Уровни отчетного раскрытия информации

ниями социально-экономической среды на определенном этапе развития.

Главные предпосылки, определяющие объем отчетной информации о собственном капитале, предлагаем обосновать, исходя из критериев ее существенности, полноты и прогностического потенциала. Первый критерий является основой для признания статей в финансовой отчетности. С учетом ориентации бухгалтерского учета на удовлетворение информационных потребностей широкого круга пользователей градация качественных характеристик отчетной информации должна замыкаться на полезности для принятия управленческих решений, что и определяет полноту такой информации. Прогностический потенциал информации, подлежащей раскрытию, предусматривает возможность ее использования с целью прогнозирования будущих событий.

Признание статей капитала в отчетности, на первый взгляд, не вызывает практических проблем, поскольку осуществляется по остаточному принципу. Однако если учесть, что изменения капитала в значительной степени сопряжены с операциями с инструментами капитала, организация окажется перед дилеммой в связи с отсутствием апробированных алгоритмов применения профессиональных бухгалтерских суждений. В российской и украинской системе учета и отчетности указанный вопрос не урегулирован надлежащим образом, потому обратимся к МСБУ 32 «Финансовые инструменты: раскрытие

и представление». Стандарт рекомендует признавать финансовые инструменты, первоначально классифицированные как инструменты капитала, исходя из сущности операции, и запрещает их переклассификацию в дальнейшем (исключение составляют случаи, когда предприятие изменяет характеристики прежде размещенных инструментов). Таким образом, первоначально признанные инструменты капитала раскрываются в отчетности в составе тех элементов, к которым они были зачислены при постановке на учет. Изменения справедливой стоимости таких инструментов в бухгалтерском учете и отчетности не признаются. Ситуация гораздо сложнее для акционерных обществ, эмитировавших акции разного типа. Ведь МСБУ 1 и МСБУ 32 требуют проведения глубокого анализа, по результатам которого устанавливается соответствие инструмента стандартным критериям. Если все условия соблюдены, то размещенные акции классифицируются как инструменты капитала эмитента, в противном случае — как финансовые обязательства, а потому не должны раскрываться в составе собственного капитала. Надо заметить, что в России и в Украине сегодня применить подобный алгоритм практически невозможно, учитывая обязательную регистрацию уставного капитала, балансовая оценка которого должна равняться сумме, зарегистрированной государственными органами и указанной в уставных документах. Если привилегированные акции с фиксированными дивидендами (они МСБУ

32 определены как неконтролируемые эмитентом) изъять из состава собственного капитала и перевести в разряд обязательств, балансовая величина уставного капитала не будет отвечать нормативным требованиям, что создаст прецедент для применения санкций со стороны контролирующих инстанций.

Довольно неоднозначен также порядок признания производных финансовых инструментов на базе собственных акций. Если международные стандарты требуют признания корпоративных деривативов в качестве одного из элементов отчетности (финансового актива, финансового обязательства или же инструмента собственного капитала), то местные учетные традиции тяготеют к их внебалансовому учету, а следовательно, непризнанию элементом отчетности. Практикуется подача подобной информации лишь в пояснениях к отчетности, не смотря на то, что МСФО 7 «Финансовые инструменты: раскрытие» четко определено требование ее представления непосредственно в финансовых отчетах с целью раскрытия влияния производных инструментов на финансово-имущественное положение организации и результаты ее деятельности.

Очевидно, что правила диграфической бухгалтерии не замыкают систему отчетных показателей на собственном капитале. Она также охватывает другие балансовые объекты: активы или обязательства, изменения которых корреспондируют с изменениями собственного капитала. Из чего следует, что информация о собственном капитале должна раскрываться не только в бухгалтерском балансе и более детально — в отчете о собственном капитале, но и в других формах отчетности. При этом особенностью отчетных номенклатур в России и Украине выступает их директивность. Объективная реальность доказывает, что такой подход не оправдывает себя на микро- и макроэкономическом уровнях. Подчеркнем, что это касается не стандартизации в целом, а стандартизации детализированных показателей. Во-первых, тотальная стандартизация элементарных итоговых номенклатур невозможна априори, о чем свидетельствует постоянное внесение изменений в утвержденные формы отчетности. Даже категории, заложенные в основу международных стандартов, не всегда являются статическими, поэтому их разработчики оправданно ограничились минимальными требованиями к раскрытию, сформированными на основе группового подхода. Мы считаем, что такой принцип целесообразно заложить в основу национальной модели раскрытия. От-

носительная статичность групп (подклассов) собственного капитала потенциально не ограничивает спектр элементов собственного капитала, раскрывающихся в отчетности. Подобный подход имеет место в международных и базовых учетных стандартах (принципах) США (US GAAP), Великобритании (UK GAAP), Германии (DeRS), Франции (NCA).

В контексте практической реализации такого подхода нам близка позиция проф. А.Н. Хорина [6, с. 58]. То есть на первом этапе определяются минимальные требования к собственному капиталу организации, вытекающие с юридических норм. Причем в качестве базисной конструкции имеет смысл использовать наиболее сложную структуру, характерную для акционерного капитала: уставный (паевой) капитал (зависимо от типа предприятия), дополнительный и резервный капиталы, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток). Перечисленные элементы должны соответствовать балансовым статьям собственного капитала. Второй этап характеризуется обязательным дополнительным раскрытием существенной информации, предусмотренной нормативными или уставными требованиями и обеспечивающей необходимую аналитику (например, простые и привилегированные акции, легитимный и уставный резервы и т.п.). Предлагаемая детализация достигается за счет добавления вписываемых строк (при наличии соответствующих показателей). На третьем этапе организация обеспечивает инициативное дополнительное раскрытие информации о собственном капитале по решению администрации.

В заключение следует отметить, что принятый и используемый на практике формат отчетного раскрытия информации о собственном капитале не совершенен. Как следствие, первоочередной задачей в настоящее время является научное обоснование и внедрение в хозяйственную практику адекватной концепции раскрытия капитала в отчетности с целью повышения качества информационного обеспечения заинтересованных пользователей (собственников, потенциальных инвесторов, кредиторов и т.п.). Решение поставленной задачи предусматривает, в частности, завершение становления национальной модели корпоративного управления и, соответственно, многоуровневой системы учета и отчетности; релевантный выбор и системное применение базисной концепции капитала; оптимальное соотношение необходимого и допустимого объема и уровня унификации раскрытия информации о капитале в отчетности.

Литература:

1. Козаченко Г.В. Корпоративное управление: учебник для вузов/Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова. — К.: Либра, 2004. — 368 с. (укр.).
2. Орехов С.А. Теория корпоративного управления: учебно-методический комплекс/С.А. Орехов, В.А. Селезнев. — М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. — 216 с.
3. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник/В.Ф. Палий. — 3-е изд., доп. и испр. — М.: ИНФРА — М, 2007. — 512 с.

4. Тепман Л. Н. Корпоративное управление: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и управления/Л. Н. Тепман. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 239 с.
5. Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета: пер. с англ./Под ред. проф. Я. В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 576 с.
6. Хорин А. Н. Финансовая отчетность организации: раскрытие основных элементов форм отчетности/А. Н. Хорин // Бухгалтерский учет. — 2001. — № 8. — С. 57–62.

Качественное образование — будущее нации

Колбасина Лидия Витальевна, магистрант
Челябинский государственный педагогический университет

Эпоха «образования на всю жизнь» канула в прошлое. Чтобы быть в деле, нужно быть мобильным, готовым к качественному изменению, как самого себя, так и окружающей действительности. И во всем этом нужно научить жить новое поколение, ибо во все времена именно на него возлагались надежды — сделать страну преуспевающей. Для государства успех — рост качества жизни его граждан, для человека успех — в реализации его личных возможностей, признании их гражданами государства. Объединяет эти ресурсы — образование. Р. Киплинг писал: «Образование — важнейшее из земных благ, если оно наивысшего качества. В противном случае оно совершенно бесполезно». Качественное образование — это, прежде всего, — эффективное управление. В условиях модернизации образования каждому руководителю средней школы для того, чтобы «НЕ ОТСТАТЬ ОТ ЖИЗНИ» следует иметь представления о современных концепциях управления и уметь применять их на практике [2. с. 26]. По мнению великого немецкого философа И. Канта, лишь два человеческих изобретения можно считать самыми трудными: искусство управлять и искусство воспитывать. Оба этих искусства должны быть гармонично соединены в работе школы. Деятельность по управлению школой кардинально отличается от работы других руководителей учреждений.

Цель: обеспечение образовательных учреждений современными управленческими кадрами, способными осознавать современные проблемы и перспективы реформирования системы образования, успешно решать профессиональные проблемы в интересах учреждения образования и своих воспитанников с учетом текущих и перспективных потребностей государства.

Объект исследования: управление образовательным процессом.

Предмет исследования: педагогические условия эффективного управления образовательным процессом на основе стандартов системы менеджмента качества.

Проблема: Если будет сформирована эффективная модель управления, то будут: достигнуто качественное образование;

— обеспечены условия для развития индивидуальности учащегося и педагога;

— сформирована общая и коммуникативная культура образовательного процесса.

Гипотеза: управление качеством образования учащихся современной школы будет эффективным, если: уточнена сущность и определены показатели качества образования учащихся как объекта управления; установлены и учтены факторы, влияющие на повышение эффективности управления качеством образования учащихся и позитивные изменения результатов образовательного процесса; реализован системный подход к управлению качеством образования учащихся.

В соответствии с целью и гипотезой были определены следующие задачи:

Задачи:

1. Сформировать эффективную модель управления.
2. Повысить конкурентоспособности образования, развитие человеческого капитала путем обеспечения доступности качественного образования для устойчивого роста экономики.
3. Воспитать в школах интеллектуального, физически и духовно развитого гражданина Республики Казахстан, удовлетворить его потребности в получении образования.
4. Совершенствовать образовательный менеджмент, в том числе внедрение принципов корпоративного управления.
5. Совершенствовать систему мониторинга развития образования.
6. Создать условия для внедрения и проектирования информационной среды в учебно-воспитательный процесс.
7. Освоить новые управленческие технологии, обеспечивающие реализацию задач современного образования;
8. Создать школьный управляющий совет, реформировать органы ученического самоуправления.

Актуальность: жесткая конкуренция на рынке труда требует мобильности и динамичности системы менеджмента образования. Развивающемуся обществу нужны образованные, нравственные, предприимчивые люди, которые могут самостоятельно принимать ответственные решения в ситуации выбора, прогнозируя их возможные

последствия, способные к сотрудничеству, отличающиеся мобильностью, обладающие развитым чувством ответственности.

Новизна: разработка методик в совершенствовании: образовательного менеджмента, внедрение принципов корпоративного управления и системы мониторинга развития в рамках государственной программы развития образования РК на 2011–2020 годы.

Эффективность данного проекта является обоснование, выбор и реализация мер, позволяющих получить высокие результаты при минимальных затратах времени и усилий со стороны всех участников образовательного процесса.

Практическая значимость: состоит в том, что полученные результаты могут быть использованы администрацией и педагогами учреждений образования для организации эффективного управления образовательным процессом на основе системы менеджмента.

Менеджмент — от англ. management — управление, руководство.

Менеджмент — это управление, предполагающее создание условий для сотрудничества руководителя и подчиненных в эффективном достижении целей совместной деятельности.

Педагогический менеджмент (менеджмент в образовании) — комплекс принципов, методов, организационных форм и технологических приемов управления образовательным процессом, направленный на повышение его эффективности

Менеджер учебно-познавательного процесса — учитель, выступающий в качестве субъекта системы управления учебно-познавательной деятельностью учеников.

Менеджер учебно-воспитательного процесса — руководитель учебного учреждения (директор, зам. директора), выступающий в качестве субъекта управления учебно-воспитательной деятельностью педагогических работников [5. с. 111].

В современных педагогических словарях под **качеством образования** понимается определенный уровень

знаний и умений, умственного, нравственного и физического развития, которого достигают обучаемые на определенном этапе в соответствии с планируемыми целями; степень удовлетворения ожиданий различных участников процесса образования от предоставляемых образовательным учреждением образовательных услуг. Качество образования, прежде всего, измеряется его соответствием образовательному стандарту, зависит от уровня престижности образования в общественном сознании и системе государственных приоритетов, финансирования и материально-технической оснащенности учреждений образования, современной технологии управления ими. Мы не должны, путать понятия управление и менеджмент.

Система менеджмента.

Представляет собой множество взаимосвязанных элементов, составляющих единое целое, реализующих процесс управления для достижения поставленных целей управления.

Основные элементы системы менеджмента

- сущность и характеристика основных системообразующих элементов менеджмента в образовании;
- цели менеджмента;
- основные задачи, стоящие перед менеджером образовательного процесса;
- миссия и философия образовательного учреждения;
- закономерности и принципы управления;
- персонал управления;
- информация управления;
- техника и технология управления;
- функции управления;
- структура управления;
- методы управления;
- организация труда в управлении;
- результаты управления (эффективность и качество управления);
- развитие менеджмента.

Сущность современного менеджмента в образовании раскрыта американским ученым П. Друкером: «это специфический вид управленческой деятельности, ориенти-

Таблица 1. Сравнительный анализ

Управление	Менеджмент
Целенаправленное воздействие на систему или процесс	Процесс постановки и достижения целей посредством мобилизации труда людей, их интеллекта, мотивов поведения, материально-технических ресурсов
Воздействие управляющей системы на управляемую с целью упорядочения и перевода в качественно новое состояние	Управление с помощью эффективной организации работы членов учреждения (организации)
Деятельность, направленная на обеспечение функционирования и развития образовательного учреждения	Специальный вид управленческой деятельности, ориентированной на человека, его развитие, успех, создание условий достижения успеха всеми членами коллектива
Деятельность строится на подчинении руководству.	Создание условий для комфортного сотрудничества, совместной, творческой деятельности коллектива
	Деятельность менеджера строится на уважении и доверии.

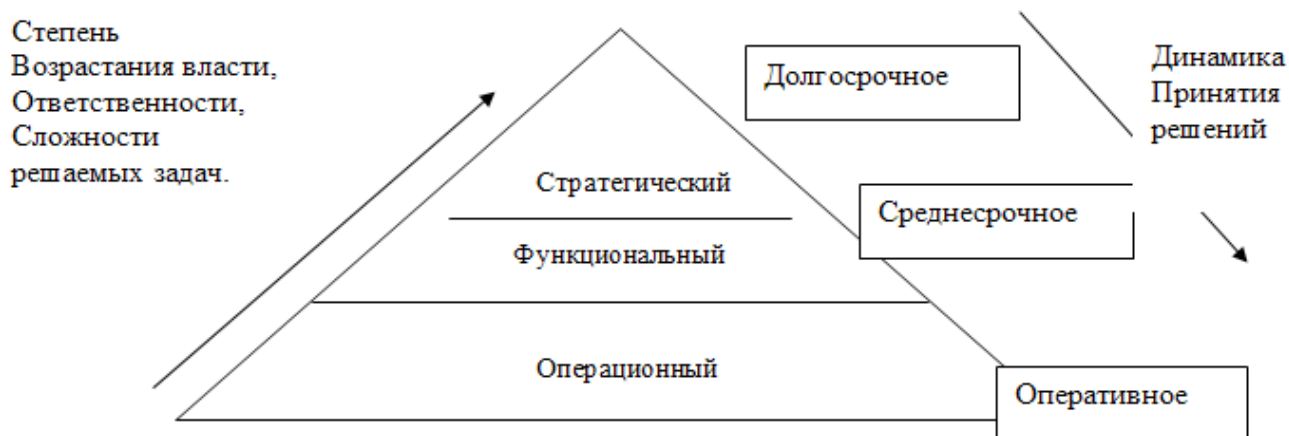


Рис. 1

рованной на человека, имеющий целью сделать людей способными к совместному действию, придать их усилиям эффективность и сгладить присущие им слабости, ибо человеческая способность вносить вклад в общество столь же зависит от эффективности управления, как и от собственных усилий и отдачи людей» [7. с. 15].

Задачи менеджмента:

- 1) сплачивать людей вокруг общей цели, создание коллектива единомышленников;
- 2) Развивать в каждом потребности и возможности их удовлетворения;
- 3) Способствовать развитию людей;
- 4) Выстраивать деятельность на основе коммуникации на индивидуальной ответственности;
- 5) Разрабатывать комплексные способы и средства оценки эффективности функционирования организации.

Под корпоративным управлением понимают обеспечение поставленной цели при условии реализации следующих функций: организационной, плановой, учетной, анализа, контрольной, стимулирования. [12. с. 51] Основная задача в этой области — сформировать понимание важности надлежащего корпоративного управления. Другая цель — способствовать экономическому развитию и образованию гражданского общества в Казахстане путем более конструктивного взаимодействия между основными группами участников образовательного процесса: корпоративного управления и менеджмента.

Уровни управления (вид управленческой деятельности) определяются сложностью решаемых задач. Чем сложнее задача, тем более высокий уровень управления требуется для ее решения. При этом следует понимать, что более простых задач, требующих немедленного (оперативного) решения, возникает значительно большее количество, а значит, и уровень управления для них нужен другой — более низкий, где принимаются решения оперативно. На рисунке отображены три уровня управления, которые соотношены с такими факторами, как степень возрастания власти, ответственности, сложности решаемых задач,

а также динамика принятия решений по реализации задач.

Операционный уровень управления. Этот уровень управления часто называют оперативным из-за необходимости быстрого реагирования на изменение ситуации. На этом уровне достаточно велики как объем выполняемых операций, так и динамика принятия управленческих решений.

Функциональный уровень управления. На этом уровне большое значение приобретает такая функция управления, как анализ. Объем решаемых задач уменьшается, но возрастает их сложность.

Стратегический уровень обеспечивает выработку управленческих решений, направленных на достижение долгосрочных стратегических целей организации. Поскольку результаты принимаемых решений проявляются спустя длительное время, особое значение на этом уровне имеет такая функция управления, как стратегическое планирование. Стратегическое планирование реализации целевых установок предусматривает развитие управления школы:

- Модернизация управления качеством образования.
- Создание системы государственно-общественного управления школой.
- Управление воспитательной системой школы.

Запланированные направления позволят достичь следующих результатов:

- Оптимизировать структуру управления школы на основе открытости образовательной системы.
- Реализовать программно-целевой подход в управлении.
- Внедрить информационно-коммуникационные технологии в процессы управления.
- Повысить роль общественного соуправления развитием школы: создать школьный управляющий совет и реформировать органы ученического самоуправления.
- Обеспечить положительную динамику качественных показателей успеваемости: повысить показатель качества успеваемости по школе

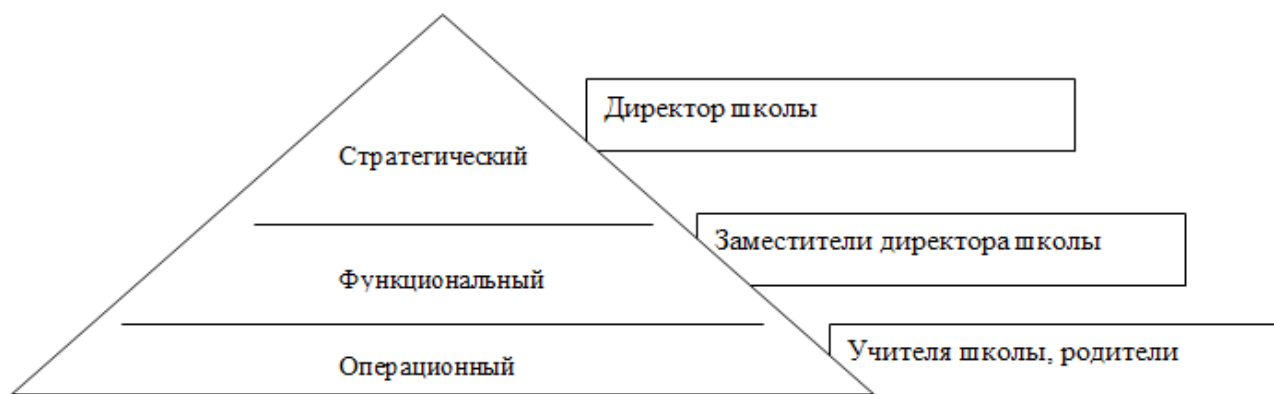


Рис. 2

Классификация управленческих действий коллектива школы в соответствии с уровнями управления [1. с. 104].

Директор является лидером в реализации настоящей политики качества и должен обеспечивать своих сотрудников поддержкой и соответствующими ресурсами, брать на себя обязательства и нести ответственность за создание условий, необходимых для достижения цели. [11. с. 98] Директор обеспечивает понимание, проведение и внедрение настоящей политики на всех уровнях управления. Заместители директора должны добиваться единства целей и направлений развития системы управления. Они должны создавать внутреннюю среду корпоративного менеджмента, который позволяет всем участникам образования быть в полной мере вовлеченными в процесс достижения стратегических целей. Что позволяет с максимально повысить качество образования.

Операционный уровень — это уровень оперативного управления, обеспечивающий реализацию различных направлений взаимодействия школы и семьи. Здесь в систему управления включены педагоги, классные руководители, психологи, социальные педагоги и др. На данном уровне целесообразно создание новых организационных структур в виде ассоциаций педагогов: научных лабораторий педагогов, школы педагога-исследователя, научно-методического центра координации взаимодействия с семьей. Целью управленческой деятельности на каждом уровне управления является создание условий теми, кто управляет, для успешной деятельности тех, кем управляют. Инструментами достижения стратегических целей являются комплексная программа развития школы и целевая программа менеджмента качества.

Основная задача управления образованием заключается в объединении ресурсов школ для решения проблемы качества образования, предоставления учащимся, родителям больших возможностей в выборе форм получения образования; обновлении содержания, форм и методов организации учебно-воспитательного процесса. В этих условиях актуальным становится развитие способов управления образовательной системы. Учреждения образования — не закрытое учреждение, на образова-

тельные результаты влияем не только мы учителя, но и, прежде всего родители [9. с. 186]. Именно им принадлежит ведущая роль в социальной мотивации учащихся на необходимость получения качественного образования. Поэтому к управлению образованием необходимо привлекать общественность — не только работников школ, но учащихся их родителей и людей из внешнего окружения. Для этого необходимо создать в школе Школьный Управляющий Совет. Компетенции Управляющего совета отражают усиление демократизации в управлении школой. Его миссия — сбалансировать государственные и общественные интересы в организации образовательного процесса, достижении учащихся соответствующего уровня образования. Решения Управляющего совета обязательны для всех участников образовательного процесса. В совместной работе реализуются партнерские отношения, связанные с привлечением дополнительных средств на развитие школы. Образовательные связанные с совершенствованием здоровьесберегающей образовательной среды — получение учащимися образования должно происходить без ущерба для их здоровья. Воспитание должно строиться на формировании культуры здоровья, под которой понимается не только грамотность в вопросах здоровья, достигаемая в результате обучения, но и практическое воплощение потребности вести здоровый образ жизни, заботиться о сохранении своего здоровья и бережно относиться к здоровью других людей. Консультационно-информационные, направленные на расширение социального партнёрства за счет средств ИКТ [13. с. 75].

Современное состояние информатизации среднего образования можно охарактеризовать как переход от этапа ликвидации компьютерной безграмотности к этапу интенсивного использования информационных технологий в учебном процессе и управлении школой. Процесс управления школой можно представить как целенаправленную деятельность управляющей и управляемой подсистем по регулированию педагогического процесса в целях перевода его на более высокий уровень. По форме это процесс анализа информации. Проблема получения ка-

чественной, объективной информации в области педагогической деятельности приобрела чрезвычайно большое значение. В ней испытывают необходимость и учитель для самооценки профессиональной деятельности и оценки достижений ученика с целью корректировки педагогических воздействий и диагностики его возможностей. Мониторинга за развитием учащихся, сравнения результатов образовательной деятельности с учебными и воспитательными возможностями школьника, и руководитель, и его заместители для определения стратегии развития, оценки качества работы педагогов и корректировки многообразных управленческих решений. В этих условиях именно внедрение новых информационных технологий обуславливает получение необходимой управленческой информации, которая имеет не усредненный, а индивидуально-личностный характер, позволяет увидеть продвижение каждого ребенка в процессе обучения. С внедрением новых информационных технологий связано более широкое понимание управления обучением, осознаваемого не только как управление школой, но и управление процессом обучения каждого учащегося. Особенность нашего времени — это потребность в предприимчивых, деловых, компетентных специалистах в той или иной сфере общественной, социальной, экономической и производственной деятельности. Необходимо быть грамотным, чтобы нормально «функционировать в сложном и требовательном обществе». А быть грамотным в быстро меняющемся мире означает быть просто лучше образованным. Чем выше уровень образованности, тем выше профессиональная и социальная мобильность. Готовить учеников к испытаниям в мире, изобилующем открытиями научно-технического прогресса — главная задача педагога. Очень важно, чтобы ученики не испытывали страха перед жизнью, смотрели на нее открытыми глазами. Поэтому на уроках необходимо предлагать ученикам различные виды самостоятельной деятельности, требующие мобилизации знаний, умений, способности принимать решения, брать на себя ответственность, воспитывающие волю к победе и преодолению трудностей.

Мудрость жителей пустынь гласит: «Можно привести верблюда на водопой, но нельзя заставить его напиться». Современная педагогическая теория рассматривает процесс обучения как активное вовлечение учащихся в конструирование своих собственных знаний («Authentic learning», конструктивистская дидактика). Обучение понимается как динамичный процесс, во время которого учащийся включаясь в разнообразные виды деятельности, используя доступные источники познания, формирует собственное мировоззрение (понятия, способности, техники и т.д.) а не просто усваивает готовые «знания», факты из различных областей, подчас не связанных между собой. Активная самостоятельная работа учащихся должна стать приоритетной в учебно-воспитательном процессе. Учащиеся и педагоги должны активно экспериментировать, открывать и создавать. Характерной чертой такого подхода, в центре которого стоит

учащийся, является гибкость и адаптивность обучающей системы. Контроль качества знаний — ключевая позиция, которая имеет принципиальное значение для достижения качества образования [3. с. 105]. Компьютерные и сетевые технологии предоставляют широкие возможности для осуществления автоматизированной проверки знаний. Наиболее эргономичной формой является тестирование в сетевом режиме. Может осуществляться текущий, промежуточный и итоговый контроль. Результаты могут быть использованы для стандартной и рейтинговой оценки освоения дисциплины. В процессе такой работы ученики привыкают к востребованности своих знаний, убеждаются в значимости образования. Способность размышлять, анализировать, строить планы, создавать проекты — очень важные умения, которые в дальнейшем смогут помочь самостоятельно принимать решения и действовать в сложных условиях современной жизни. Система контроля за реализацией программы основана на мониторинге качества образования школы, количественные показатели которого позволяют отследить ожидаемые результаты. Оценка качества образования — определение с помощью диагностических и оценочных процедур степени соответствия ресурсного обеспечения, образовательного процесса, образовательных результатов нормативным требованиям, социальным и личностным ожиданиям [4. с. 18]. Внутришкольная система оценки качества образования — целостная система диагностических и оценочных процедур, реализуемых различными субъектами государственно-общественного управления школой, которым делегированы отдельные полномочия по оценке качества образования, а также совокупность организационных структур и нормативных правовых материалов, обеспечивающих управление качеством образования, принятие эффективных управленческих решений [6. с. 35]. Экспертиза — всестороннее изучение состояния образовательного процесса, условий и результатов образовательной деятельности. Качество управления образовательной системой основывается на объективных знаниях. Сегодня школы стремятся обеспечить нормальное функционирование образовательного процесса, качественное достижение результатов образования, соответствующих государственному стандарту, и необходимый для этого уровень мотивации, здоровья и развития обучающихся. Образовательные учреждения стараются перейти из режима функционирования в режим развития, целенаправленно занимаясь инновационной работой. Динамизм общеобразовательной системы требует введения совершенной в технологическом отношении и содержательной в своей основе системы мониторинга. Мониторинг учебного процесса. Важным фактором в управлении образовательным процессом в школе остается контроль, призванный выполнять роль обратной связи между подсистемами внутришкольного управления. Многие формы, методы традиционно осуществляемого контроля в современных условиях малоэффективны. Традиционные статистические данные системы образо-

вания не дают целостного представления. Практика работы показывает, что количественные показатели не отражают существа развития самой системы образования, которая должна характеризоваться, прежде всего, гибкими, гармоничными множествами качественных показателей. Наряду с различными формами, методами, видами внутришкольного контроля в учреждении должна работать школьная модель мониторинга. Для того чтобы создать целостную систему мониторинга учебно-воспитательного процесса, позволяющую не только оценить работу ученика и учителя, но и целенаправленно планировать деятельность коллектива в школе создано положение о мониторинге, где определены цели, задачи, объекты мониторинга, направления, этапы, методы сбора и обработки информации.

Одним из ключевых моментов, обеспечивающих эффективное управление системой образования, ее развитие, является оценка качества образования, основанная на достоверных и сопоставленных данных. В Казахстане с 2004 года с целью оценки качества знаний выпускников средних школ используется независимый внешний контроль в форме единого национального тестирования (ЕНТ). ЕНТ как процедура внешней оценки предоставляет широкие возможности для повышения эффективности процесса управления качеством образования. Анализ и интерпретация результатов ЕНТ может способствовать успешному решению многих проблем повышения качества обучения, принятию превентивных мер в совершенствовании учебной деятельности каждой школы. Результаты ЕНТ 2004 год — 2 место по району; 2005 год — 1 место; 2009—1 место; 2011—1 место. Сравнительный анализ результатов обучения свидетельствует о том, что уровень знаний учащихся школы имеет положительную динамику по предметам образовательных областей В школе

созданы методическая копилка, методические рекомендации управления качеством образования, управление познавательной деятельностью учащихся, управление самостоятельностью учащихся на уроке, управление образовательным процессом при помощи ИКТ.

Полученные результаты исследования могут служить теоретической базой для дальнейшей разработки проблемы совершенствования управления современным общеобразовательным учреждением по результатам, а также для выявления и теоретического обоснования других показателей его эффективности.

Определенность перспектив продолжения работы над проектом, обоснованность необходимых для этого условий:

1. Повышение качества образования за счет совершенствования эффективности образовательного менеджмента;
2. Включение в проект всех участников образовательного процесса;
3. Расширение возможностей проекта за счет использования корпоративного управления;
4. Разработка более совершенной системы мониторинга.

Практическая значимость исследования состоит в том, что апробированная модель эффективного управления образовательным процессом на основе стандартов системы менеджмента качества. объективно способствует общественно-демократическому развитию школы, повышению управленческой компетентности руководителей, достижению максимальной эффективности развития учреждения образования не только за счет ее внутренних резервов, но и внешних взаимодействий, делает возможной совместную подготовку нормативных и законодательных актов в области среднего образования.

Литература:

1. Александрова М. В. Теория и практика моделирования продуктивного взаимодействия педагогов в развивающейся школе: Монография. — Великий Новгород, 2004. — 104 с.
2. Бенис У., Томас Р. Как становятся лидерами. Менеджмент нового поколения. — М.: Вильямс, 2006.
3. Болотов В. А., Ефремова Н. Ф. Системы оценки качества образования. — М.: Логос, 2007.
4. Бордовский Г. А., Нестеров А. А., Трапицын С. Ю. Управление качеством образовательного процесса: Монография. — СПб: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2001.
5. Булынский Н. Н. Менеджер профессионального образовательного учреждения/Н. Н. Булынский; Юж.-Урал. науч.-образоват. центр Рос. акад. образования, Челяб. гос. агроинженер. ун-т. — Челябинск: Челяб. гос. ун-т, 2004. — 111 с.
6. Внутришкольное управление: вопросы теории и практики/Под ред. Т. И. Шамовой. — М., 1991.
7. Гончаров М. А. Основы менеджмента в образовании. — М.: Кнорус, 2006.
8. ГОСТ Р ИСО 9000—2001. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.-М.: Госстандарт России, 2001.
9. Гурова В. Я. Управление развитием образовательной среды в социокультурном территориальном пространстве: автореф. дис.... канд. пед. наук: (13.00.01)/В. Я. Гурова. — М., 2003.
10. Джей Рос, Темплар Ричард Энциклопедия менеджера: Алгоритмы эффективной работы. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
11. Зверева В. И. Организационно-педагогическая деятельность руководителя школы. — М., 1997.
12. Иванова Е. А., Шишкина Л. В. Корпоративное управление. — Ростов-на-Дону: Издательство «Феникс», 2007.

13. Каркаускас С. М., Н. В. Курмышев, Г. Ю. Соколова Интернет технологии для работников образования. Ч. Основы работы с персональным компьютером: Метод. Рекомендации. Великий Новгород, 2004. — 75 с.

Совершенствование учета производственных затрат в строительных организациях

Колесник Наталья Фёдоровна, профессор, доктор экономических наук;

Лугаськова Ксения Александровна, студент

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

Для принятия оптимального финансового и управленческого решения, каждой строительной организации необходимо знать свои затраты и разбираться в информации о расходах, которые связаны с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг, и включающие в себя материальные затраты, амортизационные отчисления, расходы на оплату труда, проценты за краткосрочные кредиты для финансирования текущего оборота средств и другие. Анализируя расходы организации, можно ответить на некоторые вопросы, связанные с совершенствованием учета затрат: какова их эффективность; какого уровня достигли качественные показатели работы экономического субъекта; установлены ли правильно цены реализации; как контролируются расходы; чему равен ожидаемый размер прибыли и запланированной рентабельности производства.

В современных условиях с развитием технологий, усложнением организационных структур предприятий, совершенствованием организации предприятий конкуренция между организациями растет большими темпами. Для поддержания конкурентоспособности продукции остро встают вопросы связанные с правильным отношением затрат на себестоимость, а так же выбор экономически обоснованных коэффициентов распределения.

Снижению расходов способствует эффективная организация системы учета затрат и внутреннего контроля. Основными направлениями совершенствования учёта затрат являются:

- автоматизация учёта затрат;
- детализация статей затрат;
- оперативность учета затрат в системе автоматизированного учета;
- совершенствование процесса бюджетирования расходов.

Немаловажную роль в совершенствовании учета затрат играет калькулирование себестоимости продукции, это способ группировки затрат и определения себестоимости продукции по статьям расходов. В строительном производстве классификация затрат по калькулирующим статьям имеет следующий вид:

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы;
- 3) топливо на технологические нужды;
- 4) энергия;

- 5) основная заработная плата производственных рабочих;
- 6) дополнительная заработная плата;
- 7) отчисления на социальные нужды;
- 8) расходы на подготовку и освоение производства;
- 9) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 10) цеховые расходы;
- 11) общезаводские расходы;
- 12) потери от брака;
- 13) прочие производственные расходы;
- 14) коммерческие расходы.

Основная цель калькуляции — измерение и учет затрат, сравнение их с утвержденными показателями, анализ поведения затрат и принятие на его основе управленческих решений.

Так же необходимо важно выбрать систему управленческого учета, в соответствии с особенностями строительства. Предприятия, занимающиеся различными видами строительной деятельности, являются одними из самых рентабельных и конкурентоспособных среди других предприятий строительного комплекса. В зависимости от ситуации на рынке они могут без особых дополнительных затрат сосредоточить усилия на том или ином виде деятельности: осуществлении строительного-монтажных или ремонтно-строительных работ, производстве отдельных видов материалов и конструкций, торговле материалами собственного производства и покупными, выполнении отдельных видов механизированных работ, оказании автотранспортных услуг, сдаче в аренду основных фондов или заниматься всеми ими одновременно. Кроме того, ведение строительных работ с использованием собственных материалов позволяет экономить определенную часть финансовых ресурсов предприятия.

Важными вопросами в организации учета и контроля затрат в строительстве является определение объектов учета затрат, объектов калькулирования себестоимости, выделение центров ответственности, выбор способа распределения накладных расходов зависит от множества факторов; характеристика специфических статей затрат; выбор способов распределения накладных расходов и другие. Такими факторами являются характер строительной организации, особенности строительной продукции, категория используемых проектов, особенности

организации строительства, технологии и другие. В силу большого разнообразия этих факторов возникает необходимость выделения такой подотрасли строительства, как жилищное строительство и определение его технологических особенностей, влияющих на методику управленческого учета затрат. Характерным признаком является также особенности выделения центров ответственности (для жилищного строительства — объект строительства (блок-секция) или бригада (участок).

Создание и внедрение системы бюджетирования на предприятиях в сфере строительства позволяет повысить эффективность управления и прозрачность деятельности, ввести строгий учет и контроль расходования средств и оптимизировать затраты экономического субъекта. Формирование бюджета, планирование затрат и передача полномочий по их правлению менеджерам подразделений способствует значительному снижению издержек организаций. Бюджетирование помогает избавиться от неопределенностей, застраховать будущие риски, стабилизировать деятельность предприятий. Бюджетирование предусматривает составление бюджетных смет по различным направлениям деятельности и по организации в целом. Здесь затраты сравнивают с расходами, предусмотренными сметой (планом). Сметный метод широко используется для контроля по местам возникновения затрат и центрам ответственности, по которым трудно или невозможно установить конкретный результирующий показатель деятельности (отделы управления, подготовки производства, обслуживания и т. п.) [2].

Так же для совершенствования учёта затрат на предприятии необходима автоматизированная система учета, которая позволит отслеживать возникновение затрат по местам их возникновения в разрезе статей калькуляции. Учет должен быть оперативным, способным в краткосрочные сроки корректировать статьи затрат. Кроме того, следует внедрить систему бюджетирования и постоянно её совершенствовать. В частности, предприятиям рекомендуется организовать детальный, постатейный учет затрат по общепроизводственным и общехозяйственным расходам.

Необходимым условием совершенствования учета и контроля затрат является «встраивание» механизмов планирования и управления затратами в единую инфор-

мационную систему строительной организации, в которой централизованно накапливаются исходные данные для расчета себестоимости. Подсистема управления затратами должна быть информационно связана с подсистемами управления производством и бухгалтерского учета, в которых формируются требуемые для расчетов исходные данные (нормативные, плановые и фактические). Так образуется единый технологический конвейер: планирование производства — планирование затрат — учет фактического выпуска — учет фактических затрат — анализ затрат. Это кардинально повышает оперативность и достоверность расчетов. Такая система должна быть разработана на современных программных средствах, рассчитанных на длительную эксплуатацию в условиях обновления техники, увеличения числа рабочих мест и объемов обрабатываемой информации, появления новых средств анализа и представления данных [1].

Учет и контроль затрат организуют по отклонениям от норм с последующим выявлением причин изменений объемов произведенной продукции, загрузки производственных фондов, уровня затрат и виновников отклонений. Данный метод обеспечивает своевременное, обоснованное и эффективное принятие управленческих решений. Он удобен и эффективен в подразделениях основного производства, показателями деятельности которых являются объем строительной продукции, уровни затрат, дохода и прибыли. В процессе сопоставления затрат и результатов различных объектов учета выявляется эффективность производственно-хозяйственных процессов, связей, деятельности и отношений как строительной организации в целом, так и отдельных подразделений.

Таким образом, построение системы управления затратами должно основываться на принципе экономической эффективности и определения степени детализации затрат, то есть эффект от внедрения такого управленческого блока на предприятии должен значительно превышать затраты на его разработку и внедрение. Также необходимо отметить, что вся система должна быть единой, так как управление затратами эффективно только на основе комплексного и системного подхода к решению проблемы.

Литература:

1. Асаул А.Н., Старовойтов М.К., Фалтинский Р.А. Управление затратами в строительстве./Под ред. д. э. н., профессора А.Н. Асаула. — СПб: ИПЭВ, 2009. — 392 с. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://nedvigovka.ru/biblioteka/is5/4_3.htm
2. Колесник Н.Ф., Шведкова А.М. Совершенствование процесса бюджетирования на предприятии // Молодой ученый. — 2013. — № 11. — С. 357–359.

Бюджетирование как инструмент финансового планирования

Колмыкова Екатерина Сергеевна, студент

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

В условиях рыночной экономики как никогда раньше возрастает значение финансового планирования, которое является главной и неотъемлемой частью общей системы планирования деятельности предприятия [5]

Финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы показателей по обеспечению предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его финансовой деятельности в будущем периоде.

Финансовое планирование необходимо для обеспечения необходимыми финансовыми ресурсами деятельности компании для выбора вариантов эффективного вложения капитала, выявления внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли за счет экономного использования денежных средств. Оно способствует контролю финансового состояния, платежеспособности и кредитоспособности предприятия.

Особенностям финансового планирования и его отдельных аспектам в условиях российской экономики посвящены работы ученых П. В. Акинина, И. Т. Балабановой, И. А. Бланка, В. В. Бочарова, В. В. Ковалева, А. М., Г. Н. Куцури, О. Н. Лихачевой, Б. Т. Моргоева, Б. М., А. Д. Шеремета, К. В. Щиборца.

Вопросам управления финансами предприятий посвящены также труды зарубежных авторов: Брейли Р., Бригхэма Ю., Гапенски Л., Коласса Б. Коха Р., Майерса С., Поукока М, Холта Р., Хорна Ван Дж.

По мнению О. Н. Лихачевой *финансовое планирование* — это процесс анализа финансовой и инвестиционной политики, прогнозирование их результатов и воздействия на экономическое окружение предприятия; процесс принятия решений о допустимом уровне риска и выборе окончательных вариантов финансовых планов.

И. А. Ревинский., Л. С. Романова подразумевают под *финансовым планированием* процесс разработки мер по обеспечению организации необходимыми ресурсами, повышению эффективности ее деятельности в будущем.

Из выше сказанного можно сделать вывод о том, что целью финансового планирования является, обеспечение финансовыми ресурсами (по объему, направлениям использования, объектам и во времени) воспроизводственных процессов в соответствии с плановыми заданиями и конъюнктурой рынка.

К основным задачам финансового планирования можно отнести:

— определение объема финансовых ресурсов по каждому источнику поступлений и общего объема финансовых ресурсов субъектов власти и субъектов хозяйствования;

— определение объема и направлений использования финансовых ресурсов,

— установление приоритетов в расходовании средств;

— обеспечение сбалансированности материальных и финансовых ресурсов, экономного и эффективного использования финансовых ресурсов;

— создание условий для укрепления устойчивости организаций, а также бюджетов, формируемых органами государственной власти и местного самоуправления, бюджетов государственных внебюджетных фондов [2].

Следует отметить, что в рыночных отношениях основным требованием эффективного управления выступает планирование согласованной работы всех подразделений предприятия в целях организации эффективного поступления и использования его активов, обеспечивающее динамичное развитие бизнеса. Существенное возрастание роли внутрифирменного планирования в условиях рыночных отношений связано с тем, что потенциальные инвесторы решаются на финансирование предприятия, только тщательно взвесив все возможные риски, и останавливаются на предполагаемом варианте производства конкурентоспособности продукции на основе поиска, оценки и отбора всех возможных альтернатив оптимального использования ограниченного количества ресурсов.

Оперативное планирование работы предприятия и последующий контроль исполнения плановых заданий невозможны без формирования бюджета, как основного инструмента гибкого управления, обеспечивающего высшее руководство точной, полной и своевременной информацией и реализации мероприятий по достижению целей развития хозяйствующего субъекта.

Для современного предприятия *бюджетирование* — это процесс согласованного планирования деятельности организации и управления ею с помощью бюджетов и экономических показателей, позволяющих определить вклад каждого подразделения и каждого менеджера в достижение общих целей [4].

В настоящее время существует большое многообразие подходов к определению данного понятия. Так, по мнению В. П. Савчука, «бюджетирование» — это процесс планирования будущей деятельности предприятия, результаты которого оформляются системой бюджетов [3].

По мнению В. Н. Самочкина, «бюджетирование» — это система согласованного управления подразделениями предприятия в условиях динамично изменяющегося, диверсифицированного бизнеса.

Исходя из определений можно сделать вывод, что сущность бюджетирования состоит в разработке взаимосвязанных планов производственно — финансовой

деятельности и его подразделений исходя из текущих и стратегических целей функционирования, контроля за выполнением этих планов, в использовании корректирующих воздействий на отклонение параметров их исполнения.

В настоящее время, сложившаяся система финансового планирования в большинстве организаций имеет ряд серьёзных недостатков, и требует совершенствования, так как за все негативные последствия и просчеты планов ответственность несет сама организация ухудшением своего финансового состояния.

Можно выделить следующие недостатки современного финансового планирования:

а) отсутствие эффективного алгоритма выработки, принятия, реализации и контроля за ходом выполнения управленческих решений финансового характера, во взаимосвязке последних со стратегическими и оперативными планами предприятий;

б) несовершенство реально действующего механизма реализации этих решений (под которыми понимаем совокупность информационных, материальных, финансовых и прочих отношений, материализованных в соответствующие потоки, и структурных подразделений их организующих, для достижения целей предприятия).

в) слабое информационное обеспечение процесса управления, проявляющееся в ее ориентации, преимущественно на внешних пользователей. Отсутствие информации для целей оперативного финансового управления, существенно снижает потенциал всей системы управления предприятием [6].

В связи с этим, всё большую значимость на предприятии играет бюджетирование, которое направлено в том числе на решение проблем в финансовом планировании на предприятии.

Наиболее значимыми управленческими задачами, решаемыми с помощью бюджетирования, являются:

— эффективный контроль за расходованием финансовых и материальных ресурсов;

— планирование операций, обеспечивающих достижение целей организации;

— оценка выполнения плана центрами ответственности и их руководителей;

— координирование различных бизнесов (как видов хозяйственной деятельности) и структурных подразделений, согласование интересов отдельных работников и групп в целом по организации.

Если бюджетирование выполняется добросовестно и эффективно в период, предшествующий составлению

бюджетов, во время их составления и после этого, то это приносит многочисленные выгоды как организации, так и её сотрудникам. В частности сам процесс бюджетирования:

а) *Побуждает к планированию.* Начальная стадия составления бюджетов действительно побуждает сотрудников, подразделения и предприятия смотреть вперед и планировать, учитывать все обстоятельства, рассчитывая вероятные доходы, определяя вероятные расходы. Естественно, что такое предварительное планирование является преимуществом, потому что, оно заранее помогает определить жизнеспособность различных видов деятельности, их вероятные последствия, состояние денежных средств, возможные прибыли и убытки.

б) *Выполняет координирующую роль.* Составление вариантов различных бюджетов, а затем сведение их в единый основной бюджет может помочь скоординировать действия сотрудников и подразделений внутри предприятия.

в) *Выполняет организующую роль.* Во многих отношениях бюджетирование, можно сказать, выполняет организующую роль для работы отдельных сотрудников и подразделений и для предприятия в целом, устанавливая рамки, в пределах которых следует работать, определяя направления деятельности.

г) *Способствует инициативе.* Бюджетирование может побуждать людей работать старательнее и делать работу лучше. По сути бюджеты устанавливают требуемые стандарты и в результате превращаются в цели, которых нужно достичь, чтобы получить определенный доход, к тому же — к определенным датам.

д) *Представляет средство контроля.* Более поздние этапы, связанные с соблюдением бюджетов, дают возможность отдельным сотрудникам, подразделениям и предприятию осуществлять более строгий контроль за своей деятельностью (сравнивая плановые показатели и фактические результаты, определяя отклонения и необходимое для этого корректирующие действия) [1].

В заключение подчеркнем, что бюджетирование является сложным и трудоемким процессом, требующим соответствующей квалификации персонала, материально-технического обеспечения, а также решения многих организационных вопросов, с которыми организации периодически сталкиваются при постановке системы бюджетирования. Однако при условии эффективно работающей системы бюджетирования у организации появляется возможность прогнозировать собственные финансовые результаты на несколько отчетных периодов вперед.

Литература:

1. Логунова Д. В. Финансовое планирование и прогнозирование в странах с развитой рыночной экономикой // Управление экономическими системами. — 2013. — № 3. С. 10–16.
2. Подъяблонская Л. М. Финансы: учебник / Л. М. Подъяблонская — М.: Юнити, 2011. — 407 с.
3. Савчук В. П. Финансовое планирование и разработка бюджета предприятия: учеб. пособие / В. П. Савчук — М.: Инфра-М, 2008. — 432 с.

4. Соколова Я. В. Управленческий учет: учеб. пособие (Бакалавриат)/Я. В. Соколова. — М.: Магистр, 2011. — 428 с.
5. Храпова Е. В. Финансовое планирование с использованием блок — схем // Сибирский торгово-экономический журнал. — 2010. — № 10
6. Черных И. Н. Организация учета затрат по центрам ответственности: учебное пособие/И. Н. Черных, З. Ч. Хамидуллина. — М. КНОРУС, 2010—160 с.

Соотношение понятий «платежеспособность» и «ликвидность»

Колмыкова Екатерина Сергеевна, студент

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

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Для выявления соотношения понятий «платежеспособность» и «ликвидность» рассмотрим ряд определений, которые были даны отечественными авторами, занимающимся данной проблемой.

По мнению Шеремета А. Д., платежеспособность организации является сигнальным показателем, в котором проявляется ее финансовое состояние. Под платежеспособностью он подразумевает способность организации вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджеты и во внебюджетные фонды [5].

Л. В. Петрова отмечает, что платежеспособность — это способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Следовательно, платежеспособным является предприятие, у которого активы больше, чем внешние обязательства. Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам есть ликвидность. Предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы [4].

По мнению В. В. Ковалева платежеспособность — это готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств [3].

В свою очередь Бердникова Т. Б. считает, что *платежеспособность* — это способность предприятия своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами [2].

Изучением ликвидности баланса, также занимались как отечественные, так и зарубежные авторы. Рассмотрим ряд определений, характеризующих данное понятие.

Любушин Н. П. считает, что ликвидность — это способность организации быстро выполнять свои финан-

совые обязательства, а при необходимости и быстро реализовать свои средства.

Ковалева В. В. ликвидность — это свойства активов хозяйствующего субъекта, а именно мобильность, подвижность, заключающаяся в их способности быстро превращаться в деньги.

Таким образом, понятие ликвидности относится к активам предприятия, поскольку только они могут обращаться в наличные денежные средства, в то время как пассивы не имеют подобной характеристики. Ликвидность имеет определенный диапазон значений, согласно которому активы относятся к тому либо иному уровню этого показателя.

Платежеспособность связана как с активами, так и с пассивами, поскольку она определяется как соотношение между этими двумя статьями баланса. Если предприятие обладает большим запасом высоколиквидных активов, то оно в состоянии заплатить по своим обязательствам, что свидетельствует о высоком уровне платежеспособности предприятия. Проще говоря, платежеспособность напрямую зависит от того, какую степень ликвидности имеет тот или иной актив компании.

Основная задача оценки ликвидности баланса — установить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок трансформации которых в денежные средства (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для проведения аналитической работы активы и пассивы баланса систематизируют по следующим признакам:

- а) по степени убывания ликвидности (активы);
- б) по степени срочности оплаты обязательств.

Подобная группировка статей актива и пассива баланса представлена на рисунке 1. Для определения ликвидности баланса группы актива и пассива сравнивают между собой.

Условия абсолютной ликвидности следующие:

- $A1 \geq P1$;
- $A2 \geq P2$;
- $A3 \geq P3$;
- $A4 \geq P4$.

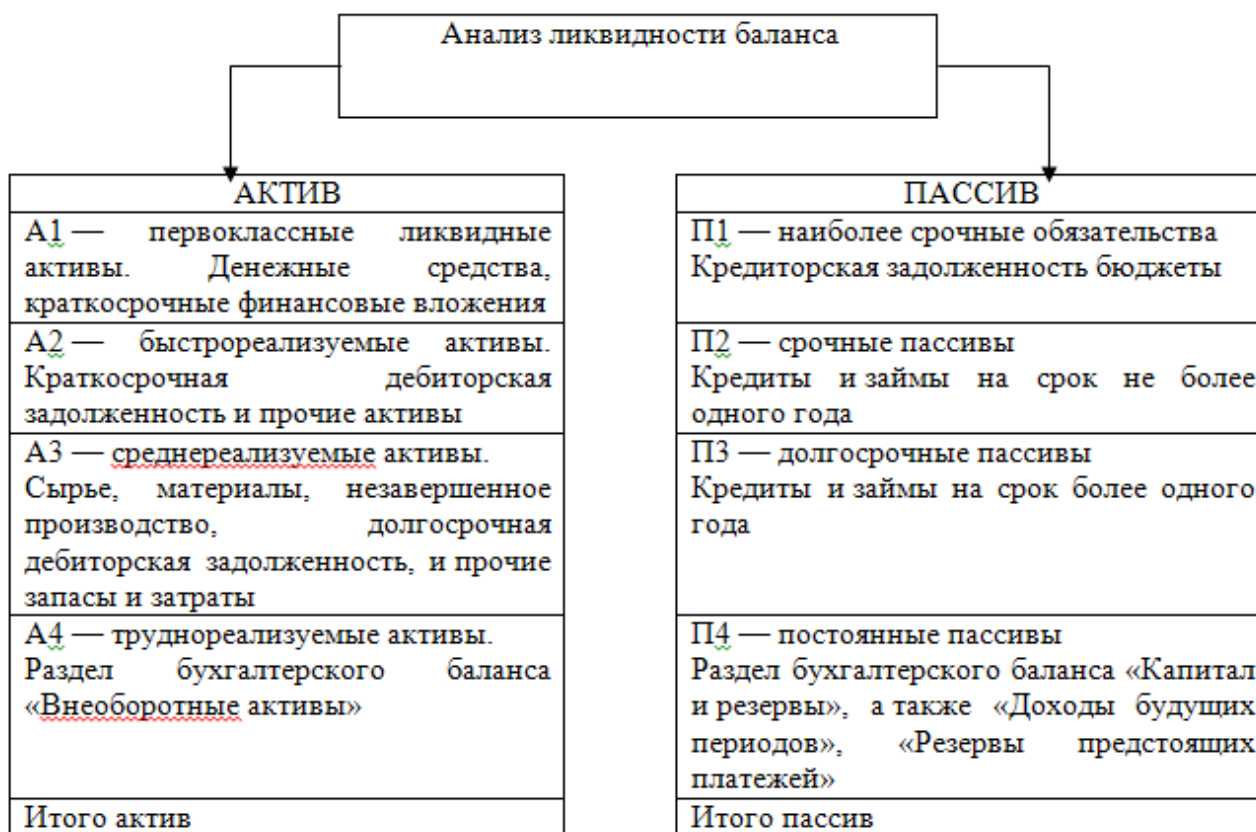


Рис. 1. Анализ ликвидности баланса

Условие абсолютной ликвидности баланса — обязательное выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит балансирующий характер. Его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств (капитал и резервы — внеоборотные активы). Теоретически дефицит средств по одной группе активов компенсируют избытком другой. Однако на практике менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные средства. Поэтому если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Сравнение A1 с П1 и A1+A2 с П2 позволяет установить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о его платежеспособности на ближайшее время. Сравнение A3 с П3 выражает перспективную ликвидность, что служит базой для прогноза долгосрочной платежеспособности.

Для качественной оценки кроме абсолютных показателей ликвидности баланса используют ряд финансовых коэффициентов. Задача такого расчета — оценить соотношение имеющихся оборотных активов (по их видам) и краткосрочных обязательств для их возможного последующего погашения.

Для этого используют следующие основные показатели:

- коэффициент текущей (общей) ликвидности (коэффициент покрытия);

- коэффициент быстрой ликвидности или «критической оценки»;

- коэффициент абсолютной ликвидности; [2]

Коэффициент текущей ликвидности отражает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих текущих обязательств в течение предстоящего года. Рассчитывается по формуле 1

$$K \text{ текущей ликвидности} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие обязательства}} \quad (1)$$

Согласно международным стандартам этот показатель должен быть выше 1 и лежать в диапазоне от 1 до 2 (иногда 3). Нижняя граница обусловлена тем, что текущих активов должно быть, по крайней мере, достаточно для погашения текущих обязательств. Значение коэффициента выше 2 является нежелательным и свидетельствует о нерациональном вложении средств предприятия, неэффективном их использовании и неэффективной структуре капитала. Этой точки зрения придерживаются Ковалев А.И. и Привалов В.П. Однако некоторые экономисты считают, что коэффициент текущей ликвидности должен быть больше двух.

Коэффициент быстрой ликвидности отражает, какая часть текущих обязательств может быть погашена за счет денежных средств и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию. Иногда этот коэффициент называют коэффициентом срочной ликвидности.

Значение срочной ликвидности должно быть чуть больше 1 (для России рекомендуется интервал от 0,7 до 0,8). Рассчитывается по формуле 2

$$K \text{ быстрой ликвидности} = \frac{\text{Оборотные активы} - \text{Запасы}}{\text{Текущие обязательства}} \quad (2)$$

Если значительную часть в числителе занимают де-нежные средства и ценные бумаги, то значение коэффициента может быть ниже, если дебиторская задолженность, которую трудно взыскать, то коэффициент должен быть выше.

Коэффициент абсолютной ликвидности — это наиболее жесткий критерий платежеспособности, показывающий, какая часть текущих обязательств может быть погашена немедленно и рассчитывается по формуле 3

$$K \text{ абсолютной ликвидности} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Крат. фин. вложения}}{\text{Текущие обязательства}} \quad (3)$$

Литература:

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово — хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие/Т.Б. Бердникова. — М: ИНФРА — М, 2011. — 224 с.
2. Бочаров В.В. Финансовый анализ: учебное пособие/В.В. Бочаров. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2009. — 240 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учеб. пособие/В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2009. — 260 с.
4. Петрова Л.В. Анализ и диагностика финансово — хозяйственной деятельности: Учебное пособие для вузов/Л.В. Петрова, Игнатушенко Н. А, Фролова Т.П. — Издательство Московского государственного открытого университета, 2009 г. — 179 с.
5. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ. пособие/А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 208 с.

Перспективы развития мировой и российской молочной индустрии

Косикова Юлия Адольфовна, кандидат экономических наук, доцент, профессор;

Литвинова Наталия Викторовна, студент;

Московский государственный университет пищевых производств

Исследованиям конъюнктуры рынков пищевой продукции в Московском государственном университете пищевых производств уделяется значительный объем научных исследований, доказательством чему является публикационной активности по данному направлению [1–5]. Данная статья посвящена перспективам развития молочной индустрии в России и мире.

По данным международного центра исследований сельскохозяйственной и продовольственной индустрии «Rabobank» темпы роста молочной промышленности будут довольно активными, но неравномерными, особенно на развивающихся рынках. Эксперты «Rabobank», в своем докладе «Глобальная перспектива развития молочной индустрии» повествуют о том, что в ближайшие пять лет мировой рынок молочных продуктов будет ха-

рактизоваться неплохими перспективами, но повышение цен и неравномерное расширение рынка создадут, с одной стороны, много возможностей для ключевых игроков в цепочке молочных поставок, а с другой стороны, немало проблем.

Абсолютная ликвидность для России лежит в интервале от 0,2 до 0,25. По мнению Кожина В.Я. хорошее значение этого показателя — более 0,5, удовлетворительное — 0,2–0,5, неудовлетворительное менее 0,2. А работе Черненко А.Ф. и Харьковской О.В. нижняя граница оптимального значения коэффициента снижена, и в качестве нормы предложен интервал от 0,1 до 0,4.

Наличие тесной взаимосвязи между такими характеристиками работы предприятия как его ликвидность и платежеспособность определяют актуальность проблемы построения единой системы управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия посредством применения системного подхода, который позволил бы рассматривать управление ликвидностью и платежеспособностью как сложную саморегулирующуюся систему с иерархической структурой, единой сетью обмена информации и методической базы, включенную в общую систему управления предприятием.

Западные рынки будут продолжать наращивать мощности, в то же время на развивающихся рынках стран Юго-Восточной Азии, рост будет крайне неравномерным и составит более 80% от роста объемов мирового молочного рынка. Особую проблему для многих мировых молочных компаний, большинство которых до сих пор сосредоточены на рынках ЕС и США, будет представлять интерес выход на рынки развивающихся стран.

Например, влияние различных факторов, таких как демографические, экономические и диетические, веро-

Например, влияние различных факторов, таких как демографические, экономические и диетические, веро-

ятно, приведут к некоторому сокращению продаж сыра. По мнению аналитиков, объемы продаж будут гораздо выше для продуктов на основе сыворотки, чем продажи самой сыворотки. Заметное различие показателей роста продаж сыра и сыворотки, свидетельствует о структурных сдвигах на мировом молочном рынке, и в свою очередь оправдывает переоценку поиска новых стратегий для предприятий и самого производства.

Что касается анализа рынка молока и молочной продукции в России, то отечественный рынок молочной продукции развивается и растет, соответственно усиливается и конкуренция на нем. Это связано со многими факторами, а именно, постоянным наращиванием объемов производства игроками рынка, появлением в России заводов иностранных производителей и постепенным ростом благосостояния большей части населения страны.

За исключением молочного рынка, все остальные основные потребительские рынки России отстают по уровню среднелюдского потребления от европейских рынков, что служит потенциалом для дальнейшего их роста. По проведенным исследованиям, отмечают, что хоть Россия и входит в число стран с самым высоким потреблением молочных продуктов, но ее рынок не дотягивает до рынков молочной продукции ЕС и США. Для сравнения среднелюдское потребление молочных продуктов в год на сегодняшний день в скандинавских странах превышает 500 кг, Германии и Франции — 400 кг, а в России — 250 кг, одним из факторов, объясняющих данный факт, является ограниченная покупательная способность.

В 2013 году рост потребления молочных продуктов составил 6–8%, при этом цены выросли на 8–10%. С 2013–2015 года прогнозируется замедление темпов роста потребления до 4–6%, но, в то же время, в денежном выражении рынок будет увеличиваться на 5–7% в год, также стоит учитывать дефицит сырья, что условно увеличит его стоимость.

Таким образом, рынок молочных продуктов в среднесрочной перспективе ожидает новый виток конкурентной борьбы между двумя крупными компаниями: Danone-Юнимилк и Вимм-Билль-Данн (Pepsi Co). В результате этого возможно снижение цен на продукцию и появление новых брендов, зная, что покупательная способность все еще находится на низком уровне, цена является ключевым фактором при выборе товара. В среднесрочной и долгосрочной перспективе лидеры рынка будут продолжать расширять географию распространения своего влияния по России, в том числе, приобретать небольших региональных производителей, завоевывая все больше потребителей. Можно утверждать, что конкурентная борьба, если и не повлечет увеличение рекламных бюджетов на молочном рынке крупнейших рекламодателей то, по крайней мере, сохранит их положение на прежнем уровне.

Если рассмотреть ситуацию на мировом рынке молочной индустрии то, на сегодняшний день навыки необ-

ходимые для управления бизнесом, значительно выше, прибыль больше, а инфляция цен на активы, особенно в регионах на основе пастбищного хозяйства, демонстрирует, что большинство производителей молока все-таки получают скромную отдачу от активов. В перерабатывающем секторе также немало проблем, например, сложные экономические условия, нестабильные и производственные затраты, власть розничных торговых сетей на рынке. В целом перерабатывающему сектору удалось, за счет сочетания минимизации производственных затрат, увеличения расходов потребителей и продаж продукции с более высокой добавленной стоимостью, сохранить и улучшить свою маржу, но положительные достижения и показатели варьируются в пределах сектора. Так производители жидкого молока и крупные китайские молочные предприятия сталкиваются с постоянным падением прибыли. Сыроделы улучшили свое положение, да и крупные производители товаров повседневного спроса, такие как, «Danone — Юнимилк», «Nestle», тоже «чувствуют» себя комфортно.

Таким образом, повышенные цены на молочную продукцию и высокий спрос будут приносить представителям отрасли, как проблемы, так и возможности для дальнейшего развития сектора. Те компании или производители, которые хотят вступить в золотой век молочной индустрии должны следить за стратегией конкурентов, выбирать, куда вкладывать инвестиции, адекватно позиционировать себя на рынке, должны отслеживать основные тенденции отрасли и обеспечить эффективное управление рисками.

Вернемся вновь к рынку молока в России. Рынок молока, по мнению экспертов, является высококонкурентоспособным. Тенденциями этого рынка является процесс «брендинга» рынка молочной продукции. На рынке существуют крупные предприятия и холдинги, у которых свое высокотехнологическое оборудование, имеются средства на маркетинговые мероприятия и дилерская сеть. Неудивительно, что из-за таких предприятий вытесняются небольшие фирмы или заводы.

К предприятиям, перерабатывающим молоко, относят творожные, консервные, маслодельные предприятия. На сегодняшний день на рынке молочной индустрии выделяются лидеры производства, как правило, такие компании все больше закрепляются на рынке, увеличивают количество заводов, которые находятся в их подчинении, наращивают ресурсы и свои производственные мощности (например, «Вимм-Билль-Данн», холдинг «Юнимилк»).

Чтобы удержаться на плаву появляются все больше предприятий, которые расширяют свой ассортимент продукции, тем самым развивая соответствующий профиль. Весь рынок молочной индустрии поделен на секторы, по оценкам экспертов 56% разделяют компании-производители — большие, средние, малые, а 44% контролируются компаниями — лидерами. («Вимм-Билль-Данн», «Лактис», «Юнимилк».)

По причине отсутствия средств, необходимых для модернизации производства, расширения сети сбыта продукции, географии снабжения, создания и рекламирования торговой марки, местные компании часто бывают неконкурентоспособными. С каждым годом крупные производители поглощают все большее количество мелких региональных производителей. В связи с тем, что крупные предприятия имеют прочный как финансовый, так и производственный фундамент и к тому же хорошо ориентируются на рынке, многим малым производителям выгоднее к ним присоединиться, чем действовать самостоятельно. Из всего вышесказанного можно спрогнозировать, что в будущем молочную продукцию будут выпускать небольшое количество крупнейших производителей, ведь уже на сегодняшний день они занимают большую долю рынка.

Российские производители молочной продукции увеличивают экспорт и продажи на внутреннем рынке. Не смотря на увеличение выпуска молочной продукции, поголовье коров в России сокращается с каждым годом все больше и больше. Это связано с очень высокими це-

нами на корм, что делает невозможным содержать скот мелким хозяйствам. Соответственно цены на молочную продукцию будут усиленно расти. С целью избежать резкого подъема цен на продукцию, Россия упростила жизнь импортным поставщикам.

Подведя итог можно сказать, что и российский и мировой рынок молочной индустрии характеризуется неплохими перспективами роста, но повышение цен и неравномерное расширение рынка создадут, с одной стороны, много возможностей для ключевых игроков в цепочке молочных поставок, а с другой стороны, немало проблем. Конкуренция на рынке продолжает расти. Те компании или производители, которые хотят вступить в золотой век молочной индустрии должны следить за стратегией конкурентов, выбирать, куда вкладывать инвестиции, адекватно позиционировать себя на рынке, должны отслеживать основные тенденции отрасли и обеспечить эффективное управление рисками. В противном случае это может привести к тому, что рынок молочной продукции будет принадлежать нескольким крупным производителям.

Литература:

1. Косикова Ю. А., Тульская Н. С. Анализ деятельности перерабатывающего предприятия в рыночных условиях // Экономика с/х и перераб предприятий. 1995. № 11
2. Скляренко С. А., Стригина М. О., Есипова Е. С., Филиппова М. Г. Анализ полевого исследования рынка пива в районе Сокол по г. Москва // Молодой ученый. 2013. № 12 (59). с. 362–367
3. Аверина О. В., Тульская Н. С. Особенности российского рынка пива // Пиво и напитки. 2003. № 2. с. 4–5
4. Косикова Ю. А. Маркетинг в системе управления на предприятиях пищевой промышленности (на прим. пищекоцентра. отрасли). Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Москва. 1997
5. Молчанова Е. Н., Шипарева М. Г., Карушева М. Г. Маркетинговое исследование предпочтений потребителей мучных кондитерских изделий // Кондитерское производство. 2012. № 5. с. 28–32

Печатные СМИ и Интернет как инструменты продвижения бренда автодилера

Купцова Екатерина Сергеевна, аспирант
Государственный университет управления (г. Москва)

В статье проанализированы два основных канала дилерской коммуникации — Пресса и Интернет. Рассмотрены основные каналы интернет-маркетинга и их особенности с точки зрения задач, решаемых в процессе их применения для продвижения товара и брендинга. Отмечены положительные черты интернет-рекламы и приведена статистика ее эффективности. Сформулированы основные аспекты, обуславливающие интерес к прессе потенциального читателя и автодилера как рекламодателя.

Ключевые слова: рынок, продажа автомобилей, бренд, реклама, маркетинг, пресса, интернет.

Media and the Internet as Tools to Promote Brand Dealership

The article analyzes the two main channels of dealerships communication — Media and Internet. The article considered main channels of online marketing and its characteristics in terms of problems to be solved in the process of applying for sales promotion and branding. There are noted positive features of online advertising and lead statistics of its effectiveness. There are basic aspects which makes media interest to potential reader and advertiser as a car dealer.

Keywords: market, car sales, brand, advertising, marketing, press, internet.

По данным OMD Media Direction, в 2012 году рекламные бюджеты категории «авто» в России выросли на 21%. Суммарные расходы на рекламу выросли до 25,9 млрд руб. против 22 млрд руб. в 2011 году. Распределение рекламных бюджетов автомобильных брендов по категориям медиа приведено на рис. 1.

Анализ этой статистики представляет особый интерес, поскольку два основных канала дилерской коммуникации — Пресса и Интернет, по размерам своих рекламных бюджетов фактически поменялись местами. Продавцы автомобилей в 2012 году направили в прессу 11% рекламных бюджетов, сократив их практически на 50% против 2007 года. На продвижение автомобильного бренда с помощью интернет — рекламы пришлось в 2012 году 20% от всего рекламного бюджета.

«Если речь не идет о выводе новой модели или имиджевой кампании, то маркетологи перенаправляют бюджеты в Интернет: в сетевую рекламу дилеры готовы ежемесячно инвестировать до 80% маркетингового бюджета» — утверждает Виктория Колосова, руководитель отдела маркетинга и рекламы дилерского центра Hyundai компании «Авилон» [7].

На наш взгляд, все не так просто.

Каналов коммуникации в Интернете много (табл. 1).

Эти каналы работают по-разному. Основные характеристики названных каналов коммуникации интернет-маркетинга приведены в таблице 2.

При этом следует отметить, что интернет-реклама на сайтах с высокой посещаемостью (более 300 посетителей за день) как специализированных, так и общей тема-

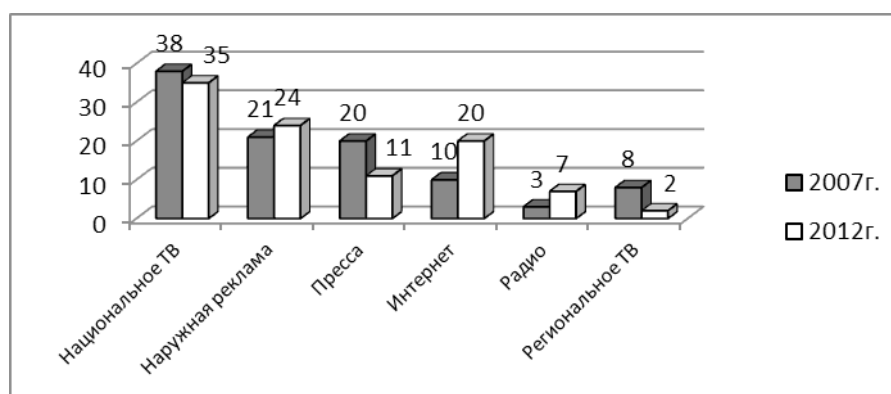


Рис. 1. Распределение рекламных бюджетов автомобильных брендов по категориям медиа за 2007/2012 гг., %

Источник: NS Russia, TV Index, OMD Media Direction.

Таблица 1. Виды интернет-маркетинга

Канал коммуникации в Интернете	Соответствующие ему виды коммуникаций (методы продвижения)
Прямой маркетинг (<i>Direct Marketing</i>):	Онлайн-консультации E-mail рассылки подписчикам
Поисковый маркетинг (<i>Search Engines Marketing</i>):	Поисковая оптимизация (<i>Search Engines Optimization</i>) Реклама в поисковых машинах (<i>Search Engines Advertising</i>) – Контекстная реклама – Регистрация в каталогах
Социальный маркетинг:	Оптимизация под социальные сети (<i>Social Media Optimization</i>) Продвижение в социальных сетях (<i>Social Media Marketing</i>)
Медийная реклама:	Баннеры <i>Banners/Bilboards/Skyscrapers</i>) Всплывающие окна (<i>Pop-ups</i>)
Вирусный маркетинг (<i>Viral marketing</i>):	Вирусные фото/видео Маркетинг слухов (<i>Buzz-marketing</i>)
Нестандартные методы рекламы	Виджеты, программы Сервисы – Участие в рейтингах

Таблица 2. Каналы коммуникации в Интернете и их характеристика

	Банерная реклама	E-mail рассылки подписчикам	Реклама в поисковых машинах (<i>Search Engines Advertising</i>)	Поисковая оптимизация (<i>Search Engines Optimization</i>)	Оптимизация под социальные сети (<i>Social Media Optimization</i>)	Вирусный маркетинг (<i>Viral marketing</i>)	Нестандартные методы рекламы
Направленность на целевую аудиторию	низкая	средняя	высокая	высокая	высокая	низкая	низкая
Охват аудитории	низкий	низкий	высокий	высокий	высокий	Очень высокий	средний
Уровень конверсии	низкий	низкий	высокий	высокий	средний/высокий	Очень низкий	низкий
Цена 1-го посетителя	очень дорого	средняя	дорого	очень дешево	дорого	Очень дешево	средняя
Для чего использовать	Имиджевая реклама	Стимулирование возврата клиентов	Привлечение новых клиентов	Привлечение новых клиентов	Привлечение новых клиентов	Вывод нового продукта	Имиджевая реклама

тики, эффективна для продвижения бренда и косвенного увеличения продаж, но уже соответственно специализированных товаров и услуг и товаров массового спроса.

Также, следует учесть различную популярность поисковых систем в России (рис. 2.)

В качестве положительных черт интернет-рекламы в ходе опроса ФОМ были выявлены следующие характеристики: уместность и схожесть рекламного объявления и сайта на котором она расположена по содержанию, контекстность — реакция на действительный интерес пользователя, качество исполнения, необычность подхода, удачность расположения, если она в глаза броса-

ется, но не становится навязчивой, а также наличие интересной и нужной пользователю информации. При этом, лишь 23%, т. е. менее четверти месячной интернет-аудитории часто переходят по рекламным ссылкам.

Интернет становится основным средством маркетинговых коммуникаций автодилеров, но действительно ли бумажные СМИ не эффективны в продвижении автомобильного и дилерского брендов?

Думается, что это не совсем так. СМИ активно таргетируются и активно используют нестандартные рекламные технологии, направленные на активную работу с читательской аудиторией (рис. 3).

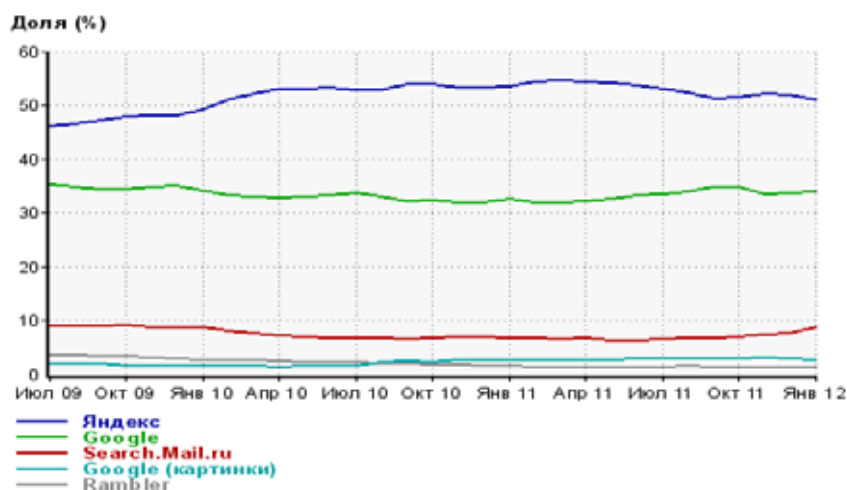


Рис. 2. Популярность поисковых систем в России
(По данным LiveInternet.ru (www.liveinternet.ru/stat/ru/) за январь 2012 года)



Рис. 3. Реклама в прессе

Особенно эффективно указанные нестандартные технологии работают в сегменте глянцевого журналов.

По мнению экспертов, в дальнейшем рынок будет развиваться следующим образом: издания будут специализироваться относительно потребностей читателей (таргетироваться), т.е. журналы будут ориентированы на определенный запрос. Это общемировая тенденция, и Россия не станет исключением. С ростом доходов сегодняшний читатель все больше ориентирован на качественный товар, ему нужна красивая упаковка, глянец и качественно проработанная структура издания, его удобство в эксплуатации.

Если говорить об отраслевых журналах, то все издания поддаются вполне корректному сегментированию.

- 1) Автомобильные издания общего плана.
- 2) Автомобильные издания для «продвинутых» автомобилистов.
- 3) Автомобильные издания, посвященные элите мирового автопрома

4) Автомобильные издания, целиком посвященные автоспорту.

5) Автомобильные издания, посвященные технологиям организации и ведения бизнеса.

6) Автомобильные издания, посвященные запасным частям и аксессуарам.

Интерес читателей к автомобильной тематике высок: так журнал «За рулем» из года в год занимает 1-ое место в ТОП-20 ежемесячных журналов по аудитории одного номера (рис. 4 фрагмент)

Какой журнал интересен для автодилера с позиции продвижения его бренда и не только бренда?

Мы выделяем следующие аспекты:

— Стратегия управления журналом должна строиться в русле ориентации на тенденции рынка автомобильной отрасли, буквально «идти за рынком».

— Специфика клиентской политики редакции журнала, выражающаяся в наличие двух групп клиентов: читателей с одной стороны и рекламодателей с другой

№ п/п	Наименование издания	2010 г.		2011 г.	
		тыс. чел.	%	тыс. чел.	%
1.	За рулем	7464,5	12,9	7364,0	12,7

Рис. 4. ТОП-20 ежемесячных журналов по аудитории одного номера (AIR, Россия)

Источник: TNS Россия (16+, 1000+), NRS, май-октябрь 2010/май-октябрь 2011

— Распространение должно ориентироваться на расширение регионов сбыта.

— Издателю необходимо отслеживать новые технологии производства печатной продукции (металлизованные и флуоресцентные чернила, текстурирование УФ-лаком, металлизированная обложка, мягкая ламинация, аромачернила, термочернила, фотохромирование, линзовидная печать, использование QR-кодов).

— Издатель должен принимать во внимание процессы демассификации и конвергенции СМИ и создавать модель актуального отраслевого журнала как некоего микса из печатной и электронной продукции.

Процесс совмещения офлайн- и онлайн-проектов, позволяет автомобильным и иным изданиям успешно адаптироваться ко все более интенсивной интеграции Интернета в жизнь людей.

Контент сайта должен обновляться соответственно выходам свежих номеров печатной версии журнала.

Примером тому может служить журнал «АвтоБизнесРевю», который является одним из проектов компании «Альфа Маркетинг Групп», владеющей еще и интернет порталами Auto-Dealer.ru, autoRATING.ru, ABINFO.ru.

В заключении следует отметить, что каждый ресурс (журнал, интернет-порталы) развивается с одной стороны, как самостоятельный (у каждого своя аудитория и свои задачи), а с другой стороны, объединенные общей отраслевой стратегией развития с ориентацией на современные печатные и WEB-технологии, они представляют широкую аудиторию (от профессионалов автобизнеса до покупателей) и поэтому интересны для рекламодателей.

Литература:

1. Журнал «АвтоБизнесРевю» www.abreview.ru (подписка за 2012 год)
2. Лебедев П. доклад «Интернет-реклама: аудитория и восприятие». Конференция «Интернет-реклама: инструмент развития и поддержки бизнеса в 2009–2010 году» <http://www.bd.fom.ru>
3. <http://www.Auto-Dealer.ru>
4. <http://www.ABInfo.ru>
5. <http://www.autoRATING.ru>
6. <http://www.LiveInternet.ru/stat/ru/>) за январь 2012 года
7. <http://www.rbcdaily.ru/media>
8. <http://www.comcon-2.ru>

Коммерческие банки и малый бизнес: основные направления сотрудничества

Мазикова Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Исхакова Ксения Фаимовна, студент-магистр

Тюменский государственный университет

Развитие малого бизнеса и предпринимательства — одна из наиболее приоритетных задач не только государства, но и общества в целом. Основной составляющей экономики любой страны мира, является малый и средний бизнес. Именно благодаря работе фирм и предприятий данного сегмента бизнеса создаются рабочие места, снижается безработица, что в итоге приводит к повышению уровня жизни и развитию экономики страны в целом. Все это между собой так глубоко связано, что если убрать одно звено цепи, то остановится все.

Для начала следует определить, какие предприятия можно отнести к субъектам малого бизнеса и какие критерии при этом используются?

Существует множество подходов к определению «малый бизнес». По данным мирового банка, в законодательной практике различных государств принято более 50 критериев отнесения организации к малому бизнесу. Всё же, можно выделить наиболее часто встречающиеся критерии, к которым относятся следующие: численность персонала предприятия (опреде-

ляется в соответствии со среднесписочной численностью постоянных сотрудников, а также работающих по совместительству); размер уставного капитала предприятия; финансовые показатели предприятия (объём чистой прибыли, совокупного дохода, оборачиваемости активов); вид деятельности. [3]

Основной федеральный закон РФ, в котором прописаны рамочные критерии отнесения юридического или физического к сектору малого предпринимательства в Российской Федерации, был принят 24 июля 2007 года и называется Федеральный закон 209-ФЗ «О поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1]. В соответствии с этим законом, в России основными критериями отнесения к малому бизнесу служат численность персонала предприятия и выручка. Так, фирма, на которой занято менее 15 человек, считается микропредприятием; от 16 до 100 человек — малым предприятием, а фирмы с персоналом более 100 человек переходят в разряд среднего бизнеса. Согласно определённым законом финансовым критериям, фирма с годовым оборотом менее 60 млн. рублей относится к микропредприятиям, от 60 до 400 млн. рублей — к малым, и более 400 млн. рублей — к средним предприятиям.

Поддержка развития малого предпринимательства — одна из наиболее приоритетных задач для многих крупных банков, таких как ОАО «Сбербанк России», ОАО «Запсибкомбанк, Банк «Петрокоммерц», ВТБ 24, Альфа-банк и т.д. Данное направление является хорошим примером того, как переплетаются задачи бизнеса и социальные задачи.

Малый бизнес в своем развитии постоянно нуждается в инвестиционных вливаниях и кредитных средствах. На открытие своего бизнеса зачастую своих инвестиций не хватает, или таковые отсутствуют вовсе, и без кредита никак не обойтись. В то же время, ни один предприниматель не сможет обеспечить темпы развития компании, намеченные в бизнес-плане, без кредитных линий на раз-

витие малого и среднего бизнеса. Поэтому, кредитование среднего и малого бизнеса для банков и бизнесменов, является перспективной и необходимой мерой.

С учетом потенциала роста малого бизнеса кредитование субъектов малого предпринимательства для многих банков рассматривается как стратегическое направление политики развития. На современном этапе на рынке банковских услуг для корпоративных клиентов представлен широкий выбор кредитных продуктов, предназначенных для предпринимателей данного сегмента.

Так, например, ОАО «Запсибкомбанк» осуществляет кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства, отвечающих установленным требованиям, под поручительство Фонда развития и поддержки предпринимательства Тюменской области в рамках совместной программы. Отличительной особенностью данного вида кредитования является то, что в случае недостаточности обеспечения кредита, требуемого кредитной политикой «Запсибкомбанк» ОАО, Фонд выступает поручителем перед банком. [4]

Одним из крупнейших банков на рынке кредитования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации в 2012 году стал ОАО «Сбербанк России». По оценке РБК. Рейтинг, ОАО «Сбербанк России» в 2012 году выдал кредитов малому и среднему бизнесу на общую сумму 736,4 млрд. рублей и занял первую строчку рейтинга. Согласно данным по изменению объемов кредитования данного сегмента среди крупнейших банков России видно, что большинство из них активно наращивают портфель выданных кредитов. Лидером из них по результатам 2013 года стал Номос-банк. (табл. 1)

По словам Председателя Западно-Сибирского банка ОАО «Сбербанк России» Александра Анащенко, в числе приоритетных направлений деятельности на 2013 год — поддержка малого бизнеса. «Мы объявляем этот год — Годом малого бизнеса. В частности, банк планирует развивать институт франчайзинга в Тюменской области,

Таблица 1. Банки по объему портфеля выданных кредитов малому и среднему бизнесу на 1 января 2013 года (по данным РБК. Рейтинг) [7]

№	Банк	Портфель выданных кредитов МиСБ на 1 января 2013 года (млн. руб.)	Портфель выданных кредитов МиСБ на 1 января 2012 года (млн. руб.)	Изменение (%)
1	Сбербанк	1188233.81	1001318.15	18.67
2	ВТБ 24	184296.26	112975.81	63.13
3	Промсвязьбанк	101470.67	93795.39	8.18
4	Банк Москвы	89298.73	43731.16	104.20
5	УРАЛСИБ	88624.27	81774.77	8.38
6	Возрождение	69029.27	59721.96	15.58
7	Номос-банк	40212.40	15846.35	153.76
8	Транскапиталбанк	37805.77	28947.78	30.60
9	ЮНИАСТРУМ БАНК	37650.30	37657.23	-0.02
10	Инвестторгбанк	33813.01	31354.90	7.84

в том числе и по местным франшизам», — отметил Александр Анащенко.

Данное направление развития стало возможным, благодаря внедрению в 2012 году нового кредитного продукта «Бизнес-старт». Это продукт для начинающих предпринимателей, созданный с использованием технологии франчайзинга. Банк финансирует до 80% от стоимости проекта на срок до 42 месяцев. На официальном сайте банка доступен бесплатный мультимедийный обучающий бизнес-курс, участвующие в проекте франчайзеры также содействуют развитию нового бизнеса. Пакет готовых решений «Бизнес-старт» постоянно пополняется и по состоянию на конец года включает более 50 решений (например, сеть магазинов одежды «Ваоп», рестораны быстрого питания «Subway» и т. д.).

В рамках проекта «Бизнес-старт» в декабре 2012 года банком было выдано 35 кредитов, и проект набирает обороты. Всего в банк поступило более 5 тыс. обращений по проекту, более 800 заявок на кредитование, из них в отношении более 100 заявок принято решение о готовности финансировать вновь запускаемые проекты.

Продукт «Бизнес-старт» предоставляется в 77 городах на территории России. Кредитный портфель банка в части продуктовой линейки «Бизнес» составил на конец года 255 млрд руб., а его прирост — более 70%. Эта линейка продуктов предназначена для предприятий, уже имеющих стабильно работающий бизнес. [2]

Однако клиенты сегмента «малый бизнес» зачастую нуждаются не только финансовой помощи, но и в качественной информационной поддержке. Так многие банки оказывают консультационные услуги, как для начинающих предпринимателей, так и для уже действующих бизнесменов.

Например, Альфа-Банк основным стандартом работы с малыми предприятиями видит закрепление за каждым клиентом персонального менеджера, который будет не только консультировать его по вопросам, касающимся обслуживания в банке, но и также подбирать клиенту наиболее выгодную и наиболее подходящую форму финансирования его бизнеса. Также во втором квартале этого года банком был запущен проект «Альфа-Консьерж» — это бесплатные юридические и финансовые консультации, организация путешествий и досуга, а также услуги секретаря. Служба работает круглосуточно по всему миру. Партнером Альфа-Банка в этом проекте является ЗАО «Ассист 24, группа Дельта Консалтинг» (International SOS) — независимая международная компания, предоставляющая консьерж-сервис.

Особенность услуги «Альфа-Консьерж» состоит в том, что помимо помощи по организации путешествий и досуга, а также информационно справочной информации, клиенты смогут получить по телефону бесплатные юридические консультации, по темам налогового права и налоговых споров, защиты интеллектуальной собственности и неимущественных прав, защиты юридических лиц в ходе

проверок контролирующих органов, а также в случаях претензий правоохранительных органов и многих других вопросов. В объеме консультации по телефону входит общий анализ ситуации клиента и доведение до него информации о сложившейся правоприменительной практике, касающейся конкретного правоотношения, участником которого является клиент. [4]

Для достижения цели предоставления малому бизнесу комплекса финансовых и нефинансовых услуг и сервисов Сбербанком России в 2012 году была запущена программа «Деловая среда». Оператором данной программы выступает дочернее общество банка — ЗАО «Деловая среда». Его главная задача — обеспечивать динамичное развитие программы за счет постоянного запуска новых проектов.

«Деловая среда» — это уникальная онлайн — площадка в интернете, которая одновременно предоставляет предпринимателям возможность для общения, получения последних новостей, консультаций специалистов, прохождения специальных обучающих курсов, обеспечивает доступ к банковским услугам и многое другое. Благодаря данной услуге владельцы бизнеса имеют доступ к лучшим практикам ведения бизнеса (в разделе «Школа»), могут на регулярной основе отслеживать изменения законодательства в сфере предпринимательства, а также существенно сократить расходы на программном обеспечении, благодаря обновляющемуся списку недорогих программных продуктов.

Данная площадка — это проект, направленный помочь малому бизнесу в решении его проблем. Так раздел «Рынок» направлен на преодоление низкого спроса на товары, а также на создание дополнительного канала сбыта для малого бизнеса без особых усилий и затрат. В данном разделе любой бизнесмен не только может выставить на продажу свою продукцию, но и найти для себя партнера для дальнейшего сотрудничества. [6]

В целях более тесного сотрудничества между предпринимателем и банком, в 2012 году ОАО «Сбербанк России» внедрил абсолютно новый формат инфраструктуры для микро и малого бизнеса — Центры развития бизнеса (ЦРБ). По состоянию на 1 июля 2013 года, в стране уже насчитывается более 140 ЦРБ.

Главная цель деятельности Центров развития бизнеса — это содействие предпринимателю в развитии его личностных навыков и способностей, а также повышении эффективности его бизнеса за счет различных инструментов, предлагаемых Сбербанком и его партнерами.

Помимо финансовых услуг, в Центрах развития бизнеса клиенты могут получить ряд дополнительных сервисов, нацеленных в итоге на повышение эффективности предпринимательской деятельности в регионе. Это и бесплатные семинары с опытными бизнесменами, тренерами и психологами, и индивидуальные консультации по ведению бизнеса, а также консалтинговая помощь по вопросам ведения бухгалтерского и налогового учета от партнеров банка. [2]

Таким образом, вопросы становления и развития малого бизнеса, его интеграции в общую предпринимательскую среду российской экономики непосредственно свя-

заны с возможностью и успешностью взаимодействия субъектов малого предпринимательства с институтами банковско-кредитной системы.

Литература:

1. Федеральный закон 209-ФЗ «О поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года
2. «Отчет о корпоративной социальной ответственности 2012», — официальный сайт ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/>
3. Меламед Ирина «Малый бизнес: его значение и перспективы развития в России» — Тематический портал «Малый бизнес» [Электронный ресурс].-Режим доступа <http://small-business.web-3.ru/basics/small/>
4. Официальный сайт ОАО «Альфа-Банк» [Электронный ресурс].-Режим доступа <http://alfabank.ru/>
5. Официальный сайт ОАО «Запсибкомбанк» [Электронный ресурс].-Режим доступа <http://www.zapsibkombank.ru/>
6. Портал «Деловая среда», [Электронный ресурс].-Режим доступа <http://dasreda.ru/>
7. РБК. Рейтинг, [Электронный ресурс].-Режим доступа <http://rating.rbc.ru/>

Зарубежный опыт стимулирования инновационной деятельности в промышленном секторе

Мазилов Евгений Александрович, младший научный сотрудник

Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук (г. Вологда)

В статье представлены результаты анализа зарубежного опыта стимулирования инновационных процессов в промышленности. Дана краткая характеристика основных используемых инструментов. Сделаны выводы о целесообразности их применения в отечественной практике.

Ключевые слова: *промышленность, инновации, зарубежный опыт.*

Каждое государство с развитой экономикой находит для себя собственный определенный сценарий развития и поддержки национальной промышленности, ориентируясь на развитие инновационных высокотехнологичных производств. Важно также принимать во внимание, что страны формировали свою политику в разные периоды времени, обладая различными конкурентными преимуществами. Многие развивающиеся страны также делали акцент на поддержку развития инновационных отраслей промышленности, подразумевающих организацию высокотехнологичных производств. В мире существует достаточно примеров развития, основанных на активном развитии инновационной деятельности в промышленности. На наш взгляд, существует необходимость рассмотрения опыта, прежде всего стран с развитой экономикой (таких как Германия, США, Япония, Финляндия и др.), а также государств, которые показывают в последнее время высокие темпы роста (Индия, Китай и др.).

Анализ литературных источников свидетельствует о том, что на современном этапе развития экономики главным инструментом повышения конкурентоспособности промышленности выступает именно инновационная деятельность, а уровень развития инновационной сферы (науки, новых технологий) формирует основу устойчивого

экономического роста, определяет перспективы развития предприятия.

С начала 80-х годов в Германии предпринимались дополнительные усилия по созданию стратегии развития промышленности среднего уровня. В этой связи научно-исследовательская и инновационная деятельности играют для промышленности большую роль. Главной целью тогда для немецких компаний было широкое и быстрое применение новых, или улучшенных, производственных средств и технологий, материалов и программного обеспечения. Однако если посмотреть на общую картину научно-исследовательской деятельности в Германии 80-х годов, видно, что основная роль в этом направлении отводилась крупной индустрии [1]. Доля ее финансирования в то время составила более 2/3 всех затрат на исследование и развитие. До начала 90-х годов формирующая роль в осуществлении политики инноваций и технологий принадлежала Федеральному Фонду. В 2006 году в Германии была утверждена Стратегия инновационного и технологического развития. В стратегии определены основные направления действий в национальной инновационной сфере и инструменты их реализации. Данный документ определял новые приоритеты Германии в технологической сфере с учетом мировых тенденций развития

науки, техники и технологий. В Стратегии были определены 17 ключевых секторов, имеющих приоритетное значение для национального хозяйства [1]. Для них была разработана программа долгосрочного развития.

Одним из важных результатов Стратегии стало формирование инновационных альянсов и стратегических партнерств. Это новые инструменты в проведении научно-исследовательской и инновационной политики. Как правило, в инновационные альянсы объединяются фирмы с одинаковой технологической платформой. В состав таких альянсов могут входить государственные исследовательские организации. В настоящее время сформировано шесть инновационных альянсов в сфере энергетики, электроники, оптики, биомедицины.

Таким образом, опыт Германии доказывает, что разработка долгосрочной программы развития основных отраслей промышленного комплекса является необходимым механизмом поддержки инновационной активности в промышленности. Важным моментом развития промышленного комплекса может стать формирование стратегических партнерств основанных на проведении научно-исследовательских работ между промышленными предприятиями и научными организациями.

В Японии по инициативе правительства организовывались технопарки [2]. В 1980-е гг. японское правительство приступило к реализации широкомасштабной программы создания технополисов. В соответствии с разработанной программой «Технополис» предусматривалось создание в отдельных отстающих в экономическом развитии префектурах страны около 20 научно-технических зон, получивших название технополисов. На территории технополисов предусматривались различные меры кредитного и налогового стимулирования. Так, фирмам, действовавшим в отраслях высокой технологии, разрешалось списывать в первый год 30% стоимости оборудования и 15% стоимости зданий и сооружений, государство оплачивало треть расходов на совместное проведение научных исследований лабораториями и малыми фирмами. Для создания инфраструктуры технополисов активно привлекается частный капитал, а сами они являются местом активного соединения университетской науки с производством.

Из вышеизложенного примера следует, что разнообразие и гибкость политики льгот для участников производственных образований (таких как технополисы, производственные кластеры и др.), является важным механизмом повышения инновационной активности в стране или конкретном регионе.

Финляндия, начиная с 1990-х годов, особый акцент сделала на инновациях, а также на необходимости установить национальные приоритеты при распределении ограниченных научно-технических ресурсов [3]. Прогресс в сфере телекоммуникаций в большой степени обусловлен дерегуляцией рынка и активной конкуренцией. Возникновению и развитию сильного кластера информационных и коммуникационных технологий также способствовала

исследовательская и образовательная система. Этот кластер является центральным элементом финской инновационной системы, которая включает целую сеть крупных и мелких компаний, а также корпоративное сотрудничество в области исследований и обучения. Отличительной чертой Финляндии является наличие значительного внутреннего спроса на высокотехнологичную продукцию. В то же время особенностью процесса изменения структуры экономики являлось сравнительно низкое значение иностранных инвестиций и технологий. В основе финского экспорта и специализации ее компаний лежат, главным образом, технологии, разработанные в самой Финляндии.

В последние 10–15 лет объем инвестиций в научно-исследовательские разработки Финляндии рос быстрее, чем в других странах Организации экономического сотрудничества и развития. Скорость среднегодового прироста составляла около 10%. Доля расходов на НИОКР в ВВП выросла с 1,2 до 3,5% с 1982 до 2009 гг. В Финляндии две трети НИОКР финансируется предприятиями [3].

Таким образом, опыт Финляндии свидетельствует, что ресурсная отрасль может инициировать развитие высокотехнологичных отраслей, а также о том, что активное инвестирование в НИОКР со стороны государства является важнейшим аспектом развития экономики региона.

В США в 1970-е годы был разработан специальный информационный механизм распространения новых идей и технологий (в частности, всех несекретных научных отчетов, выполненных на средства государственного бюджета) через Национальный центр научно-технической информации и консорциум федеральных лабораторий, объединяющий более 300 государственных научных центров. В его фондах собраны материалы о результатах научных исследований 200 федеральных организаций, 75% данных поступает из министерств обороны, энергетики и НАСА. Центр обслуживает до 100 тыс. промышленных фирм и научных организаций страны ежегодно [4].

В 1980-е годы были приняты законы, стимулирующие поиск новых областей применения изобретений и их доработку самими разработчиками и формирующие штат профессионалов, ориентированных на решение данной задачи. В соответствии с этими законами, каждое федеральное ведомство, имеющее научную лабораторию, должно не менее 0,5% своего научного бюджета расходовать на деятельность по переносу технологии в другие сферы.

В качестве одного из путей увеличения инновационной составляющей в экономике США был использован механизм коммерциализации научно-технической продукции, находящейся в собственности государства или созданной на бюджетные средства, передачи новой технологии из государственных лабораторий в предпринимательский сектор, включая ее вторичное использование.

КНР доказала эффективность централизованной системы хозяйствования в ее плано-корпоративной форме. Сегодня Китай демонстрирует миру эффектив-

ность четко проработанной и целевой промышленной политики, реализуемой на основе централизованной системы планового макроэкономического регулирования [5]. КНР проводит политику форсированного развития экономики пятого технологического уклада. Проводимой политикой КНР подтверждает независимость экономики страны от иностранного капитала.

В рамках проводимой промышленной политики свои валютные резервы КНР расходует не на приобретение в США американских товаров или ценных бумаг, а высокотехнологического промышленного капитала (покупка подразделений персональных ЭВМ корпорации IBM, технологий глубоководного бурения и т.д.). Соответствующие расходы обеспечиваются растущими экспортными доходами. И с 2004 г. доходы от экспорта высокотехнологичной продукции стали превышать расходы на ее импорт. КНР начал получать от «пятого» передела чистый экспортный доход.

Успешность реализуемой промышленной политики иллюстрируется тем, что Китай — единственная страна в мире, показавшая рост ВВП во время финансово-экономического кризиса в 2009 г., на 8,7%. КНР фактически с нуля создала и вывела на ведущую позицию собственный сектор технотронного производства. Опыт Китая, свидетельствует о необходимости проведения масштабного инвестирования в технологии (в том числе промышленные), а не в обязательства зарубежных стран.

Наиболее известным элементом инновационной системы Индии является создание сети технопарков — была начата еще в 1984 году. За 25 лет правительственное агентство по созданию научно-технологических парков поддержке науки и технологий (STEP) создало около 30 таких парков, ориентированных, прежде всего, на экспорт. На учредителей технопарков — организации или компании — не распространяется ограничение на иностранные инвестиции в индийские компании, напротив, им предоставляются серьезные налоговые и таможенные льготы, а также недорогие офисы. В становлении технопарков важную роль играют всячески поощряемые связи с вузами, в том числе иностранными, а также очень развитая интернет-инфраструктура. Дешевый широкополосный доступ обеспечивает всеиндийская сеть, созданная, чтобы исключить зависимость от иностранных серверов и сетей. Интересно отметить, что два крупнейших индийских IT-парка были основаны не агентством STEP, а администрациями штатов. Технопарк в Керале, учрежденный 17 лет назад, сегодня обслуживает 110 компаний и 15000 их сотрудников.

Помимо собственно технопарка там же расположен бизнес-инкубатор для стартапов и два университета, один из них готовит программистов, а другой — менеджеров. Сегодня очевидно, что Индия невероятно преуспела в сфере IT & ITES, показывает неплохие результаты в проведении заказных научных исследований, имеет ряд университетов, дающих качественное техническое и естественно-научное образование.

В Индии университеты не являются научными центрами в западном понимании, а концентрируются на техническом образовании, и если проводят исследования, то чаще для внешних заказчиков. В итоге их низкое положение в мировых рейтингах объясняется отсутствием заметного потока публикаций. В наше время исследования мирового уровня ведутся лишь в нескольких ведущих вузах страны. Вообще, структура науки в стране довольно сложная. На долю 38 институтов и 8500 ученых индийского аналога РАН — Совета по научным и промышленным исследованиям — приходится лишь около 3000 статей в год.

Из рассмотренного примера следует, что помимо механизма формирования региональных производственных систем, в Индии высокой степени развития достигло техническое образование, которое готовит высококвалифицированные кадры для развития промышленности, а также создана система поддержки развития новых фирм и организаций. Таким образом, можно говорить о том, что активная поддержка образования (в частности технического) является важным моментом в повышении инновационной активности, причем не только промышленного комплекса, но и экономики в целом.

Обзор зарубежного опыта развития и внедрения инноваций показал, что основой инновационного развития промышленности становились различные инструменты государственного стимулирования. В первую очередь, рост инновационной активности промышленного комплекса того или иного государства не проходил без усиленной поддержки со стороны органов власти и управления. Финансирование производилось в различных формах: прямым финансированием, выделением грантов и прочих дотаций (Китай, Япония), либо поддержкой в форме государственных заказов или закупок (США).

Во-вторых, практика свидетельствует о том, что высокотехнологичный промышленный комплекс является инновационным ядром промышленности и точкой роста всей экономики. Поэтому, в первую очередь, в регионе необходимо создание условий для развития высокотехнологичных производств.

В-третьих, для предприятий внедряющих инновационные технологии и выпускающих высокотехнологичную продукцию, государством предоставлялись различные льготы, в том числе налоговые (Индия, США). Такие меры могут привлечь на территорию новый бизнес и, соответственно, дополнительные инвестиции.

В-четвертых, мировая практика показывает необходимость наличия связей между производственными предприятиями, а также научными и образовательными учреждениями. Примерами служит опыт США, Японии и ряда других государств. Взаимодействие бизнеса и науки позволяет в кратчайшие сроки реализовать имеющиеся разработки и, соответственно, значительно повысить эффективность производства.

В-пятых, повышения инновационной активности можно достичь путем создания территориальных производственных систем (производственных кластеров, техно-

парков, технополисов). Это позволит достичь необходимого уровня в развитии связей между всеми участниками производства, а также представителями науки и образования (университетами и НИИ). Для повышения эф-

фективности деятельности необходимо также построение цепи сотрудничества от добывающих предприятий до производства конечной высокотехнологичной продукции на территории региона.

Литература:

1. Райнер Герцц, Инновационная политика предполагает инновационное предпринимательство/Райнер Герцц // «Элемент». — 2010. — № 2.
2. Лавров, А.А. Особенности функционирования высокотехнологичных кластеров в Китае и Японии. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/329/image/329-182.pdf>.
3. Государственная поддержка инноваций в Финляндии (2006 г.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nccg.ru>.
4. Промышленная политика и поддержка экспорта в США (2006 г.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nccg.ru>.
5. Иванов С. Промышленная политика Китая: очередное достижение // Экономист. — 2006/ — № 1

Анализ затрат на качество при производстве пищевой продукции (на примере ОАО «Атмис-сахар», г. Каменка)

Макарова Людмила Викторовна, кандидат технических наук, доцент;

Бычкова Анастасия Викторовна, магистрант;

Тарасов Роман Викторович, кандидат технических наук, доцент

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Пищевая промышленность представляет собой совокупность отраслей промышленности, производящих пищевкусные продукты. Сахарное производство относится к отрасли пищевой промышленности, но в отличие от других отраслей входящих в пищевую, характеризуется сложностью технологических процессов и используемого оборудования, а также большими энергозатратами на выработку сахара из сырья. В последние годы Россия существенно снизила производство сахара из сахарной свеклы, что привело к увеличению поставок зарубежного сырья тростникового сахара-сырца. В настоящее время из него вырабатывается около 60% общего производства сахара [1]. Сахар-сырец поступает на отечественные сахарные заводы из различных стран. При этом содержание сахарозы в основной массе сахара-сырца составляет 96,98%. Большая часть сахара-сырца поставляется из стран Латинской Америки, что в 2003 г. составило 86,7% от всей его массы. Наибольшее количество сырца было импортировано из Бразилии (58%), Кубы (17,4%), Гватемалы (6,6%) и около 13,3% было завезено в Россию из Юго-Восточной Азии (Таиланд) [2]. Партии поставляемого сахара-сырца значительно отличаются по качеству, что оказывает существенное влияние на процесс его переработки [3...5].

Несмотря на меры, предпринимаемые на предприятиях по производству сахара, существующий на сегодняшний день уровень организации и учета издержек производства имеет существенные недостатки. Планирование

затрат на основе научно и технически обоснованных норм ведется, как правило, только по основным материалам и заработной плате. По расходам на обслуживание производства и управление планирование осуществляется по уровням затрат предыдущего периода, при этом не всегда проводится глубокий предварительный контроль и анализ возможных резервов снижения расходов, учет потерь на производстве. Это существенно ослабляет значение плановых показателей в качестве контрольных параметров, позволяющих реально оценить сложившуюся ситуацию в формировании себестоимости продукции.

В бухгалтерских отчетах как правило отсутствует анализ информации о затратах на качество по стадиям кругооборота средств, видам и функциям деятельности. Достаточно четко отражаются лишь прямые затраты на производство продукции. Что касается затрат на другие виды и функции деятельности, то они рассредоточены в различных бухгалтерских счетах. Таким образом, чрезвычайно осложняются задачи определения границ ответственности за издержки, что приводит к существенному ослаблению, а иногда и к невозможности контроля за деятельностью отдельных структурных подразделений, в частности служб и отделов предприятия, в области формирования затрат на качество.

Политика предприятия [6] должна изначально иметь целью высокое качество продукции. В повседневной деятельности предприятия постоянно возникают всевозможные проблемы, такие как, появление брака, не-

поладки в работе оборудования; увеличение времени от выпуска партии сахара до ее сбыта; наличие на складах продукции, лежащей «мертвым грузом», задержка сроков поставок исходного сырья и материалов и т.д., все эти проблемы ведут к затратам.

Затратами на качество являются расходы, связанные с установлением уровня качества, его достижением в процессе производства, контролем, оценкой и информацией о соответствии продукции требованиям качества, надежности и безопасности, а также расходы, связанные с выявлением потерь и брака на предприятии.

Данные о затратах на качество не дают руководству предприятия достаточной информации, необходимой для идентификации критических областей, требующих внимания.

Эффективный метод определения затрат на качество — сравнение их с другими затратами, на которые регулярно составляются отчеты на предприятии.

Исследуя несколько видов продукции для определения приоритетов в использовании ресурсов следует учитывать себестоимость и производственное количество продукции каждого вида.

Важно, чтобы продукция каждого типа была отдельно зарегистрирована и проранжирована в порядке возрастания соответствующих полных издержек вследствие возникновения отказов.

Сравнение статей затрат на качество может выявить несоответствие между затратами на контроль и эффективностью контроля. Для предупреждения возникновения таких несоответствий необходимо проводить работы по повышению качества продукции и снижения дефектов.

Применение метода Парето [7...9] для отделения «жизненно важного» от «тривиального» позволяет определить самый высокий вклад какой-либо статьи затрат в любую совокупность данных.

Выход сахара при переработке сахара-сырца существенным образом зависит от величины потерь.

Основными видами потерь сахара являются:

- потери сахара при хранении сахара-сырца;
- потери сахара в производстве;
- потери сахара в мелассе.

Величина потерь сахара при хранении и транспортировки зависит от продолжительности, сезона, условий хранения, используемой техники и т.д.

Потери сахара на производстве определяют как разницу между количеством сахарозы, поступающий на завод в сырье, и количеством сахарозы в выработанном сахаре и мелассе.

С помощью диаграммы Парето можно определить виды потерь на предприятии и оценить степень их значимости. Виды потерь при производстве представлены на рис. 1.

Из рис. 1 видно, что на первые три вида потерь: точность дозирования всех компонентов, качество раствора поступающего с предыдущего этапа и соблюдение технологии, необходимо обратить особое внимание.

Анализ данных, представленных на рис. 2, позволяет сделать вывод, что устранение или минимизация таких видов потерь, как изнашиваемость оборудования и условия эксплуатации, позволит значительно уменьшить затраты на качество.

Из диаграммы, представленной на рис. 3, видно, что на первые три вида потерь необходимо обратить пристальное внимание и вести их учет.

В производстве, т.е. при осуществлении технологического процесса, в главном корпусе завода потери составляют 1,0–1,1%, т.е. около 25% от общих потерь. Остальное количество (около 75%) приходится на мелассу, в которой содержится примерно 2,5% сахара к массе сахара-сырца.

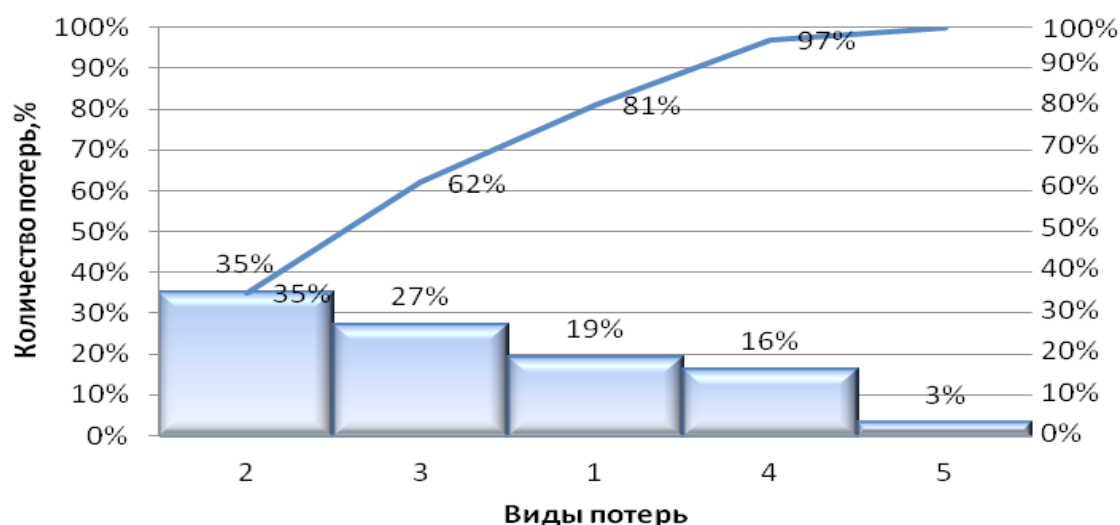


Рис. 1. Виды потерь при производстве: 1 — потери при несоблюдении технологии; 2 — потери при дозировании компонентов; 3 — потери при получении раствора; 4 — потери при хранении; 5 — прочие потери

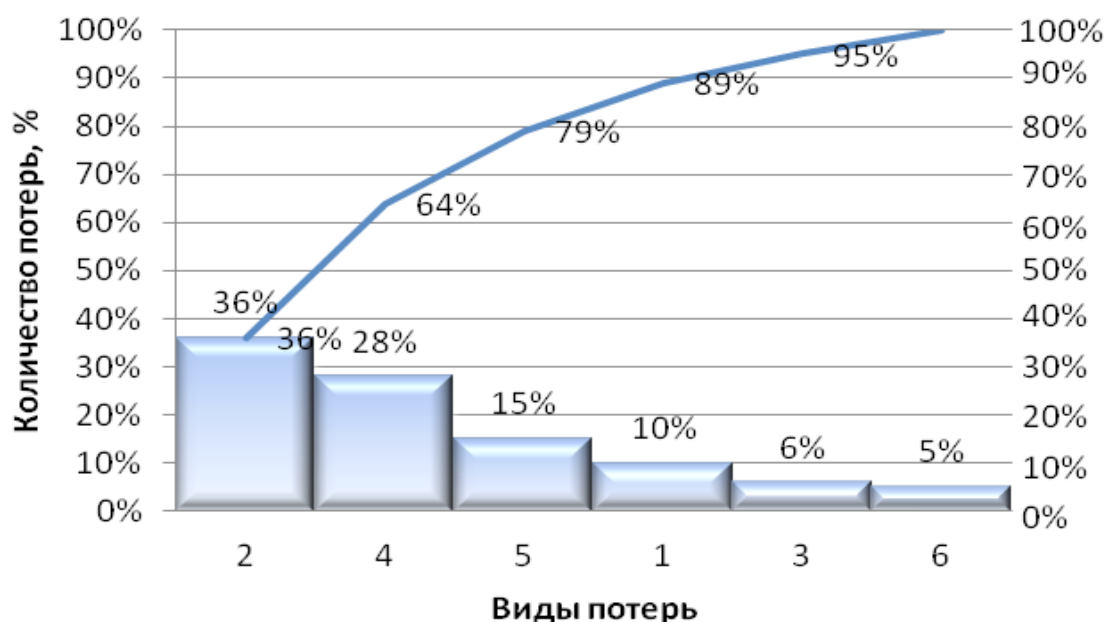


Рис. 2. Виды потерь сахара-песка из-за оборудования: 1 — потери из-за несовершенства типа оборудования; 2 — потери за счет изношенности оборудования; 3 — потери из-за несовершенства контроля за оборудованием; 4 — потери из-за неправильной эксплуатации; 5 — потери за счет неправильно выбранных режимов; 6 — прочие причины

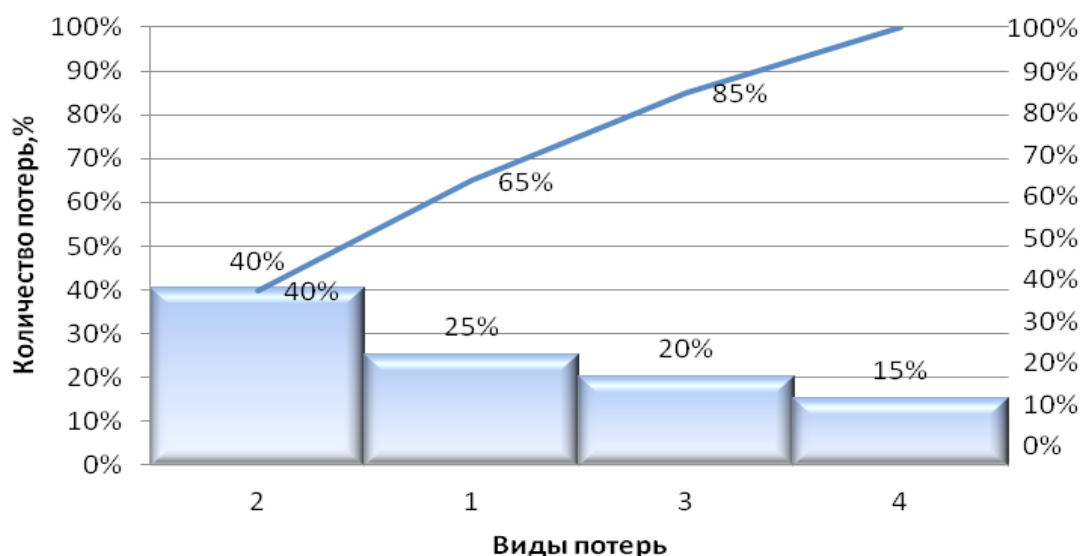


Рис. 3. Виды потерь из-за применяемого сырья 1 — потери воды; 2 — потери сахара-сырца; 3 — потери известняка; 4 — прочие потери

Анализ полученных результатов свидетельствует, что наиболее значимыми видами потерь являются точность дозирования компонентов, качество раствора поступающего с предыдущего этапа, изнашиваемость оборудования и условия его эксплуатации, применяемое сырье. Необходимо отметить, что контроль потерь в сахарном производстве позволяет своевременно устранить причины, вызывающие их увеличение.

В зависимости от целей, задач анализ затрат на качество и возможностей получения необходимых для его осу-

ществления данных аналитические методы существенно различаются. Влияет на это различие и прохождение продукцией определенного этапа деятельности предприятия, и ее место в цепочке и формирования затрат в конкретный момент.

Никакие рыночные цели организации не могут быть достигнуты, если его продукция не пользуется спросом. Поэтому вопросы, связанные с обеспечением качества, не могут рассматриваться в отрыве от экономической деятельности предприятия. Следовательно, с развитием кон-

курунции производителей появляется насущная необходимость тесной увязки затрат на качество с конечными результатами производственной деятельности, уровнем качества изделий, объемом продаж, прибылью, что позволяет эффективнее управлять предприятием и добиваться более высокой прибыли.

Затраты на качество должны быть выявлены, обработаны и представлены руководству подобно другим за-

тратам. К сожалению, многие руководители не имеют возможности получать наглядную информацию об уровне затрат на качество просто потому, что в компании не системы для их сбора и анализа, хотя регистрация и подсчет затрат на качество — не сложная, уже отработанная процедура. Определенные один раз, они обеспечат руководство дополнительным мощным инструментом управления.

Литература:

1. Картель Н. Т., Купчик Л. А. Активные угли для обесцвечивания продуктов сахарорафинадного производства. Сахарная промышленность. [Текст]. — 1998. — № 5.6. — С. 20.22.
2. Смольянинов В. В., Громковский А. И., Неклюдова Н. Н. Сравнительная оценка активных порошкообразных углей. Сахарная промышленность. [Текст]. — 1986. - № 7. - С. 25.27.
3. Бугаенко И. Ф., Чернышева Н. А. Технология производства сахара из сырца. [Текст]. — М.: Союзроссахар, 2002. — 291 с.
4. Егорова М. И. Тростниковый сахар-сырец: особенности переработки. Сахар. [Текст]. — 2002. — № 1. — С. 43..44.
5. Мищук Р. Ц., Матюшко С. П., Прищепа В. И. К вопросу оценки качества сахара-сырца. Сахарная промышленность. [Текст]. — 1997. — № 6. — С. 19.21.
6. Логанина В. И., Федосеев А. А. Системы качества. Учебное пособие. [Текст]. — Пенза: Изд-во ПГУАС, 2006. — 67 с.
7. Кузьмин А. М. Диаграмма Парето. Методы менеджмента качества. [Текст]. — 2005. - № 3. - С. 32
8. Михайлова М. Р., Поздеева Н. С. Диаграмма Парето: новые возможности// Методы менеджмента качества. [Текст]. — 2002. — № 9. — С. 36—39.
9. Нетес В. А. Применение анализа Парето для повышения надежности// Методы менеджмента качества. — 2002. - № 11. - С. 35—39.

Оценка конкурентоспособности продукции предприятий на внешнем и внутреннем рынке

Макарова Людмила Викторовна, кандидат технических наук, доцент;

Бычкова Анастасия Викторовна, магистрант;

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Развитие рыночных отношений неразрывно связано с борьбой товаропроизводителей за более выгодные условия производства и сбыта товаров с целью получения максимальной прибыли. В нашей стране, безусловно, проблемы конкурентоспособности стоят весьма остро и нуждаются в подробном анализе для последующей разработки конструктивной позиции государства.

Низкая конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей и страны в целом — это проблема экономической безопасности государства. В связи с этим повышение конкурентоспособности — стратегическая задача любого объекта отечественного рынка, решение которой возможно на основе проведения глубокого анализа конкурентоспособности как экономической категории и показателя экономической деятельности.

Одним из составляющих факторов успешной конкурентной борьбы является всестороннее изучение потре-

ностей рынка, поэтому целесообразно систематически проводить исследования товарных рынков. Методы исследования товарных рынков включают проведения сегментации рынка [1, 2]. Сегментация рынка может проводиться различными методами, в зависимости от факторов, по которым оно проводится [3].

В данной работе предлагается методика оценки конкурентоспособности на примере продукции пищевой промышленности — сахара-песка ОАО «Атмис-сахар» г. Каменка, по двум основным параметрам: территориальному, по виду деятельности, с выделением целевой группы потребителей.

Для анализа была выбрана продукция разных производителей, изготавливающих сахар-песок из сахара-сырца как на территории Пензенской области, так и за её пределами:

— Земетчинский сахарный завод;

Таблица 1. Показатели конкурентоспособности продукции

Абсолютные значения показателей конкурентоспособности продукции	Земетчинский сахарный завод	Бековский сахарный завод	Ульяновский сахарный завод	Кирсановский сахарный завод	ОАО «Атмис-сахар»
Массовая доля сахарозы, %	92	94	99,9	99,8	94,65
Массовая доля золы, %	0,02	0,04	0,01	0,02	0,02
Массовая доля влаги, %	0,03	0,1	0,02	0,03	0,033
Цветность, (ед. ICUMSA)	82	76	70	74	78
Массовая доля редуцирующих веществ, %	0,038	0,038	0,030	0,034	0,036
Массовая доля ферропримесей, %	0,0009	0,0008	0,0004	0,0005	0,0004
Себестоимость (за 1 кг), руб.	21	21	25	24	21

- Бековский сахарный завод;
- Ульяновский сахарный завод;
- Кирсановский сахарный завод.

Исходные данные для расчета представлены в табл. 1.

С целью определения потребительской полезности был проведен сравнительный анализ, предусматривающий использование комплексного (обобщенного) показателя [4,5]. Для расчета комплексного показателя введено несколько групп потребителей (население региона, кондитерские фабрики и предприятия, выпускающие детское питание) со своими весовыми коэффициентами, полученными экспертным методом. Результаты экспертной оценки значимости показателей конкурентоспособности продукции представлена в табл. 2.

Обобщенный показатель конкурентоспособности вычисляется по формуле:

$$K_j^{(O)} = \sum_{i=1}^n M_{ij} K_{ij}, \quad (1)$$

где $j=1...3$ — группы потребителей;

n — количество показателей качества, учитываемых при расчете технического уровня;

M_{ij} — коэффициент весомости каждого i -ого показателя качества j -ой группы потребителей

K_{ij} — относительный показатель качества продукции, вычисляется по следующим формулам:

а) если увеличение показателя P_j повышает уровень конкурентоспособности продукции (показатель 1)

$$K_{ij} = \frac{P_j}{P_{j(\max)}}, \quad (2)$$

б) если увеличение P_j приводит к снижению уровня конкурентоспособности продукции (показатели 2, 3, 4, 5, 6 и 7)

$$K_{ij} = \frac{P_{j(\min)}}{P_j}, \quad (3)$$

Потребительская полезность изделия считается по следующей формуле:

$$\Pi = \frac{K_j^{(O)}}{K_{j(\max)}^{(O)}}. \quad (4)$$

Сводная таблица результатов расчета представлена в табл. 3.

Анализ полученных результатов свидетельствует, что продукция всех производителей имеет достаточно хороший уровень качества и потребительскую полезность. При этом наибольшей конкурентоспособностью обладает

Таблица 2. Экспертная оценка значимости показателей конкурентоспособности продукции

Показатели конкурентоспособности продукции	Экспертная оценка коэффициентов весомости показателей конкурентоспособности продукции (значимость) для групп потребителей		
	Население	Кондитерские фабрики	Предприятия по производству детского питания
Массовая доля сахарозы, %	0,2	0,2	0,2
Массовая доля золы, %	0	0,1	0,1
Массовая доля влаги, %	0,2	0,1	0,1
Цветность, (ед. ICUMSA)	0,2	0,1	0,1
Массовая доля редуцирующих веществ, %	0	0,2	0,2
Массовая доля ферропримесей, %	0	0,1	0,2
Себестоимость (за 1 кг), руб.	0,4	0,2	0,1

Таблица 3. Сводная таблица

Показатели конкурентоспособности продукции	Земетчинский сахарный завод	Бековский сахарный завод	Ульяновский сахарный завод	Кирсановский сахарный завод	ОАО «Атмис-сахар»
Население					
Комплексный показатель конкурентоспособности, $K^{(0)}$	0,88	0,81	0,94	0,87	0,88
Потребительская полезность, %	93,6	86,1	100	92,5	93,6
Кондитерские фабрики					
Комплексный показатель конкурентоспособности, $K^{(0)}$	0,78	0,71	0,96	0,84	0,85
Потребительская полезность	81,2	73,9	100	87,5	88,5
Предприятия по производству детского питания					
Комплексный показателя конкурентоспособности, $K^{(0)}$	0,73	0,68	0,98	0,83	0,85
Потребительская полезность, %	74,5	69,4	100	84,7	86,7

продукция Ульяновского сахарного завода. При этом величина комплексного показателя конкурентоспособности продукции Ульяновского сахарного завода в зависимости от рассматриваемого сегмента варьируется от 0,94 до 0,98, что определяет максимальное значение ее потребительской полезности. Продукция ОАО «Атмис-сахар» также является одним из лидеров в производстве и реализации сахара-песка и занимает на рынке Пензенского ре-

гиона стабильное и устойчивое положение. Анализ показателей конкурентоспособности, представленных в табл. 3 свидетельствует, что конкуренты ОАО «Атмис-сахар» на внутреннем рынке не могут оказать значительного влияния на его положение на рынке.

В заключение следует отметить, что данная методика оценки конкурентоспособности может быть применима ко всем отраслям промышленности.

Литература:

1. Зозипев А. В. Сегментирование рынка: Учебное пособие. [Текст]. — Харьков: Студцентр, 2003. — 236 с.
2. Махмутова Г. С. Алгоритм сегментации рынка и отбора целевых сегментов. [Текст]. — Маркетинг № 1, 2006, с. 44–57.
3. Бронникова Т. С., Чернявский А. Г. Маркетинг: Учебное пособие. [Текст]. — Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999.
4. Федюкин В. К., Дурнев В. Д., Лебедев В. Г. Методы оценки и управления качеством продукции. Учебник. Изд. 2-е перераб. и доп. -М.: Информационно-издательский дом «Филинь», Рилант, 2001. — 328 с.
5. Макарова Л. В. Квалиметрия и управление качеством [Текст]: учебное пособие. — Пенза: Изд-во ПГУАС, 2003. — 28 с.

Проблемы организации аналитического учета в автоматизированных бухгалтерских программах

Макарова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент;
Скворцова Юлия Николаевна, студент

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

В теории и практике ведения бухгалтерского учета предусмотрено наличие как аналитических, так и синтетических счетов.

Синтетические счета (греч. syntetikos — свободный, обогащенный, объединенный) предназначены для сбора информации о хозяйственных объектах, источниках их получения и хозяйственных процессах по экономи-

чески однородным группам объектов в денежном измерителе.

Аналитические счета (греч. analytikos — разложение, расчленение, разбор) содержат более детальную информацию, раскрывая содержание синтетических счетов, которая может быть выражена как в натуральных, так и в денежных измерителях.

В настоящее время весьма непростым вопросом является реализация аналитического учета в автоматизированных бухгалтерских программах. В отношении объектов аналитического учета особенно велик разброс применяемых терминов в различных автоматизированных системах бухгалтерского учета. Для их обозначения в разных программах применяются следующие термины:

- «аналитика»;
- «аналитические счета»;
- «аналитические карточки»;
- «аналитические измерения»;
- «субконто»;
- «многоуровневая аналитика»;
- и др.

Пожалуй, концепция построения объектов аналитического учета является одной из важнейших характеристик, определяющих бухгалтерскую идеологию конкретной автоматизированной бухгалтерской системы. Даже для начинающего пользователя понятно, что в бухгалтерском учете необходима дифференциация формируемой информации. Так, необходимо деление счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» по отдельным поставщикам и подрядчикам, счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» по отдельным покупателям и заказчикам, счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами» по каждому подотчетному лицу [2].

В. Капралов в своей работе указывает следующие проблемы практики организации аналитического учета в автоматизированных бухгалтерских программах. Так, взаимосвязь (корреспонденция) счетов вместо структурированной табличной формы представлена в виде так называемого текстового файла. Что, к сожалению, является неправильной трактовкой аналитического учета. Чтобы разобраться в данной проблеме, В. Капралов прежде всего выясняет что же означают понятия «счет» и «субсчет» [1].

Согласно В.Г. Макарову («Теория бухгалтерского учета») субсчет — это промежуточное звено между синтетическими и аналитическими счетами. С его помощью осуществляется дополнительная группировка данных аналитического учета с целью обобщения сведений об отдельных объектах внутри данного синтетического счета.

Субсчет (лат. sub — под) обозначает отношение подчиненности, зависимости к слову «счет» [4].

На субсчете формируется информация о тех же самых объектах, что и на счете, он имеет ту же корреспонденцию счетов, что и основной счет, и операции по субсчету оформляются теми же первичными документами, что и по основному счету [1].

По мнению Н.Н. Иванова, в зависимости от способа организации аналитического учета, все программные системы делятся на два класса. В первом классе все виды учетной дифференциации занесены в план счетов. Особенной многоуровневостью отличаются здесь счета материального учета. Такая дифференциация приводит к значительному росту числа проводок, и вообще, довольно значительному «утяжелению» бухгалтерского учета. Для малого предприятия увеличение числа проводок в 100 или 1000 раз может оказаться и несущественным фактом, однако заставляет задуматься о методике поиска ошибок в такой системе.

Второй класс характеризуется ограниченностью дифференциации плана счетов. В данном случае задачи аналитического учета выносятся на специализированные модули (модуль складского учета, модуль учета зарплаты и т.п.). Количество проводок при этом варианте значительно сокращается, упрощается учет в специализированных модулях, но возникают дополнительные специфические проблемы. Так, требуется постоянный контроль и сверка сводной информации в специализированных модулях с оборотами и сальдо по счетам бухгалтерского учета. При правильной настройке вычисления сумм проводок и соблюдении учетных технологий соответствие информации обеспечивается автоматически, однако о существовании данной проблемы забывать не следует.

Как считает Н.Н. Иванов, второй подход является наиболее целесообразным, однако окончательное решение должна вынести практика эксплуатации автоматизированных систем бухгалтерского учета в ближайшие годы [2].

Основные характеристики рассмотренных выше классов представлены в таблице 1.

Однако, использование субсчетов в качестве объектов аналитики является неэффективным и ограничивает при-

Таблица 1. Основные характеристики систем учета, в зависимости от способа организации в них аналитического учета

Критерии	Первый класс систем учета	Второй класс систем учета
Способ реализации объектов аналитического учета	Дифференциация плана счетов (многоуровневые счета)	Осуществление задач аналитического учета в специализированных модулях
Преимущества	Вся информация формируется в одном месте (на одном модуле)	Сокращается объем учетных записей, упрощается учетный процесс на отдельных модулях
Недостатки	Увеличение числа проводок, «утяжеление» учетной системы	Необходимость контроля и сверки данных отдельных модулей с оборотами и сальдо счетов учета

менение программ, особенно в части их использования на крупных предприятиях, имеющих широкий диапазон объектов аналитического учета. Это не позволяет реализовать в полной мере заложенные в программу возможности [1].

С целью расширения аналитических возможностей субъекта учета, аналитический учет в бухгалтерских программах осуществляется на основании справочников объектов аналитического учета. Каждый справочник представляет собой сведения о множестве однотипных объектов, например, о номенклатуре продукции, о филиалах предприятия и прочее.

Объекты аналитического учета, хранящиеся в справочниках, предварительно классифицируются и кодируются. При вводе нового объекта ему автоматически присваивается новый код. Существует несколько классификаций используемых справочников объектов аналитического учета в автоматизированных бухгалтерских программах, они рассмотрены в таблице 2 [5].

Справочники объектов аналитического учета могут иметь форму списка или быть структурированы. В структурированном справочнике объекты аналитического учета структурированы согласно иерархической классификации

в соответствии с выделенными признаками. Справочники объектов аналитического учета могут иметь жесткие и гибкие структуры данных.

Жесткая структура данных предполагает наличие набора заранее заданного реквизитного состава справочника. Такая структура данных справочника имеет ряд существенных недостатков:

- набор заранее заданных полей справочника не всегда устраивает конкретных пользователей, т.к. у пользователя часто возникает потребность в хранении дополнительной информации;

- требуется периодическое внесение дополнительной информации в справочники по причине изменения в нормативных документах.

В связи с вышеназванными недостатками жесткой структуры, разработчики стремятся к созданию справочников с гибкой структурой данных [7].

Ведение аналитического учета по счетам позволяет субъекту учета отслеживать движение конкретного товара, наличие конкретного материала на складе и передачу его в производство. Для отражения ведения аналитического учета по счету в программу вводится понятие объекта аналитического учета (аналитика, аналитиче-

Таблица 2. Классификация справочников объектов аналитического учета

Признак классификации	Вид справочника	Пример
1. Целевое назначение и выполняемые учетные функции	а) справочники объектов натурального учета; б) справочники субъектов учета; в) справочники структурных единиц; г) справочники оснований взаиморасчетов; д) прочие справочники.	а) справочники товарно-материальных ценностей (материалов, товаров, готовой продукции), незавершенного производства (заказов, изделий), основных средств и нематериальных активов, ценных бумаг; б) справочники сторонних организаций (юридические лица), сторонних физических лиц, справочники содержащие сведения о персонале предприятия (материально-ответственные лица, подотчетные лица); в) справочники филиалов, структурных подразделений, участков, бригад; г) справочники договоров, партий поставок; д) справочники статей затрат, единиц измерения, валют, и др.
2. Процедура обработки	а) справочники по каждой позиции которых ведется учет остатков в стоимостном, а по некоторым и в количественном выражении; б) справочники которые позволяют быстро производить поиск и группировку данных; в) справочники, содержащие информационно-текстовые сведения.	а) справочники объектов натурального учета, субъектов учета, структурных единиц, оснований взаиморасчетов; б) справочники единиц измерения, видов документов, видов операций; в) справочники описания хозяйственных операций, адрес юридического лица.
3. Степень доступности к использованию	а) общие справочники; б) локальные справочники.	а) справочник структурных подразделений предприятия, сотрудников предприятия и др.; б) справочники договоров, справочники содержащие данные по заработной плате.

ские счета, аналитические карточки, субконто, и др.). Под видом объекта аналитического учета понимается совокупность однотипных объектов аналитического учета. Каждый такой объект имеет один из существующих в системе тип данных, который определяет набор значений объектов этого вида. Обычно это справочник, перечисления или данные из регистра сведений. Так, например, для счета 41 «Товары» уместно указать тип Справочник «Номенклатура», в качестве аналитики счета необходимо будет указать определенное наименование товара из данного справочника. Набор доступных наименований товаров в справочнике определяется на этапе конфигурирования системы.

Наличие вида объекта аналитического учета (аналитика, аналитические счета, аналитические карточки, субконто, и др.) позволяет более детально раскрыть информацию о средствах предприятия, накапливаемых на счетах бухгалтерского учета. В этом используется в программе понятие вида объекта аналитического учета похоже на субсчет — они обеспечивают более полную детализацию итога внутри одного счета по определенному признаку. Однако понятие вида объекта аналитического учета является более широким, т.к. позволяет отслеживать наличие и движение средств не только по счету, но и по одному объекту аналитического учета, что позволяет собрать данные по одному признаку с разных счетов [6].

В настоящее время в целях комплексной автоматизации бухгалтерского учета организуется комплексная система бухгалтерского учета с помощью «типовых проектных решений» по каждому участку учета. Бухгалтерский комплекс рассчитан на средние и крупные предприятия, где организация бухгалтерского учета осуществляется комплексом взаимосвязанных рабочих мест. При этом развернутый аналитический учет осуществля-

ется по всем участкам учета. Состав комплексов может быть следующим: автоматизированное рабочее место (АРМ) главного бухгалтера (АРМ сводного учета), учет труда и заработной платы, учет материальных запасов, учет основных средств и нематериальных активов, учет затрат на производство, учет финансово-расчетных операций, учет готовой продукции, учет финансовых результатов, учет капитальных вложений, финансовый анализ и другое. К наиболее распространенным комплексам относятся: комплекс программ «1С: Предприятие» (фирма «1С»), «БЭСТ» (компания «БЭСТ»), «Парус» (корпорация «Парус»), Oracle (корпорация «Oracle») [3].

В современных бухгалтерских программах имеются возможности создания распределенных баз данных, обмена информацией между различными пользователями. Так, например, при учете материальных ценностей информация доступна модулю кладовщика (склад), модулю бухгалтерии и модулю экономиста материально-технического снабжения [5].

Таким образом, при разработке автоматизированных бухгалтерских программ перед программистами зачастую встает проблема организации аналитического учета, что требует от них базовых знаний теории бухгалтерского учета. Для малых предприятий аналитический учет может быть организован с помощью субсчетов, однако, для крупных предприятий, имеющих широкий диапазон объектов аналитического учета, такой подход нецелесообразен. В настоящее время, с целью решения проблемы автоматизации аналитического учета, широкого диапазона объектов учета, в бухгалтерских программах реализуются справочники объектов аналитического учета. Именно благодаря справочникам пользователи учетных систем имеют возможность получить детализированную информацию об объектах аналитического учета по различным критериям.

Литература:

1. В. Капралов Сопромат для бухгалтера/В. Капралов // Бухгалтер и компьютер [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.buhcomp.ru/htm/new_namb/arhive_2006/02/arhive.shtml
2. Иванов Н.Н. Основы автоматизированного учета: учеб. пособие/Н.Н. Иванов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.briik.ru/doc/oaui.pdf>
3. Комплексная система бухгалтерского учета [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://buhbest.com/prosmotr/podstatii.php?id_statii=46&page=9
4. Макаров В.Г. Теория бухгалтерского учета: учебник/В.Г. Макаров. — Изд-во: М.: Финансы и статистика, 1993 г.
5. Моисеенко Е.В. Информационные технологии в экономике/Е.В. Моисеенко, Е.Г. Лаврушина [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://abc.vvsu.ru/Books/inform_tehnolog/page0026.asp
6. Основы предпринимательства (ОП_ЦРК) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://moodle.careercentr.sfedu.ru/mod/page/view.php?id=141>.
7. Шуремов Е.Л. Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита/Е.Л. Шуремов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www ekon.oglib.ru/bgl/3771/433.html>

Преимущества и недостатки вступления России в ВТО для Самарской области

Медведева Ольга Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

С 22 августа 2012 года Россия вступила во Всемирную Торговую Организацию (ВТО). Многие эксперты видят в этом как плюсы, так и минусы. А вот чем же обернется это вступление для Самарской области в частности, стоит разобраться.

Известный западный экономист Фридрих Лист установил следующий закон: «Повсеместное и тотальное установление принципа свободной торговли, максимальное снижение пошлин и способствование предельной рыночной либерализации на практике усиливает то общество, которое давно и успешно идет по рыночному пути, но при этом ослабляет, экономически и политически подорывает то общество, которое имело иную хозяйственную историю и вступает в рыночные отношения с другими более развитыми странами тогда, когда внутренний рынок находится еще в зачаточном состоянии».

Ни в одной стране вступление в ВТО не вызвало бурного подъема экономики, технологического рывка или ускорения вождеденной модернизации.

Вступление России в ВТО, безусловно, внесет определенные диспропорции в развитие отраслей и может усугубить неравномерность регионального развития страны. По оценкам конъюнктурного института, лишь восемь регионов России обладают ярко выраженными конкурентными преимуществами: Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, Татарстан, Свердловская, Самарская, Челябинская и Ростовская области. Еще у пяти регионов эти преимущества сравнительные, у 14 — ограниченные, у оставшихся 62 они практически отсутствуют.

Важным шагом в подготовке предприятий к конкуренции с иностранными компаниями является сертификация конечной продукции и процессов производства в соответствии с мировыми стандартами качества ИСО 9000–9002. Задача государственных структур — оказывать содействие открытию центров сертификации и способствовать скорейшему переходу организаций на международные стандарты качества производства продукции. Сегодня в России и многих регионах образовался информационный вакуум в области внешнеэкономической и инвестиционной деятельности. Выход на зарубежные рынки для многих предприятий самостоятельно осложнен отсутствием специалистов в области международного маркетинга и бизнеса. Органам государственной власти совместно с отраслевыми союзами следует разработать единую информационную систему по внешнеэкономической деятельности, осуществлять ее регулярное обновление и поддержку и использовать ее ресурсы для создания пула бизнес-предложений. Невозможно выйти на высокие темпы роста внешнеторгового оборота, ис-

пользуя только мотивационные меры стимулирования внешнеэкономической деятельности. Важно создать все-российскую и региональные государственные системы поощрения промышленного экспорта, в том числе в форме госкредитов, гарантий и иных форм финансирования экспортеров и их маркетинговой деятельности. Правила ВТО определяют разрешенные формы такой поддержки. Данная мера, возможно, приведет к некоторому увеличению расходов бюджета в краткосрочном периоде, но при условии создания четких механизмов субсидирования экспорта в среднесрочном периоде можно ожидать активизацию внешнеторгового обмена и, как следствие, увеличение таможенных и других сборов.

Одним из спорных вопросов, задерживающих полное вступление нашей страны в ВТО, это поддержка сельского хозяйства. Всемирная торговая организация не приветствует протекционистские меры государства в отношении аграриев, поскольку они стимулируют производство и искажают условия внешней торговли. Государство, вступающее в ВТО, должно сократить субсидии сельхозпроизводителям, отказаться от экспортных дотаций и снизить таможенные пошлины на зарубежную продукцию, что идет вразрез с российской политикой развития АПК.

Правила ВТО не учитывают существующих различий между природно-экономическими условиями сельского хозяйства в разных странах, специфики последних десятилетий переходных экономик, которые характеризовались значительным падением сельскохозяйственного производства в странах СНГ.

Крупнейшие мировые экспортеры продовольствия (США, Австралия, ЕС) обладают более благоприятными природно-экономическими условиями для ведения сельского хозяйства, в отличие от многих государств СНГ.

Одним из основных условий присоединения к ВТО является наличие возможности, способствующей преодолению отставания национального сельскохозяйственного производства, в случае открытия продовольственного рынка зарубежной конкуренции.

Несмотря на то, что либерализация импортных таможенных пошлин содействует наполнению рынка относительно дешевой продукцией и оказывает позитивное влияние на удовлетворение спроса населения, открытие рынков для импорта ухудшает положение отечественных производителей.

Аграрный сектор присоединяющихся стран является одним из важнейших и наиболее проблемных секторов экономики. Сельское хозяйство было и остается одной из экономико-образующих отраслей. С функционированием и развитием сельского хозяйства связаны повсе-

дневная деятельность, благополучие и нужды 47% населения Казахстана, 27% — России и 26% граждан Беларуси.

В последние годы сокращение объемов государственной поддержки АПК становится мировой тенденцией. Данное снижение обусловлено повышением цен на продовольственные товары в мире и лишь отчасти вызвано изменениями в проводимой в этих странах аграрной политике. Для защиты отдельных чувствительных сегментов своего сельского хозяйства, развитые страны-члены ВТО используют разного рода заградительные барьеры на пути импорта товаров на свой рынок.

Средний уровень тарифной защиты стран-членов ВТО по сельскому хозяйству составляет 62%. Тарифная защита ЕС — основного торгового партнера и конкурента стран Сообщества — составляет 20.5%. Используются также различные нетарифные барьеры, меры фитосанитарного контроля.

Для начала перечислим возможные общие преимущества, которые могут позитивно отразиться на развитии национального АПК от вступления страны в ВТО. Определенным преимуществом является приведение национального законодательства в соответствие с международными требованиями, направленными на обеспечение всем экспортерам и импортерам, в том числе продукции АПК относительно стабильных и предсказуемых условий деятельности.

Принятие единых для всего мирового сообщества правил игры способствует ускорению перехода отраслей АПК на цивилизованные рыночные отношения, окажет позитивный эффект на инвестиционный климат, улучшит условия для доступа отечественной продукции АПК на внешний рынок, создаст дополнительные условия для повышения ее качества и конкурентоспособности.

Предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ) стране в отношениях со всеми странами-членами ВТО. Экспортеры на мировых рынках вынуждены снижать издержки, расширять ассортимент и повышать качество продукции. Это позитивно влияет на макроэкономические процессы государства-члена ВТО. Потребители в этих странах, благодаря либерализации внешней торговли, получают доступ к разнообразным импортным товарам и услугам.

Одновременно с правом на защиту от несправедливой конкуренции на мировом продовольственном рынке, отечественные товаропроизводители получают возможность реализовать его путем использования специального механизма ВТО по урегулированию торговых споров, непосредственно участвовать в формировании правил международной торговли сырьем и продовольствием, руководствуясь национальными интересами. К позитивным факторам развития отечественного АПК стран, после присоединения к ВТО, следует отнести развитие экспортного потенциала отрасли, а также увеличение иностранных инвестиций [1]. Опыт зарубежных стран свидетельствует о положительном воздействии либерализации

аграрного сектора на приток иностранных инвестиций в отрасль, что благоприятно сказывается на эффективности сельскохозяйственного производства и притоке технологий.

Позитивный эффект от присоединения стран к ВТО и открытия внутреннего рынка сельхозпродукции следует ожидать в долгосрочной перспективе, когда повышение конкурентоспособности производства и обусловленный им экспорт обработанной продукции АПК позволят компенсировать негативные последствия в результате открытия рынка и экспансии импорта сельскохозяйственной продукции.

Вместе с тем присоединение страны к ВТО и выполнение связанных с этим международных обязательств могут создать не только дополнительные социально-экономические сложности, но и иметь негативные последствия для развития экономик присоединяющихся стран.

Некоторые российские эксперты прогнозируют 40%-ное сокращение рабочих мест в нашей стране и резкий рост безработицы в таких регионах, как Пермская, Оренбургская, Кемеровская, Московская, Свердловская, Воронежская, Курская, Рязанская, Нижегородская, Кировская, Тюменская, Иркутская области, Алтайский, Краснодарский, Красноярский, Приморский, Хабаровский край, Ханты-Мансийский АО, Удмуртская республика, Республика Татарстан, Москва и Санкт-Петербург. Хуже всего будет тем регионам, где вытесняемые импортом предприятия являются бюджетообразующими. Это Ивановская, Пермская, Костромская, Курская, Московская, Тульская, Владимирская, Волгоградская, Самарская область и Тольятти. По подсчетам некоторых аналитиков скоропалительное вступление в ВТО принесет России 30 млн. безработных и 40 тыс. закрытых предприятий.

Уничтожение 460 моногородов, которые зависят от одного завода или производства для предоставления рабочих мест и инфраструктуры.

Увеличение тарифов на электричество и другие энергоресурсы, что приблизит их к мировым и поставит на грань разорения большинство промышленных предприятий [2]. ВТО — это цена на энергоресурсы, как в Европе. Это бензин, как в Финляндии, это газ, как в Париже, это цена на электричество, как в Берлине. А зарплата — как в Воронеже.

Отмена льгот по НДС для отдельных категорий продукции и понижению конкурентоспособности многих товаров.

Расчеты Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН подтверждают, что от вступления в ВТО Россия будет терять 1% ВВП, или 7,2 млрд. долл. в год.

Ученые Российской академии сельскохозяйственных наук подсчитали, что после вступления в ВТО только российский агропром будет терять 4 млрд. долл. ежегодно. По словам вице-президента Российской академии сельскохозяйственных наук Ивана Ушачева, вступление России в ВТО приведет к снижению ее доли в мировом

экспорте еды до 1 процента и увеличению импорта на 2,3 процента. Это значит, что Россия будет покупать больше, чем продавать, на 7,3 миллиарда долларов.

Основными проблемами, с которыми столкнется отечественное сельхозмашиностроение при окончательном вступлении России в ВТО, — устоявшиеся низкие ставки таможенных пошлин на сельхозмашины и снижающиеся ставки на тракторы, а также низкий разрешенный уровень государственной поддержки сельского хозяйства. В переговорах не учитывается тот факт, что имеющиеся ставки пошлин, а также возможность занижения таможенной стоимости продукции в настоящее время определяют неравные условия конкуренции на отечественном рынке сельскохозяйственной техники между российскими и зарубежными производителями не в пользу отечественного машиностроения. После вступления России в ВТО изменить ставки пошлин будет практически невозможно, что в будущем еще более снизит конкурентоспособность российских сельхозмашин на российском рынке.

Уровень поддержки сельскохозяйственного производства, от которого непосредственно зависит развитие производства сельхозмашин, рассчитывается ориентировочно из имеющихся на сегодняшний момент размеров государственных субсидий. Но если представить, что через несколько лет объем производства сельхозпродукции достигнет уровня конца 1980-х гг., то такого разрешенного объема государственной поддержки сельского хозяйства будет недостаточно. Россия занимает первое место по общей посевной площади, но климатические условия в 2–3 раза хуже, чем в США или ЕС.

Разрешенный объем государственной поддержки в 10 млрд долл. станет тормозом для развития как сельского хозяйства, так и средств производства для него, то есть сельхозмашиностроения. По мнению отечественных производителей сельхозмашин, условия, которые выдвигаются к России странами — членами ВТО в настоящее время, могут оказаться губительными как для отечественного сельхозмашиностроения, так и для многих других отраслей промышленности и сельского хозяйства.

Низкий уровень ставок таможенных пошлин, государственной поддержки сельского хозяйства, неопределенность будущего рынка финансовых услуг с приходом на него западных страховых и финансовых структур могут оказать негативное влияние на и так невысокий объем производства сельскохозяйственной техники и продукции сельского хозяйства в России. Теперь рассмотрим более конкретно преимущества и недостатки вступления России в ВТО на примере Самарской области.

Конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность самарского региона подтверждается высокими рейтингами. За январь-август 2011 года губерния заняла 3 место по индексу промышленного производства в ПФО. В начале 2012 года Самарская область вошла в десятку самых инновационных регионов России в рейтинге, составляемом фондом «Петербургская политика» и Российской академией народного хозяйства и го-

сударственной службы при президенте РФ. В 2013 году служба кредитных рейтингов Standard & Poog's пересмотрела прогноз по рейтингам Самарской области со «Стабильного» на «Позитивный» и одновременно подтвердила долгосрочный кредитный рейтинг эмитента «ВВ+» и рейтинг по национальной шкале «ruAA+». По данным Национального рейтингового агентства на начало 2014 г. Самарская область входит в группу IC3 (высокая инвестиционная привлекательность региона — третий уровень).

Сравнивая преимущества и барьеры, можно сделать вывод, что унаследованные факторы развития и современная ситуация в Самарской области более благоприятны по сравнению с подавляющим большинством российских регионов. Основными преимуществами являются:

- трансграничное географическое положение, высокий транспортный потенциал;
- наличие уникального природного комплекса — Самарская Лука;
- наличие мощной двухцентровой Самарско-Тольятинской агломерации, высокая урбанизированность региона;
- высокий уровень экономической активности населения, образованности и квалифицированности рабочей силы;
- сравнительно высокий уровень жизни, значительная миграционная привлекательность региона;
- наличие ресурсов углеводородного сырья, развитая инфраструктура нефтедобывающей отрасли;
- многоотраслевая структура экономики региона и ведущей отрасли — промышленности;
- значительная концентрация на территории области крупных российских и зарубежных компаний;
- высокий инновационный потенциал, развитая инфраструктура инновационной деятельности;
- высокий уровень развития телекоммуникаций и связи;
- полиэтничность и мультикультурность региона, устойчивый уровень толерантности в национально-культурных и межконфессиональных отношениях;
- активное становление гражданского общества;
- устойчивый имидж открытого и реформаторского региона, сравнительно высокий уровень развития рыночных институтов и качества регионального менеджмента, наличие постоянного и конструктивного диалога власти, бизнеса и гражданского общества.

Закон «Об инвестициях в Самарской области» закрепляет за инвесторами право на поддержку их инициатив в регионе в виде инвестиционных налоговых кредитов, целевых субсидий из областного бюджета, оказания помощи в выборе производственных площадей, отводе земли.

Аграрный сектор Самарской области производит 7 процентов продукции сельского хозяйства Приволжского федерального округа. В регионе работает более 500 сельскохозяйственных организаций, 2670 крестьянских хозяйств, 281400 личных подсобных хозяйств, около 1000 перерабатывающих агросервисных организаций. На раз-

витие агропромышленного производства ежегодно выделяется около 8% расходной части бюджета.

По состоянию на 1 января 2013 года земельный фонд Самарской области в административных границах составляет 5356,5 тыс. Га/Кроме того, 3,0 тыс. га земель используются совхозом «Рабочий» (м. р. Кинель-Черкасский) на территории Оренбургской области.

В структуре земельного фонда области в 2012 году наибольший удельный вес занимали земли сельскохозяйственного назначения (76%) и земли лесного фонда (10,26).

Урожайность в Самарской области — не более 60% от уровня 70–80-х годов прошлого века: если тогда получали 18–21 центнер с гектара, то сейчас около 14. Одна из причин низкой урожайности — слабое использование удобрений. На единицу площади их используется в 5 раз меньше, чем в Нижегородской области, в 8 раз меньше, чем в Татарстане, и в 10 раз меньше, чем в Мордовии. Самарская область в перспективе, к окончательному вступлению страны в ВТО, должна производить 5 млн. тонн зерна. Только так будет обеспечена конкурентоспособность.

Доля продукции сельского хозяйства Самарской области в общероссийском производстве — 2%, по Поволжскому федеральному округу — 7%.

Вступление России в ВТО уберет самарского сельскохозяйственного производства. Так вследствие снижения ввозных пошлин российские прилавки заполнились иностранными молочными продуктами (сыром, сгущенкой, маслом), на порядок увеличился импорт сухого молока. И это только начало. Предстоит еще снижение ввозных пошлин при том, что субсидии отечественным производителям, наоборот, планируют сократить. Все это делает российскую молочную отрасль неконкурентоспособной перед импортом.

То же самое обстоит со свиноводством в России. Импорт свинины в результате вступления в ВТО также вырос на 50%, цены на сырое мясо сильно упали, и выращивать свиней в нашей стране становится нерентабельным, хотя эта отрасль в АПК наряду с птицеводством считалась наиболее рентабельной и наименее рискованной.

Губернатор Самарской области Николай Меркушкин предвидел эти проблемы в сельском хозяйстве. В начале осени в Самаре проходило пленарное заседание специальной комиссии Совета Федерации, приуроченное вступлению в ВТО. На нем обсуждалась стратегия развития страны в данных условиях. Меркушкин, выступая на заседании констатировал: «Отечественным животноводам конкурировать на мировом продовольственном рынке трудно: кредит получить практически невозможно, поскольку у крестьян нет имущества или средств для залогов. А если заем все-таки дают, то не меньше чем под 13% годовых, в то время как, например, датский крестьянин кредитруется под 0,3%...»

Руководитель исполнительного комитета Национальной мясной ассоциации Сергей Юшин заявил о том,

что в конечном итоге из-за снижения таможенных тарифов, влекущего за собой гибель отечественного животноводства, будут страдать россияне, получив низкие цены на мясо, но при этом лишившись рабочих мест. «Каждое новое рабочее место в животноводстве стимулирует создание еще 6–8 рабочих мест в других отраслях промышленности и сельского хозяйства, — замечает Юшин — Поэтому, мне кажется, не следует ставить задачу снижения цены. Наоборот, надо держать курс на то, чтобы наши доходы были высокими и стабильными, чтобы у нас были рабочие места...»

Нужно обратить особое внимание на кадровое обеспечение АПК. Область обладает уникальным потенциалом — 11 образовательными и научными учреждениями сельхозпрофиля, в том числе всероссийского значения. Нужно перейти к заключению трехсторонних договоров — область — сельхозпредприятие — учебное заведение, возродить систему профессионального обучения и в сельских школах.

Агропромышленный сектор Самарской области, где создан благоприятный инвестиционный климат, открыт для широкого и взаимовыгодного сотрудничества с отечественными и зарубежными партнерами.

В результате отмены ввозных пошлин на иномарки может значительно пострадать еще одна российская производственная отрасль — автомобильная, и это напрямую коснется экономики Самарской области, где автопром — один из основных его секторов. Однако эксперты уверены, что повышать конкурентоспособность российских автомобилей необходимо за счет улучшения их качества, иначе проигрывает все тот же самый конечный потребитель, т.е. рядовой россиянин [3]. Независимый аналитик Роберт Краснов заявил: «Единственное, что может спасти отечественный автопром, — это внедрение новых технологий... Даже рынок вторичных иномарок выигрывает конкуренцию по качеству у новых автомобилей отечественного производства». Но надо признаться, все же радует тот факт, что цены на российском автомобильном рынке при дальнейшем уменьшении таможенных пошлин будут неуклонно снижаться, и качественное авто (недоступную ранее иномарку) можно будет приобрести по более приемлемой цене. Благодаря ВТО, таким образом, отпадет дилемма «цена-качество» при выборе покупки автомобиля.

В Самарской области происходят качественные изменения в интеграционных процессах. В них наряду с сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями вовлекаются торговые и банковские структуры, предприятия ведущих отраслей промышленности, на которых можно наладить выпуск сельскохозяйственных машин и оборудования по лицензиям западных фирм.

По мнению президента Национального института финансовых менеджеров Дмитрия Яковенко, единственные, кто останется не зависим от влияния ВТО, так это предприятия нефтяной и газовой промышленности, играющие

в экономике Самарской области, так же как и в целом в российской экономике немаловажную роль. Дело в том, что сырье как биржевой товар в чистом виде не является предметом регулирования ВТО. Химические предприятия ТоАЗ и КуАЗ также не пострадают. По причине эксклюзивности продукции не страшен ВТО заводам «Волга-бурмаш» и СПЗ, не имеющим конкурентов ни на Западе, ни в Азии.

В целом экономические прогнозы в связи со вступлением России в ВТО неутешительны: западные специа-

листы предрекают российской экономике быстрый спад. Самарская же область, согласно исследованию Strategic Business Solutions (SBS), выполненному по заказу «ВТО-Информ», может потерять к 2020 году в связи со вступлением в ВТО до 342 тыс. рабочих мест. В денежном эквиваленте потери региона к этому же году могут составить от 141 до 323,5 млрд рублей. Возможен, правда, выигрыш от роста экспорта наших товаров за рубеж. Ведь установленное ВТО правило низких пошлин и свободных для торговых отношений границ является двусторонним.

Литература:

1. Коваленко О.Г. Дефиниция понятия антикризисного финансового управления//Вестник ТИСБИ «Научно-информационный журнал». — 2009. — № 1 (январь-март) — С. 42–47
2. 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).
3. Измestьева О.А. Сущность и понятие финансово-информационной среды коммерческой организации// Вестник «Вектор науки ТГУ». — 2011. — № 4 (18). — С. 206–210.
4. http://www.standardandpoors.com/ru_RU/web/guest/home
5. <http://www.economy.samregion.ru/>
6. <http://www.wto.ru/ru/newsmain.asp>

Информационные системы и их применение в АПК

Меняйкин Данила Владимирович, студент;

Таланова Анастасия Олеговна, студент

Новосибирский государственный аграрный университет

В настоящее время информационная экономика во многом зависит от совершенствования информационных технологий. Достижение большинства целей организации не возможно без хорошей информированности менеджеров, знания конъюнктуры рынка и знания новейших технологий производства и распределения. Новые технологии и НТП, в условиях рыночной экономики, идут вперед огромными шагами, опережая рынок на несколько лет. Наибольшим изменениям подвержена внешняя среда предприятий, что приводит к увеличению объемов и скорости распространения информации. В связи с этим для успешного ведения бизнеса нужно уменьшать время принятия решений, что неизбежно приводит к увеличению скорости получения информации. На сегодняшний день информация стала очень сильно влиять на процесс распределения, обмена и потребления созданных товаров и услуг, а также на процессе становления и развития рыночных принципов и механизмов хозяйствования для установления постоянных хозяйственных связей между всеми участниками экономических отношений. Все это позволяет выделить информацию как ещё один фактор производства.

Положительным примером интеграции информационных ресурсов по аграрной тематике явля-

ется, безусловно, ФАО ООН (The Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) — продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН. Это международная, межправительственная организация, занимающаяся вопросами продовольственных ресурсов и развития сельского хозяйства в разных странах, была создана в октябре 1945 г. с целью координации и реализации усилий, направленных на борьбу с голодом, повышения качества питания, развития сельского хозяйства на мировом, региональном и национальном уровнях. Деятельность ФАО охватывает весь комплекс проблем АПК, в т.ч. сбор и распространение информации, помощь странам в разработке аграрной политики, обеспечение международного сотрудничества. ФАО является хранителем, а также источником информации по сельскому, рыбному и лесному хозяйству, а также активно осуществляет публикацию своих исследований и способствует их всемирному распространению. Членами ФАО являются 190 стран мира. В феврале 2006 г. Россия восстановила свое членство в ФАО. Информационные ресурсы ФАО — это коллекция, создаваемая всеми членами этой организации и каждый ее член становится равноправным пользователем и создателем. Подобные информаци-

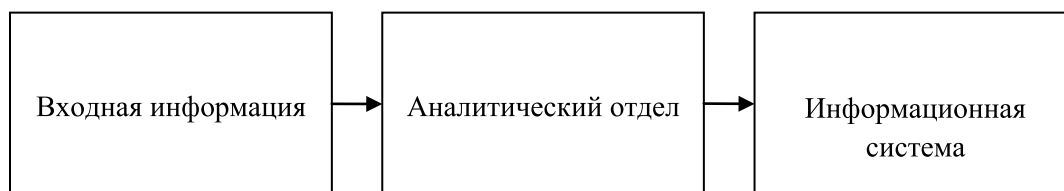


Рис. 1. Структура информационной системы АПК

онные системы позволяют решить множество проблем связанных с получением и распределением информационных ресурсов. [1]

Россия обладает значительными информационными ресурсами, соответствующими ее научно-техническому, экономическому, культурно-образовательному уровню. Однако организация, качество и структура информации, степень ее использования отстает от современных требований на потребительском рынке и, в том числе, в системе АПК. Не имея доступа к информации, отрасль АПК испытывает серьезные трудности в модернизации.

Одной из главных проблем информатизации экономики в России является то, что из-за большой и различной по своему виду и способу ведения хозяйства территории предприятия системы АПК не могут использовать одни и те же информационные ресурсы. Кроме этого, существуют ещё проблемы технического характера: нет локальных информационных систем на уровне района или области, отсутствует экспертный совет т.д. Предприятия АПК имеют неодинаковый доступ к различной справочной или статистической информации или не имеют его вовсе.

Решением этих серьезных проблем, может стать создание информационных систем.

Информационная система — комплекс, включающий вычислительное и коммуникационное оборудование, программное обеспечение, лингвистические средства и информационные ресурсы, а также системный персонал и обеспечивающий поддержку динамической информационной модели некоторой части реального мира для удовлетворения информационных потребностей пользователей. [2]

Обладая нужной информацией, руководитель может осуществлять мониторинг хозяйственной деятельности предприятия, быстро получать информацию о новых производственных технологиях и новинках НТП, так же будет

иметь доступ к различной информационной и статистической информации.

В России наибольшее распространение получил программный пакет от компании «Консультант плюс». Этот пакет позволяет в кратчайшие сроки получать всю необходимую правовую информацию. Кроме того, в нем реализована возможность получения комментариев от специалистов, которые помогут правильно понять принятый закон.

Сельское хозяйство нуждается в подобной информационной системе, которая будет описывать способы ведения хозяйства, давать консультации и комментарии. Для повышения эффективности её использования следует ввести разделение по регионам (рис. 1). [3, 4]

Входная информация должна поступать непосредственно от самих сельхоз. организаций и должна включать основные показатели организации, информацию об используемом оборудовании и новинках. Затем, входная информация попадает в аналитический отдел к экспертам, которые должны проверить полученную информацию на достоверность и актуальность, а также на реализуемость в данном регионе. В аналитический отдел должны входить эксперты разных профессий и званий. Затем, после проверки, информация попадает в саму информационную систему в открытый доступ, и все желающие могут ей воспользоваться. [5]

Информационные ресурсы прочно зарекомендовали себя как ещё один, не менее важный, чем остальные фактор производства. Отрасль АПК имеет огромные трудности при распределении информационных ресурсов, что сказывается на скорости её развития. Использование информационных систем позволит создать научную базу знаний для предприятий АПК и обеспечит равномерный доступ к информационному ресурсу. Все это позитивным образом скажется на развитии сельского хозяйства и экономике страны.

Литература:

1. Статья Пирумовой Л. Н. «Интеграция научных информационных ресурсов по проблематике агропромышленного комплекса в современных условиях».
2. Когаловский М. Р. Перспективные технологии информационных систем.
3. Матвеев Д. М. Техническое и технологическое переоснащение сельского хозяйства необходимо/А. Т. Стадник, Д. М. Матвеев, М. Г. Крохта, П. П. Холодов // АПК: экономика, управление. — 2012. — № 5. — С. 68–71.
4. Матвеев Д. М. Модернизация сельскохозяйственного производства: реалии и перспективы/А. Т. Стадник, С. А. Шелковников, Д. М. Матвеев // Вестник АГАУ. 2010. — № 9 (71). — С. 100–105.

5. Матвеев Д. М. Роль консалтинговой деятельности в технико-технологическом переоснащении сельского хозяйства/А. Т. Стадник, Д. М. Матвеев, М. Г. Крохта, П. П. Холодов; Новосиб. гос. аграр. ун-т. — Новосибирск: Изд-во НГАУ, 2013. — 200 с.

Налоговая политика зарубежных стран для успешного развития малого предпринимательства

Мерцалова Дарья Владимировна, магистрант
Тольяттинский государственный университет

В данной статье рассмотрены основные принципы и специфика налогообложения малого бизнеса в индустриальных странах, применяемые налоговые стимулы и специальные системы налогообложения субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: *малый бизнес, налоговые стимулы, особенности налогообложения малых предприятий, инновационная деятельность, налоговое бремя, специальные налоговые режимы, государственная поддержка малого бизнеса.*

Малое предпринимательство — один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. Развитие малого бизнеса отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. На современном этапе повышение роли предприятий малого бизнеса в индустриальных странах — не случайность, а необходимая закономерность, вызванная самим ходом истории и потребностями, которые возникали в процессе развития научно-технического прогресса [1].

Специфика малого бизнеса (социальная значимость и массовость) определила особенности его налогообложения в индустриальных странах, которое ориентировано на долгосрочные цели экономического развития и привязано к реально складывающимся экономическим пропорциям внутри данного сектора. В различных странах при использовании специальных режимов налогообложения преследуются разные цели. Также различны обстоятельства, сопутствующие такому налогообложению, налоговая и юридическая грамотность налогоплательщиков, отличаются возможности контроля и принуждения со стороны налоговых администраций и степень коррумпированности властей. Все это определяет многообразие подходов к налогообложению малого бизнеса.

Изучение опыта индустриальных стран в области налогового регулирования деятельности субъектов малого бизнеса показало, что одним из основных налоговых стимулов, способствующих развитию малых предприятий в развитых странах, является применение в рамках общепринятой налоговой системы прогрессивных

ставок налогообложения. Прогрессивная шкала налогообложения позволяет малым фирмам в период своего становления использовать минимальные ставки налога на прибыль. В дальнейшем, постепенно увеличив объемы производства, такие компании переходят на более высокие ставки, при этом чтобы предприниматели не были заинтересованы в искусственном сдерживании развития предприятий, наивысшая ставка налога на прибыль, как правило, несколько ниже предыдущей [2].

Особое внимание в развитых странах, в отличие от России, уделяется развитию малых инновационных предприятий. Осуществление активной инновационной деятельности в сфере малого бизнеса в Российской Федерации сдерживается рядом объективных и субъективных факторов.

На современном этапе практически во всех развитых индустриальных странах существует система налогового стимулирования инновационной деятельности малых компаний. Так, во Франции действует временное освобождение от уплаты налога на прибыль или частичное его снижение («налоговые каникулы»), которое распространяется на вновь созданные мелкие и средние научно-исследовательские фирмы [3].

Наиболее яркий пример успешной инновационной политики, особенно в целях развития малого и среднего бизнеса, демонстрирует Китай. Высокая степень правового обеспечения в сфере передачи технологий, налоговая система, освобождающая малые предприятия, занимающиеся освоением новых технологий, от налога на прибыль, система их льготного кредитования и финансовой поддержки обеспечили эффективное использование научно-технического потенциала и высокую прибыль от инновационной деятельности [4].

В налоговой практике развитых стран гораздо чаще применяется упрощенное налогообложение. Упро-

щенный режим налогообложения направлен в первую очередь на стимулирование развития деятельности субъектов малого предпринимательства. В соответствии с этим режимом, индивидуальные предприниматели могут быть освобождены от уплаты некоторых видов налогов (наиболее часто в международной практике таким налогом является НДС). Также возможна замена уплаты совокупности нескольких налогов уплатой единого налога. Выбор базы налогообложения зависит от того, какие налоги предполагается заменить налогом на малый бизнес, а также от возможных трудностей администрирования. База потока наличности является лучшей заменяющей базы налога на прибыль, а использование валовой выручки в качестве базы налогообложения целесообразно только в тех случаях, когда преобладают вопросы эффективности налогового администрирования [5].

Литература:

1. Толмачев И. А. Все о малом предпринимательстве / под ред. А. В. Касьянова. 6-е изд., перераб. и доп. М.: Гросс-Медиа, РОСБУХ, 2011. 360 с.
2. Александров И. М. Налоговые системы России и зарубежных стран. М.; 2007.
3. Матинов А. С. Применение специальных налоговых режимов субъектами малого бизнеса в системе налогообложения зарубежных стран // Финансовое право. 2005. N 4
4. Мусаева Х. М. Налоговые системы зарубежных стран. Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2011.
5. Жидкова Е. Ю. Налоговое планирование и совершенствование системы налогообложения как составляющие развития предпринимательского сектора в РФ // Экономический анализ: теория и практика. 2008. N 3.

Состояние и перспективы развития рынка шоколадной продукции России

Онтикова Светлана Игоревна, студент;
Костынич Елена Алексеевна, старший преподаватель
Московский государственный университет пищевых производств

Уровень потребления шоколада в России высок, но в целом еще далёк от западноевропейского. В среднем россиянин съедает 4–5 кг шоколадных изделий в год, тогда как в небольшой Швейцарии — 10,6 кг, в Германии — 8,4 кг.

Рост рынка шоколада за последний год имеет тенденцию к замедлению. Несомненно, это связано с его активным насыщением. С одной стороны, это знак грядущей стабилизации рынка. С другой, объёмы массового потребления шоколада в натуральном выражении падают, население склонно покупать шоколад реже, но более дорогой.

В 2010 г. производство шоколада увеличили крупные западные игроки — Nestle, KraftFoods и «СладКо» (акционер — норвежская Orkla). В целом в России шоколадную продукцию производят около 160 фабрик. Половину рынка контролируют пять крупнейших компаний: Nestle, Mars, KraftFoods, Cadbury и «Объединенные кондитеры». К началу 2011 года холдингу «Объединенные

Основополагающими принципами используемых в индустриальных странах специальных режимов для определенных видов деятельности является максимальное соответствие налогового бремени фактической доходности бизнеса и отсутствие дискриминирующих положений [3].

Таким образом, анализируя предпосылки формирования сильного малого бизнеса в зарубежной практике, следует отметить, что, секрет высокой значимости этого сектора в экономике развитых стран заключается в эффективной и результативной государственной политике, направленной на развитие и поддержку малого предпринимательства. Специальные налоговые режимы в рамках общей системы налогообложения помогают занять место на рынке, укрепиться и развиваться малым предприятиям. Для них это возможность стать полноценными участниками налоговых отношений, что способствует повышению благосостояния страны в целом.

кондитеры», который владеет 3-я кондитерскими фабриками в Москве («Бабаевский», «Красный Октябрь», «Рот Фронт») и 12-ю в регионах, принадлежали 15,5% кондитерского рынка.

В Европе с каждым годом растёт интерес к горькому шоколаду, и этот процесс нельзя назвать случайным. Мировые производители шоколада сделали, казалось бы, невозможное — создали шоколаду имидж продукта, полезного для здоровья. Немногом более года назад корпорация Mars вызвала настоящую сенсацию, заявив прессе, что вещества, содержащиеся в какао-бобах (основном сырье, используемом при производстве шоколада) способствуют лечению сердечных заболеваний. Данное заявление было сделано на основании многолетних исследований, проведенных корпорацией.

Какао-бобы действительно содержат полифенолы, органические соединения растительного происхождения, которые являются сильными антиоксидантами. Традици-

онные способы производства шоколада разрушают полифенолы. По словам представителей корпорации, лишь у Mars есть запатентованная технология, которая помогает сохранить эти натуральные питательные вещества в шоколаде.

Россия не осталась в стороне от процесса формирования имиджа шоколада как полезного продукта и также начала проявлять интерес к шоколаду с высоким содержанием какао.

На сегмент темного шоколада (с содержанием какао выше 75%) приходится более четверти рынка. Чаще всего такая продукция представлена шоколадными плитками. Потребление молочного шоколада (с высоким содержанием сахара и низким — какао) снижается, а спрос на темный шоколад растет. Например, доля темного шоколада в целом по ЕС за последние пять лет выросла с 8 до 14%.

Российский рынок шоколада и шоколадных изделий в высокой степени консолидирован — продажи пяти крупнейших компаний в 2010 году составили порядка 66% объема розничного рынка в денежном выражении.

Безусловный лидер рынка — холдинг «Объединенные кондитеры», рыночная доля которого по итогам 2010 года составляет около 20% в стоимостном выражении. Среди фабрик Холдинга такие крупные предприятия как ОАО «РОТ ФРОНТ», ОАО «Красный Октябрь», ОАО «Кондитерский концерн «Бабаевский» и другие.

На втором месте располагается Mars — Russia с долей рынка 15%. Компанией производятся такие известные продукты, как шоколадные батончики Snickers, Mars, Bounty, Nuts, шоколад Dove. В 2008 году концерн приобрел компанию Wrigley, которая в свою очередь, двумя годами ранее приобрела Одинцовскую кондитерскую фабрику и вместе с ней шоколадный бренд «А. Коркунов». Благодаря этому Mars теперь представлен в традиционно популярном в России сегменте шоколадных конфет в коробках.

Доля компании Nestle с брендами «Золотая марка», «Путешествие», «Российский», «Сударушка» составляет порядка 11%. В 2007 году компания приобрела Рузскую кондитерскую фабрику, владеющую брендами «Комильфо» и «Рузанна», усилив, тем самым, свои позиции на шоколадном рынке России.

Компания KraftFoods, выпускающая шоколад под такими брендами как AlpenGold, CoteD'Or, Milka, Toblerone и «Воздушный» занимает около 11% рынка.

Доля итальянской компании Ferrero, выпускающей шоколад в премиальном ценовом сегменте (Kinder, Raffaello, FerreroRocher) составляет приблизительно 9%. В 2008 году Ferrero приступила к реализации инвестиционного проекта по строительству первой в России собственной фабрики во Владимирской области, открытие которой состоялось во второй половине 2010 года.

В феврале 2011 года Норвежский концерн OrklaFoods объявил о слиянии двух своих российских

кондитерских компаний — ОАО «Кондитерская фабрика имени Н.К. Крупской» и ОАО «Кондитерское объединение «СладКо» — в единое подразделение OrklaBrandsRussia.

Таким образом, можно заключить, что, с точки зрения конкуренции, рынок шоколада испытывает влияние такой тенденции как постепенная «олигополизация» рынка, которая выражается в доминировании на рынке небольшого числа производителей.

Существует постоянная угроза дефицита какао-бобов, которая создает некоторую напряженность в отрасли. Концентрация рынка какао-бобов (70%) приходится на четыре африканские страны-производителя, где крайне нестабильная политическая ситуация. Междоусобицы и этнические конфликты становятся причиной дефицита и, как следствие, роста цен на какао-бобы (с ноября 2010 г. их стоимость увеличилась на 20%, что является рекордом за последние пять лет). По данным британского торгового дома ED&F Mann, в 2013 г. общемировой дефицит какао вырастет почти в 6 раз. Причина — сокращение производства этого продукта и одновременное увеличение потребления.

По данным компании EuromonitorInternational, сегмент шоколадных изделий среди всего кондитерского рынка будет самым быстрорастущим — с 2011 по 2016 год он может увеличиться на 21% в стоимостном выражении.

Эксперты не отрицают возможного ухода с рынка крупных фирм, что повлечет за собой усиление конкуренции среди оставшихся игроков. Производителям шоколада в будущем также придется серьезно изменить свою маркетинговую стратегию по позиционированию шоколада и делать акцент если не на его полезности, то хотя бы безвредности для здоровья. Для этого, возможно, придется привлекать врачей и ученых, проводить специальные исследования. В связи с этим возможен переход на новые виды сырья, технологий и на производство менее калорийной продукции.

Изменение демографической ситуации в стране также может повлиять на шоколадную отрасль. Если увеличится прирост населения, это приведет к увеличению рынка сбыта, т.к. дети являются одними из основных потребителей шоколада.

Кроме того, влияние на рынок также оказывают изменения в налоговой системе и внешнеэкономическая политика государства.

По прогнозам исследователей на рынке шоколадной продукции предвидится рост цен на шоколадную продукцию, обусловленный повышением стоимости какао-бобов; в свете вышеназванных тенденций прогнозируется пересмотр многими компаниями своей ассортиментной политики и выпуск шоколадной продукции экономсегмента; развитие участниками рынка производства шоколадных изделий меньших размеров; изменение формата упаковки соответственно современным тенденциям и потребительским предпочтениям.

Литература:

1. По материалам сайта «Шоколадный бизнес» (<http://www.shokolad.biz/ratings2009.php?id=1>);
2. Журнал «RUSSIAN FOOD & DRINKS MARKET» (<http://www.foodmarket.spb.ru>).

Эконометрическая модель оценки риска роста затрат газотранспортного предприятия

Орлова Екатерина Владимировна, кандидат технических наук, доцент;

Аршинкин Илья Александрович, магистрант

Уфимский государственный авиационный технический университет

В статье обсуждается проблема роста затрат предприятия вследствие воздействия неблагоприятных факторов риска. Построена эконометрическая модель оценки влияния выявленных факторов риска на одну из составляющих себестоимости — расхода природного газа на собственные нужды газотранспортного предприятия. Модель позволяет на основе мониторинга факторов риска и знаний о степени их влияния на затраты формировать управленческие решения по минимизации негативных последствий.

Ключевые слова: факторы риска, эконометрическое моделирование, принятие решений, газотранспортное предприятие.

Категория «экономический риск» связан с возможностью несения экономическими агентами потерь в стоимостном выражении вследствие случайного характера результатов принимаемых хозяйственных решений или совершаемых действий в условиях неполноты, неточности, недостоверности информации [1, с. 40]. Для любой экономической системы важен не столько процесс, направленный на уклонение от рискованных ситуаций, но и оценка и прогнозирование наступления неблагоприятных событий, а также разработка наилучших решений по существенным для эффективного функционирования экономической системы критериям [3, с. 72; 4, с. 553]. Одним из подходов к оценке неблагоприятного воздействия факторов риска на результативность экономической деятельности является применение метода эконометрического моделирования [2, с. 12].

Особенно важна проблема оценки и управления рисками для современных газотранспортных предприятий. Необходимость бесперебойного круглосуточного транспорта природного газа по территории Российской Федерации и за ее пределы, в европейские страны и страны ближнего зарубежья, включая азиатские, сегодня является для ОАО «Газпром» приоритетной задачей. Одним из возможных рисков роста затрат предприятия является неизбежное увеличение расхода части транспортируемого газа на собственные нужды, так как газотранспортная сеть построена на газовом оборудовании, как на компрессорных станциях, так и на газораспределительных. Это становится особенно актуальной задачей в последние годы, так как парк газоперекачивающих агрегатов устаревает, как физически, так и морально. Чем выше наработка агрегатов, тем ниже их надежность, ежегодно снижается

наработка на отказ, выше эксплуатационные затраты и стоимость ремонта и обслуживания оборудования. В условиях ежегодного наращивания объемов транспорта газа проблема расхода газа на собственные нужды лишь усугубляется [7].

Идентификация и оценка влияния факторов риска на ключевые показатели деятельности не всегда является тривиальной задачей в силу наличия многофакторных и многосвязных параметров. Поскольку уровень расхода газа на собственные нужды предприятия зависит от нескольких факторов, таких как общее количество газоперекачивающих агрегатов, их наработка, количество их пусков и остановов, а также среднегодовая температура воздуха, возникает необходимость изучения влияния этого подмножества факторов на уровень расхода газа на собственные нужды, который, в конечном итоге, определяется в стоимостном выражении.

Построение уравнения множественной регрессии влияния факторов на результирующий показатель начинается со спецификации модели, то есть решения двух вопросов — отбора факторов и выбора формы уравнения регрессии [2, с. 26]. В данном случае результирующим показателем является «расход газа на собственные нужды» — Y (млн. м³/год), экзогенными переменными выступают «общее число ГПА в парке предприятия» — X_1 (шт.), «общая наработка парка ГПА в год» — X_2 (часов/год), «количество пусков (остановов) ГПА в год» — X_3 , «среднегодовая температура окружающего воздуха на предприятии» — X_4 (град. С). Исходная статистическая информация для построения эконометрической модели представлены в таблице 1 [5, с. 10–32].

Таблица 1. Исходные данные для анализа

Период	Показатель (переменная)				
	X1	X2	X3	X4	Y
2008	24	93134	5,5	24,2	335,131
2009	21	58967	3,2	20,8	244,985
2010	21	66076	4,2	20,1	277,251
2011	21	70993	2,3	16,5	268,220
2012	21	71557	4,7	20,7	268,318

Моделирование осуществляется пошагово. Сначала оценивается степень влияния факторов риска на результат, затем строятся модели с разным набором факторов и разных функциональных форм, затем из множества моделей выбирается лучшая, имеющая максимальные значения характеристик качества. Ниже представлены некоторые из моделей и разбираются их свойства и дается содержательная интерпретация.

Корреляционная матрица взаимовлияния факторов, построенная в пакете «Statistica», представлена на рисунке 1.

Как видно из рисунка 1, наибольшее влияние на результирующий показатель Y («расход газа на собственные нужды») оказывает фактор X2 («общая наработка парка ГПА в год»).

Базовое окно результатов моделирования линейной однофакторной зависимости результирующего показателя «расход газа на собственные нужды» от фактора «общая наработка парка ГПА в год» показан на рисунке 2.

Анализ показывает, что коэффициент детерминации R² равен 0,924 и достаточно близок к единице, то есть ли-

нейная аппроксимирующая функция достаточно хорошо отражает исследуемую зависимость. Результаты регрессионного анализа свидетельствуют о статистически значимой регрессии, так как F_{набл.} > F_{кр.} (36,966 > 10,13), параметры регрессии также значимы, наблюдаемые значения t-критерия по обоим параметрам превосходят табличные. Исходя из этого, регрессионную модель можно представить в виде:

$$Y = 95,77173 + 0,00254 * X2, R^2 = 0,924$$

Стандартная ошибка 30,475730,00042

Средняя ошибка аппроксимации $\bar{A} = 0,0823\%$

Для оценки возможности улучшения построенной регрессии произведен анализ нелинейных регрессий влияния X2 («общая наработка парка ГПА в год») на Y («расход газа на собственные нужды»), сводные результаты анализа представлены в таблице 2.

Полиномиальная модель регрессии (полином в третьей степени) обладает наилучшими статистическими данными, поэтому ее, так как она имеет наибольший коэффициент детерминации, наименьшую ошибку аппроксимации и все параметры в ней значимые. Произведенный анализ по-

Variable	Correlations				
	X1	X2	X3	X4	Y
X1	1,000000	0,918503	0,676632	0,763781	0,934932
X2	0,918503	1,000000	0,660148	0,576432	0,961736
X3	0,676632	0,660148	1,000000	0,884798	0,720166
X4	0,763781	0,576432	0,884798	1,000000	0,648161
Y	0,934932	0,961736	0,720166	0,648161	1,000000

Рис. 1. Корреляционная матрица для выбранных переменных

Regression Summary for Dependent Variable: Y						
R= ,96173555 R ² = ,92493527 Adjusted R ² = ,89991369						
F(1,3)=36,966 p<,00893 Std.Error of estimate: 10,659						
N=5	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(3)	p-value
Intercept			95,77173	30,47573	3,142557	0,051561
X2	0,961736	0,158182	0,00254	0,00042	6,079926	0,008933

Рис. 2. Результат линейного однофакторного регрессионного анализа

Таблица 2. Сравнительная характеристика моделей

Регрессионная модель	Критерии качества модели	
	Коэффициент детерминации R ²	Средняя ошибка аппроксимации \bar{A}
$Y = 95,77173 + 0,00254 * X^2$ Стандартная ошибка: 30,47573 0,00042	0,924	0,08230
$Y = 583,9566 + 0,0244 + 0 * X^2 + 0 * X^3$ Стандартная ошибка: 583,9566 0,0244 0,0000 0,0000	0,999	0,00046
$Y = \frac{476 - 13938665}{X^2}$ Стандартная ошибка: 43 291205	0,878	0,118077

казал, что фактор X^2 оказывает наибольшее влияние на результирующий показатель Y . На основе полученных данных можно говорить о том, что это влияние значимо (коэффициент детерминации равен 0,999). По результатам моделирования выявлена наиболее подходящая модель — полиномиальная.

В условиях непрерывного функционирования газотранспортных предприятий, относящихся, в числе многих прочих, к основным предприятиям в системах газоснабжения и газораспределения, а также экспорта газа зарубежным потребителям, немаловажным технико-экономическим показателем деятельности таких предприятий является уровень затрат их функционирования. К таким издержкам, безусловно, относится и расход технологического газа на собственные нужды. Целью любого хозяйствующего субъекта является минимизация затрат. Исходя из результатов проведенного исследования показано, что снизить расход газа на собственные нужды в значительной степени возможно лишь уменьшением наработки агрегатов, что недопустимо при необходимости круглогодичного транспорта газа с жестко регламентируемыми характеристиками. Однако, как видно из рисунка 2, значительное влияние на результирующий показатель оказывает также число агрегатов в парке предприятия. Это позволяет сделать

вывод о том, что уменьшение количества газоперекачивающих агрегатов в парке предприятия само по себе уменьшит расход газа на собственные нужды. При этом необходимо учитывать, что уменьшение парка агрегатов должно сопровождаться не уменьшением суммарной мощности компрессорной станции, а сохранением текущей номинальной производительности или, в условиях стремления ОАО «Газпром» расширить рынок на ряд стран Азии и укрепления позиций в Европе, ее ростом. Введенных в эксплуатацию десятки лет назад парк оборудования до сих пор справляется с возложенными на него задачами, но ежегодно его энергоэффективность неуклонно снижается.

Таким образом, необходимо не уменьшать парк агрегатов, а модернизировать его в соответствии с уровнем развития данной отрасли машиностроения. Замена, например, восьми агрегатов типа ГТУ-10 мощностью 10 Мватт на пять агрегатов типа ГПА-16 мощностью 16 Мватт позволит, при сохранении суммарной мощности цеха, значительно снизить суммарную наработку агрегатов, что, в свою очередь, влечет за собой уменьшение суммарного расхода газа на собственные нужды предприятия [8]. Тесное сотрудничество с машиностроительными предприятиями, такими как ОАО «УМПО», позволяет решать эту задачу.

Литература:

1. Орлова Е. В. Идентификация и прогнозирование рисков экономической системы на основе имитационного моделирования // Проблемы анализа риска. 2014. № 1.
2. Орлова Е. В. Эконометрическое прогнозирование и моделирование. Уфа: УГАТУ, 2013.
3. Орлова Е. В. Экономико-математический инструментарий управления экономической системой в условиях неопределенности. Уфа: УГАТУ, 2012.
4. Орлова Е. В. Системный анализ и моделирование экономической эффективности проектов: методический подход // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12–4.

5. Годовые отчеты о результатах деятельности Полянского ЛПУМГ за 2007–2012 гг.
6. <http://www.rty.ru>
7. <http://www.gazprom.ru/about/subsidiaries/list-items/gazprom-transgaz-ufa/>
8. <http://www.addere.ru/rm24.htm>

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 3 (62) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М.Н.
Иванова Ю.В.
Лактионов К.С.
Сараева Н.М.
Авдеюк О.А.
Алиева Т.И.
Ахметова В.В.
Брезгин В.С.
Данилов О.Е.
Дёмин А.В.
Дядюн К.В.
Желнова К.В.
Жуйкова Т.П.
Игнатова М.А.
Коварда В.В.
Комогорцев М.Г.
Котляров А.В.
Кучерявенко С.А.
Лескова Е.В.
Макеева И.А.
Мусаева У.А.
Насимов М.О.
Прончев Г.Б.
Семахин А.М.
Сенюшкин Н.С.
Ткаченко И.Г.
Яхина А.С.

Ответственный редактор:

Кайнова Г.А.

Международный редакционный совет:

Айрян З.Г. (Армения)
Арошидзе П.Л. (Грузия)
Атаев З.В. (Россия)
Борисов В.В. (Украина)
Велковска Г.Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А.М. (Россия)
Досманбетова З.Р. (Казахстан)
Ешиев А.М. (Кыргызстан)
Игисинов Н.С. (Казахстан)
Кадыров К.Б. (Узбекистан)
Козырева О.А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л.В. (Украина)
Нагервадзе М.А. (Грузия)
Прокопьев Н.Я. (Россия)
Прокофьева М.А. (Казахстан)
Ребезов М.Б. (Россия)
Сорока Ю.Г. (Украина)
Узаков Г.Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н.Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А.К. (Казахстан)

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.

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