

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

JOURNAL OF
NATURAL
HISTORY

УЧЁНЫЙ
научный журнал

An international journal of systematics, interactive biology, and biodiversity, previously the *Annals & Magazine of Natural History*, founded in 1841

Volume 39

Taylor & Francis
Taylor & Francis

9
2015
Часть VI

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 9 (89) / 2015

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

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

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

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических 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 изображена Мэри Эннинг (1799–1847) — британский коллекционер окаменелостей и палеонтолог-любитель, известная целым рядом открытий, в основном, в области морской фауны юрского периода.

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 издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4

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 Бекмуратович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

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

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

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

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

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

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

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

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

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

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

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: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Ермошина Т. В., Святкина Е. А.

Развитие механизма формирования доходов
местного бюджета 601

Ерошкин А. К.

Проблемы управления муниципальной
собственностью в Российской Федерации 603

Жаворонок А. В., Иванцов А. А.

Влияние динамики валюты на ценовой уровень
нефти в мире и Российской Федерации
за 2014 год и начало 2015 года 606

Зайцева Е. А.

Структура и особенности системы образования
в Великобритании 609

Замбжицкая Е. С., Бузыкаев Д. Б.,

Харченко А. А.

Проблема отражения в учете и отчетности
«неподотчетных элементов»
интеллектуального капитала 612

Замбжицкая Е. С., Турганова А. Т.

Обновление основных средств как главный
фактор повышения эффективности
их использования на примере
ОАО «ММК-МЕТИЗ» 616

Землякова С. Н., Калуцкая Е. И.

Внедрение управленческого учета как способ
преодоления кризиса и развития
предприятия 619

Каримова Р. А.

Экспресс-анализ финансово-хозяйственной
деятельности 622

Каримова Р. А.

Анализ обеспеченности запасов источниками
их формирования и оценка финансовой
устойчивости предприятия
по функциональному признаку 625

Коварда В. В.

Анализ информационной базы исследования
устойчивого социально-экономического
развития субъектов РФ 628

Колесова Т. М.

Дефицит бюджета Пенсионного фонда
Российской Федерации 629

Кондранова А. М., Куимова М. В.

О роли корпоративной культуры 632

Кочеткова А. А., Полозова Е. К.

Системный анализ основных проблем
и тенденций грузовых
авиационных перевозок 633

Краснова В. А.

Инвестиции и инвестиционная деятельность
региона: теоретический аспект 636

Кривошеева В. А.

Проблемы функционирования внебюджетных
государственных фондов России
на современном этапе 642

Кузнецова О. П., Юмаев Е. А.

Целеполагание и управление рисками социально-
экономического развития в муниципальных
образованиях 644

Курмантайулы Д.

Стратегия повышения конкурентоспособности
предприятия: основные составляющие
и направления стратегических решений 646

Лаптев Р. А., Малюхова А. Ю.

Особенности функционирования системы
управления рисками в таможенных органах
Российской Федерации 651

Ларина С. В.

Анализ финансовой устойчивости
предприятия (на примере ОАО «Хабаровский
судостроительный завод») 653

Маджидов А. А., Азимова Ф. П., Худайбердиева И. Об инвестиционном и экспортном потенциале текстильной промышленности Узбекистана ...	655	Назарова А. Н. Методика проведения экономического анализа собственного и привлеченного капитала акционерного общества	677
Маджидов Ш. А. Экономическая природа импульсов взаимодействия кластера в шелковой промышленности Узбекистана	658	Пищальников И. Г., Егорова М. С. Анализ производственного потенциала предприятия (на примере предприятия ООО «ЗАВОД СТРОЙМАШ», город Санкт-Петербург)	681
Малиновский Е. А. Кластеризация экономики как один из аспектов экономического роста РФ	661	Плохих Ю. В., Губич М. Е. Перспективы и проблемы развития рынка транспортно-логистических услуг.....	684
Мокин А. Б. Проблемы эффективности финансово- хозяйственной деятельности предприятий городского электрического транспорта на примере г. Саратова	663	Полубаров Е. Н., Ерошкина Н. А., Коровкин М. О. Оценка экономической эффективности геополимерных бетонов на основе отходов добычи и переработки магматических горных пород	686
Москвичева М. А. Взаимодействие элементов инфраструктуры фармацевтического рынка Российской Федерации	669	Полулех С. С., Архипова С. И., Хмелевская О. В. Роль железнодорожного транспорта как районообразующего фактора в освоении и организации территории	689
Мукашева А. Т. Проблемы учета основных средств в Казахстане.....	672	Притуляк А. И., Хизева Я. С. Оценка ресурсного потенциала системы здравоохранения на примере Курской, Белгородской, Воронежской и Орловской областей.....	691
Назаренко В. А., Бочкова Е. В. Автоматизированная система платежей «Сбербанк онл@йн» как пример внедрения интернет-банкинга	674	Растегаева Т. Е. Правовые механизмы развития делового туризма в России.....	694

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Развитие механизма формирования доходов местного бюджета

Ермошина Татьяна Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Святкина Елена Анатольевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

Основная цель муниципального управления — повышение качества и уровня жизни населения муниципального образования, в связи с чем, перед органами местного самоуправления стоит двуединая задача: управление текущими делами для достижения оперативных целей и управление развитием муниципального образования для достижения стратегических целей [2].

Отсюда встает вопрос о развитие механизма формирования доходов местного бюджета как основного источника финансирования социальных потребностей населения. В связи с этим необходимо выстроить оптимальную, сбалансированную систему доходов бюджета муниципального образования, с целью избежание ряда проблем. В то же время без эффективного местного самоуправления невозможно достижение данной цели и такая страна, как Россия с ее колоссальной территорией и огромной дифференциацией условий не в состоянии успешно развиваться как в ближайшей, так и в отдаленной перспективе.

В настоящее время в России местные органы власти находятся в таком же положении, что имеющихся в распоряжении муниципалитетов собственных средств недостаточно для качественного выполнения возложенных на них функций, а кризис бюджетной системы не позволяет в полной мере обеспечить их необходимыми финансовыми ресурсами через каналы бюджетного регулирования, что обуславливает необходимость поиска органами местного самоуправления таких управленческих решений, которые позволят укрепить собственную материально-финансовую базу.

Все же одной из главных проблем на сегодняшний день является проблема повышения объема собственных налоговых источников. Отсюда вытекает проблема финансовой самостоятельности местного уровня власти.

Финансовая самостоятельность местного самоуправления определяется совокупностью полномочий его органов, осуществляющих мероприятия по решению вопросов местного значения в финансовой сфере на территории муниципального образования.

Финансовая самостоятельность местных бюджетов зависит от ряда факторов:

- уровня налоговой составляющей в доходах бюджета;
- уровня доходов, закрепленных на постоянной основе;
- сокращения уровня дотационности;
- наличия в налоговом и бюджетном законодательстве необходимых исходных условий для развития инициативы региональных и местных органов власти с целью максимальной мобилизации собственных финансовых ресурсов.

Очевидно, что самостоятельность бюджетов муниципальных образований предполагает наличие собственных источников финансовых ресурсов, которыми органы местного самоуправления вправе свободно распоряжаться и нести полную ответственность за их рациональное и эффективное использование [3].

С одной стороны, использование всех средств обеспечивает органам местного самоуправления осуществление их компетенции в полной мере, с другой стороны, обеспечивается система прямых и обратных связей при выполнении всех задач, только в больших масштабах и более сложных взаимозависимостях [4, с. 28–29].

Создание необходимых нормативных, экономических и финансовых условий для полноценного развития местных финансов послужит толчком для развития Российской Федерации в целом, так как экономическое благополучие зависит от благополучия каждого отдельного муниципального образования [5, с. 4].

В настоящее время, как отмечают большинство российских политиков и экономистов, система формирования доходов местных бюджетов имеет много недостатков, среди которых:

- тенденция к централизации доходных и расходных полномочий в бюджетах субъектов Федерации нарастает, что ведет к снижению значимости органов местного самоуправления;

— снижаются нормативы отчислений от федеральных, региональных налогов в местные бюджеты по наиболее стабильным налогам (НДФЛ);

— при формировании доходов местных бюджетов на протяжении последних нескольких лет возрастает их высокая зависимость от безвозмездных поступлений — межбюджетных трансфертов из бюджета субъекта Федерации. Все это означает, что финансовое положение муниципальных образований в значительной степени будет зависеть от финансовых возможностей самих субъектов Российской Федерации. Выше сказанное свидетельствует то что, особое внимание в настоящее время следует уделять поиску путей повышения финансовой самостоятельности местных бюджетов, за счет расширения налогового потенциала, поскольку местное самоуправление не может эффективно развиваться только на дотациях, субсидиях и субвенциях из бюджетов вышестоящего уровня. Только в этом случае органы местного самоуправления смогут качественно и в полной мере обеспечить решение вопросов местного значения.

Главная задача органов власти состоит в том, чтобы обеспечить эффективную децентрализацию полномочий между уровнями публичной власти в пользу субъектов Российской Федерации и местного самоуправления.

В настоящее время можно выделить две проблемы финансового обеспечения муниципальных образований. Первая — неэффективное распределение налоговых доходов по нормативам между региональными и местными бюджетами. Вторая — высокая дотационность местных бюджетов. Распределение налоговых доходов в субъекте РФ регулируется двумя уровнями законов — Бюджетным кодексом РФ и законами субъектов РФ. Бюджетным кодексом РФ закреплены на постоянной основе определенные налоговые доходы.

Перечень налогов, подлежащих зачислению в местные бюджеты, базировался на следующих принципах:

- 1) равномерность размещения их налоговой базы по территории региона;
- 2) степень мобильности;
- 3) взаимосвязь налогов с уровнем благосостояния (доходами и собственностью) населения, проживающего на данной территории.

В соответствии со статьей 58 Бюджетного кодекса РФ, дополнительно к закрепленным Кодексом налоговым доходам, регионы вправе закреплять за местными бюджетами единые нормативы отчислений от федеральных и региональных налогов, подлежащих зачислению в бюджет субъекта Российской Федерации, которые могут дифференцироваться в зависимости от вида бюджета — единые нормативы для всех поселений, муниципальных районов и городских округов.

Для обеспечения финансовой самостоятельности муниципальных образований принципиальное значение имеет не только наличие у муниципальных образований

собственных налоговых доходов, но и их объем в общей структуре доходов местных бюджетов [5].

С одной стороны, построение сбалансированной и достаточной системы доходов местного бюджета невозможно без достижения соответствующего уровня социально-экономического развития территории. Для устранения данной проблемы следует реализовывать практические действия и решить следующие задачи:

- 1) развитие и структурная перестройка промышленного потенциала территории;
- 2) формирование и развитие элементов инфраструктуры рыночной экономики;
- 3) развитие социальной политики;
- 4) обустройство территории: градостроительство, благоустройство, развитие инженерной инфраструктуры и всех отраслей городского хозяйства;
- 5) экологическая политика;
- 6) развитие человеческого потенциала территории;
- 7) совершенствование организации и деятельности муниципальной власти.

Но с другой стороны, без реформирования системы местного налогообложения и передачи им дополнительных доходных источников невозможно сгладить значительные различия в экономическом развитии муниципальных образований и обеспечить соблюдение принципа финансовой самостоятельности местных бюджетов.

Таким образом, в целях повышения финансовой самостоятельности местных бюджетов можно предложить следующие меры:

- 1) следует уделить собственным налоговым доходам, которые формируются, как правило, при взимании налогов, принадлежащих тому же уровню налоговой системы, что и получающий их бюджет в рамках бюджетной системы. Собственные налоговые доходы должны предполагать наличие возможностей органов местного самоуправления на подведомственной территории влиять на формирование своей налогооблагаемой базы, укреплять финансовую самостоятельность, проводя грамотную налоговую политику. В этих целях возможно предоставление более широких полномочий по управлению элементами данных налогов;

- 2) справедливое распределение налогов и налоговых доходов по уровням бюджетной системы и совершенствование собственных (местных) налогов и сборов. К основным направлениям совершенствования является модернизацию земельного налога, налога на имущество физических лиц, а также патентной системы налогообложения;

- 3) совершенствование патентной системы налогообложения.

Укрепление финансовой самостоятельности будет способствовать повышению уровня управляемости бюджетными средствами, а самое главное, удовлетворению потребностей муниципальных образований.

Литература:

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»
2. Бюджетные возможности реализации полномочий муниципальных образований: собственные доходы и государственная поддержка
3. Мещерякова, Л.А. Вестник белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. №3 (51). с. 167–174.
4. Формирование налоговой составляющей доходов областного бюджета — Федорова Л.А. // Социально экономические явления и процессы. Тамбов, 2011. №3–4 с. 290–294.
5. Горбунова, О.Н. Финансовое право и финансовый мониторинг в современной России/. — м.: Профобразование, 2003. — 160 с.
6. Финансовая самостоятельность местных бюджетов: проблемы и перспективы — Гришанов А. В. Известия высших учебных заведений. серия: экономика, финансы и управление производством. 2014. №1 (19). с. 15–22.

Проблемы управления муниципальной собственностью в Российской Федерации

Ерошкин Алексей Константинович, аспирант
Сургутский государственный университет

Отделение местного самоуправления от государственного управления и децентрализация экономики, привело к выделению муниципальной собственности как особой формы собственности, отличной от государственной и частной, но признаваемой и защищаемой Конституцией Российской Федерации наравне с иными формами собственности. Обретение местным самоуправлением как формой публичной власти определенной самостоятельности в решении вопросов местного значения предопределило необходимость экономической самостоятельности муниципальных образований и устойчивости источников финансирования реализации местных полномочий. Основопологающим признаком муниципального образования выступает муниципальная собственность. Она играет важную роль в механизме регулирования социально-экономических отношений на территории муниципальных образований и в современных условиях становится основным внутренним ресурсом городского развития. В соответствии с действующим законодательством муниципальная собственность составляет экономическую основу местного самоуправления и представлена как сочетание трех групп объектов: имущество, находящееся в собственности муниципального образования, средства местного бюджета, имущественные права.

Разграничение собственности на государственную и муниципальную вызывает много проблем. Это происходит, в первую очередь из-за единого публично-правового статуса субъектов муниципальной и государственной собственности: они наделены особыми властными полномочиями, которые позволяют принимать им нормативно-правовые акты, регламентирующие порядок осуществления принадлежащего им права собственности, в том числе осуществлением своих прав собственности в общественных интересах.

Также, важно отметить, что отсутствует должная нормативная база, которая регулировала бы данные отношения.

Помимо этого, право государственной собственности и право муниципальной собственности отличается многообразием субъектов. В роли субъектов государственной собственности выступают Российская Федерация в целом и ее субъекты — республики, края, области и т.д., но не их органы власти или управления (как написано в пункте 3 статьи 214 ГК РФ). Они выступают в имущественных вопросах от имени государственного образования и осуществляют те или иные правомочия публичного собственника, согласно своей компетенции. Субъектами права муниципальной собственности являются муниципальные образования, такие как городские и сельские поселения и другие. От их имени в гражданском обороте правомочия могут осуществлять те или иные органы в соответствии со своей компетенцией (статья 125 Гражданского кодекса РФ).

Жесткая привязка перечня имущества (статья 50 ФЗ №131) к перечню вопросов местного значения муниципальных образований становится барьером для социально-экономического развития муниципальных образований. Особенно это заметно сегодня, в условиях перераспределения полномочий. Ранее муниципальные образования могли, перепрофилируя свое имущество, гибко реагировать на потребности населения в той или иной услуге.

Муниципальная собственность в современных условиях количественно и качественно отличается от муниципальной собственности в первые годы реформ. В то же время состояние и степень эффективности управления муниципальной собственностью в настоящее время не обеспечивает на практике реализацию ее экономической сущности как основы местного самоуправления. Низкий уровень управления от-

дельными объектами муниципальной собственности со стороны уполномоченных органов местного самоуправления создает условия, когда собственник имущества в большинстве случаев занимает роль наблюдателя, которая не позволяет ему в полной мере обеспечить защиту своих прав и законных интересов, чем обуславливается низкий уровень привлечения финансовых поступлений неналогового характера в качестве дополнительного источника доходной части местного бюджета, а следовательно отражается на удовлетворении интересов и потребностей его жителей.

Кроме того, пока не налажен необходимый пообъектный учет муниципальной собственности, не проводится полная и сплошная инвентаризация, не ведется единый реестр, включающий объективную информацию о всех объектах муниципальной собственности. Это в определенных случаях не позволяет идентифицировать соответствующий объект, определить его принадлежность и основные характеристики, и обеспечить контроль за его сохранностью, целевым использованием и воспроизводством, а также избежать злоупотреблений со стороны пользователей имущества. Сложившаяся ситуация демонстрирует практический вывод объектов муниципального имущества из сферы влияния, контроля собственника и ведет как необоснованному занижению количества его ресурсов.

Одной из частных проблем муниципальной собственности является управление жилищным фондом.

Под жилищным фондом в Российской Федерации понимается совокупность всех жилых помещений, находящихся на территории Российской Федерации. Согласно статье 19 Жилищного кодекса РФ в зависимости от формы собственности жилищный фонд подразделяется на частный, государственный, муниципальный. Под частным жилищным фондом понимается совокупность жилых помещений, находящихся в собственности граждан и юридических лиц. Государственный жилищный фонд определяется как совокупность жилых помещений, принадлежащих на праве собственности Российской Федерации и субъектам Российской Федерации. Характеристика муниципального жилищного фонда сводится к совокупности жилых помещений, принадлежащих на праве собственности муниципальным образованиям.

В зависимости от целей использования жилищный фонд подразделяется на: жилищный фонд социального использования, специализированный жилищный фонд, индивидуальный жилищный фонд, жилищный фонд коммерческого использования. Жилищный фонд социального использования понимается как совокупность предоставляемых гражданам по договорам социального найма жилых помещений в государственном и муниципальном жилищном фонде. Специализированный жилищный фонд предполагает совокупность предназначенных для проживания отдельных категорий граждан и предоставляемых по особым правилам жилых помещений в государственном и муниципальном жилищном фонде. Индивидуальный жилищный фонд рассматривается как совокупность жилых помещений в частном жилищном фонде, которые используются гражданами,

являющимися собственниками данных помещений для своего проживания, проживания членов своей семьи и (или) для проживания иных граждан на условиях безвозмездного пользования, а также юридическими лицами, являющимися собственниками данных помещений для проживания граждан на указанных условиях пользования. Жилищный фонд коммерческого использования — это совокупность жилых помещений в частном жилищном фонде, которые используются собственниками данных помещений для проживания граждан на условиях возмездного пользования либо предоставлены собственниками данных помещений на основе договора аренды или иного договора юридическим лицам во владение и (или) пользование. Жилищный фонд подлежит государственному учету в соответствии с единым для Российской Федерации порядком.

Муниципальный жилищный фонд — один из основных объектов права муниципальной собственности — предназначен для удовлетворения потребностей населения данной территории в жилище. Объекты муниципального жилищного фонда, как и государственного, подлежат пообъектной регистрации в реестре муниципальной собственности, который ведут органы по управлению муниципальным имуществом.

Согласно разъяснениям Комитета Государственной Думы по местному самоуправлению по проблемам неоднозначного правового регулирования федеральным законодательством установления права собственности на муниципальный жилищный фонд акцентируется внимание на следующем: в соответствии с нормой пункта 3 ч. 2 ст. 19 ЖК РФ муниципальный жилищный фонд представляет собой совокупность жилых помещений, принадлежащих на праве собственности муниципальным образованиям. Как указано в пунктах 1 и 9 ч. 1 ст. 14 ЖК РФ, к компетенции органов местного самоуправления в области жилищных отношений относится учет муниципального жилищного фонда и осуществление контроля над его использованием и сохранностью. Кроме того, к компетенции органов местного самоуправления относится определение порядка предоставления жилых помещений муниципального специализированного жилищного фонда, а также предоставление в установленном порядке малоимущим гражданам по договорам социального найма жилых помещений муниципального жилищного фонда.

Так, к вопросам местного значения поселения относится обеспечение не всех нуждающихся, а только малоимущих граждан, проживающих в поселении и нуждающихся в улучшении жилищных условий, жилыми помещениями в соответствии с жилищным законодательством.

Статья 50 Федерального закона от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» функционально ограничила состав муниципальной собственности компетенцией местного самоуправления и закрепила перечень имущества, которое может находиться в собственности поселений, муниципальных районов и городских округов для осуществления возложенных на них полномочий.

Пунктом 3 ч. 2 ст. 50 Закона N 131-ФЗ установлено, что в собственности поселений может находиться жилищный фонд социального использования для обеспечения малоимущих граждан, проживающих в поселении и нуждающихся в улучшении жилищных условий, жилыми помещениями на условиях договора социального найма.

В соответствии с положениями частей 1 и 2 ст. 49 ЖК РФ по договору социального найма предоставляется жилое помещение малоимущим гражданам государственного или муниципального жилищного фонда на основаниях и в порядке, установленных законодательством.

Таким образом, проведя анализ действующего законодательства, Комитет Государственной Думы по местному самоуправлению в разъяснениях полагает, что в целях однозначного правового регулирования федеральным законодательством порядка установления права собственности на муниципальный жилищный фонд необходимо привести в соответствие указанных норм действующего законодательства.

При толковании норм действующего законодательства в данной сфере возникают проблемы, которые решаются лишь в судебном порядке. Причем на защиту своих интересов в судебном порядке приходится опять же расходовать финансовые, трудовые, временные ресурсы. Но пока только судебным толкованием устраняется противоречивость и двусмысленность указанного законодательства.

Имеется огромное множество судебных precedентов, когда муниципалитеты и федеральные органы исполнительной власти перекидывают друг на друга заведомо не прибыльные организации, к примеру, разнообразные дома — интернаты, детские дома и так далее.

Следует также отметить и другие проблемы по управлению и распоряжению муниципальной собственностью в муниципальном образовании.

Практикой в процессе учета и управления имуществом является использование разобщенных автоматизированных систем по управлению частью муниципальной собственности. Система программных продуктов состоит из нескольких программ. Это программа по учету имущества, программа по взиманию арендной платы с объектов муниципальной собственности. Таким образом, отсутствует единая база данных объектов собственности (каждый объект собственности ведется отдельно в каждой базе). К недостаткам данной ситуации можно отнести отсутствие возможности моделирования влияния экономических условий на бюджет муниципального образования (изменение ставки арендной платы, изменение стоимости имущества в результате переоценки, формирование различных вариантов прогнозного плана приватизации имущества, изменения стоимости и объемов эксплуатационных ресурсов). Так же отсутствует возможность комплексного анализа информации, содержащейся в разрозненных информационных базах, что приводит к неправильным управленческим решениям, особенно когда требуется высокая оперативность и корректность принимаемых решений. Это подтверждает актуальность за-

дачи создания современного инструмента для контроля и управления муниципальным имуществом.

Еще одной актуальной проблемой для многих муниципальных образований является проблема бесхозяйного имущества. Тот порядок, который сегодня существует, не дает оперативно забрать муниципальное имущество в собственность и дальше вкладывать в него средства для того, чтобы провести определенную инвентаризацию, провести ремонт и чтобы это имущество шло функционально в то назначение, ради которого оно было в свое время создано. Проблема заключается в том, что в связи с изменениями в законодательстве огромный объем имущества остался без хозяина и соответственно встает вторая проблема — запутанность судебной и иной правоприменительной практики в отношении бесхозяйного имущества. Муниципалитетам необходимо встать на позицию, что в соответствии с законодательством, признание права муниципальной собственности на бесхозяйное имущество — это право, а не обязанность муниципального образования, в частности статья 225 Гражданского кодекса не обязывает органы местного самоуправления принимать меры к признанию права муниципальной собственности на бесхозяйное имущество. Судебная практика о понуждении муниципальных образований к совершению действий, направленных на постановку на учет противоречива. Муниципальные образования должны ставить на учет объекты, которые необходимы для решения вопросов местного значения в соответствии со статьей 50 Федерального Закона № 131-ФЗ. Кроме того, в виду скудности бюджета процесс продлить во времени на несколько финансовых лет.

Таким образом, повышение эффективности управления муниципальной собственностью можно добиться путем принятия комплексной программы по управлению и распоряжению муниципальной собственностью, в которой будут рассмотрены конкретные способы и методы управления. Исходя из этого, департаменту имущественных и земельных отношений необходимо разработать концепцию управления муниципальной собственностью, опираясь на опыт российских городов. Прописать в данной концепции все проблемы, задачи, мероприятия по их решению, установить сроки реализации. Главной целью, которой будет создание четкой системы выбора объектов для осуществления муниципального управления, а также эффективного механизма управления и контроля за муниципальной собственностью. Проект концепции должен содержать следующие разделы, по которым будет составлена детальная программа действий:

- 1) Общие положения (характеристика современного состояния имущества МО)
- 2) Управление имуществом муниципальных учреждений
- 3) Управление Муниципальными унитарными предприятиями
- 4) Управление имуществом казны
- 5) Управление акциями, долями муниципального образования в уставных капиталах хозяйственных обществ

Литература:

1. Конституция (Основной Закон) Российской Федерации: [Принята общенародным голосованием в 1993 г.] // Российская газета. — 1993. — № 248.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ
3. Земельный Кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ
4. Федеральный Закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»
5. Постановление Верховного Совета Российской Федерации от 27.12.1991 г. «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную собственность, государственную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальную собственность»;
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 13.06.2006 № 374 «О перечнях документов, необходимых для принятия решения о передаче имущества из федеральной собственности в собственность субъекта Российской Федерации или муниципальную собственность, из собственности субъекта Российской Федерации в федеральную собственность или муниципальную собственность, из муниципальной собственности в федеральную собственность или собственность субъекта Российской Федерации»;
7. Браверман, А. А. О мерах по повышению эффективности управления муниципальной собственностью и критериях ее оценки // Вестник Минимущества России. — 2011. — № 1. — С.
8. Васильев, В. И. Федеральное законодательство и компетенция органов местного самоуправления // Законы области как субъекта Российской Федерации / Под ред. Тихомирова Ю. А. — Воронеж: Издательство Воронежского университета, 2009. — С.
9. Игнатов, В. Г., Рудова В. В. Местное самоуправление. 2_е изд., доп. и перераб. — Ростов н/Д., 2003.
10. Кирилов, Л. Внимание к управлению муниципальной собственностью // Проблемы теории и практики управления. — 2005. — № 4.
11. Леви, А. Эффективное управление муниципальной собственностью // Муниципальная власть. 2005. № 9—10.
12. Мулагаева, З. З. Способы эффективного управления муниципальной собственностью // Имущественные отношения в Российской Федерации 2010 г., № 9 С.
13. Модин, Н. А. Муниципальная собственность — экономическая основа деятельности органов местного самоуправления // Законодательство и экономика. — 2001. — № 2.
14. Овсянников, С., Журик Т. Некоторые проблемы правового регулирования эффективности управления муниципальной собственностью в субъекте Российской Федерации // Муниципальная экономика. 2007. № 1.
15. Пескова, А. Публично-правовые способы возникновения права муниципальной собственности: особенности осуществления // Журн. Муниципальная экономика — 2012 — № 1 (49) — с. 48—54

Влияние динамики валюты на ценовой уровень нефти в мире и Российской Федерации за 2014 год и начало 2015 года

Жворонюк Анастасия Валерьевна, аспирант, ассистент;
Иванцов Александр Александрович, студент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В данной статье рассмотрены проблемы связанные дестабилизацией валюты пошатнувшие уровень цен на нефть. Приведены основные факторы ввиду, которых начались скачки на цены. Описаны истоки проблем в силу, которых произошло подобное явление. Проведен анализ всех факторов дестабилизации валюты и динамики уровня цен на нефтепродукты.

Ключевые слова: валюта, баррель, кризис, нефть, рост цен, падение.

С начала 2014 года началось резкое ухудшение экономического положения Российской Федерации, причиной которого является падение цен на энергетические ресурсы, сбыт которых имел внушительный объем

в обороте государственного бюджета, а также появления экономических санкций со стороны Евросоюза и США в связи начавшегося Крымского кризиса и в дальнейшем присоединения Крыма. В одном из заявлений Централь-

ного банка, падение цены на нефть стало одним из ключевых толчков для роста инфляции [1].

Государственный бюджет Российской Федерации в 2014 году, был сформирован, учитывая цену на нефть около 93 долларов за баррель. Для сбалансированного формирования госбюджета необходима была планка в 100 долларов за баррель. Пик цены на нефть марки Urals был 10–20 июля 2014 года, цена составляла 97.60 \$ за баррель и до середины следующего месяца она варьировала в диапазоне 96–98 доллара за баррель. Начиная с 18 августа, произошёл первый ценовой спад, цены на нефть пошатнулись. К примеру, стоимость марки Urals упала до 91–92 \$, а цены эталонной марки нефти Brent подошли к отметки ниже 100 долларов за баррель, она составила 99,94 \$ при том, что пик цены был зафиксирован 20 июля 2014 года, цена составляла 107 \$ за баррель. С начала года по август месяц цена на нефть марки Urals превышала эту планку, в дальнейшем цена стала стремительно падать, достигнув 50 долларов к 20–30 числам декабря. Это можно объяснить рядом причин:

Был превышен порог предложения над спросом, поводом которого стало падение спроса на нефть, рост добычи газа и нефти вследствие внедрения в промышленную эксплуатацию эффективных технологий добычи нефти на внутреннем рынке США. Ослабление стало отправной точкой для снижения получаемых доходов от демпинга энергоносителей, формирующих порядка 70% от доли экспорта России. Результатом от такого поворота событий явилось резкое снижение курса рубля. До определенного момента добыча нефти в купе восточных стран стала падать ввиду различных войн, митингов, революций (вооруженный конфликт в Ливии 2014 года). Иран в ходе ослабления западных санкций продолжал увеличивать экспорт чистого нефтяного сырья, даже имея при этом конфликты в стране. По словам доктора экономических наук института Экономики РАН Олега Сухарева – «Война, конечно, дестабилизирует рынок, но, в то же время, она требует значительного финансирования. Если воюющая страна, живет, в основном, за счет нефти, то она начинает увеличивать предложение, насколько позволяют возможности, чтобы увеличить поступления в бюджет — и это может снизить цену на нефть на международном рынке, особенно на фоне общего спада производства и более чем сдержанного спроса. Теоретически, нефтедобывающей стране выгоднее, конечно, наоборот, постараться повысить цену на международном рынке, но без поддержки других игроков такое одностороннее повышение не даст ощутимого эффекта». При том, что против РФ в оппозиции присутствуют страны, добывающие значительное количество нефти (Саудовская Аравия, США), смело можно утверждать, что на основании выше предложенной цитаты повышение цены на нефть не привело бы к положительному эффекту.

Следующим из ключевых моментов является снижение спроса, ввиду не только одного падения производства, виной которого явился кризис, но также и то, что тради-

ционные импортеры (США и Канада) сократили закуп и стали инвестировать финансы в личную нефтедобычу. Канада начинает увеличивать добычу нефти, власти начинают разрабатывать план как в ближайшие 10 лет достичь планку в 7–8млн. баррелей в сутки. США в ходе сланцевой революции вошла в 3-ку стран по добычи нефти, к концу 2014 года добыча нефти подошла к отметке 12 млн. баррелей в сутки.

Также ощутимым толчком падения цены на нефть сыграла политика США. Под влиянием Штатов страны ОПЕК усилили поставки, в обмен на ряд политических компромиссов. Ближневосточные беспорядки также сыграли свою роль в этой схеме, так как подорвали фавор игроков нефтяного рынка, что стало одной из причин по уменьшения цен на нефть.

Аналитики полагают, что цена на нефть останется под давлением в следующие два года, из-за малых темпов роста экономики в Российской Федерации и превышения предложения над спросом.

По анализам международной рейтинговой компании Fitch Ratings для России на период 2015 года начнется рецессия, тем самым ВВП уменьшиться на 1,5–2% вследствие экономических санкций, введенных со стороны запада, глобального снижения цен за баррель нефти и осложнение финансовой конъюнктуры. В тоже время по оценки главы Министерства экономического развития Алексея Улюкаева, ВВП РФ снизиться на 4–5%, в том случае, если в течение 2015 года цена на нефть сохраниться в диапазоне 40–50 долларов за баррель [5]. Как видно мнение Минэкономразвития и Fitch Ratings расходятся в количественном показателе, но при этом имеют одну общую черту – ВВП России будет уменьшаться.

Бюджет РФ сформирован в большей части от прибыли с экспорта нефти и газа. На протяжении всего периода мировая цена на нефтепродукты была стабильной и находилась в диапазоне от 100 до 110 долларов за баррель. Если же раньше высокая цена на нефть автоматически продвигала вверх акций нефтяных компаний и благоприятно влияла на ВВП и потребительском спросе России, то сейчас же идет обратный процесс, отрицательная корреляция между фондовыми рынками и нефтяными котировками. Проблема стала уже не в ценах на нефтяную продукцию, а в самом российском рынке. Пару лет назад высокий уровень цен на стоимость нефти обеспечивал рост рынка, но в данный момент этого не происходит.

Одним из способов для стабилизации финансового положения при снижении цены на нефть – это падение прибыли российских экспортеров нефтепродуктов, явилось увеличение цен на бензин, которое помогает компенсировать это падение на внутреннем рынке, при этом цена на бензин завязана с курсом рубля.

Правительство РФ создало антикризисный план, ключевым направлением которого является в помощь малого и среднего бизнеса. Увеличение количества малых и средних компаний, которые смогут принять участие в формирование государственных и муниципальных про-

граммах поддержки. Сам план включает ряд направлений: импорт замещение, компенсация инфляционных издержек пенсионерам и многодетным, и оптимизация бюджетных расходов содействии развитию малого и среднего бизнеса. По предположениям правительства РФ, что расходы на 2015 год будут уменьшены на 10%, на 5% в 2016 году и на 2017 год произвести полное сбалансирование. Больной темой для российского бизнеса может стать налоговая политика. В Госдуме пытаются решить проблему дефицита бюджета за счет повышения налоговых ставок: некоторые законопроекты уже приняты, например, введена новая схема выплат налога на недвижимость для физических лиц. Очевидно, что государству выгоднее повысить налоги, так как госбюджет не способен в полной мере удовлетворить все потребности страны. Повышение налоговых обложений же в кризис не уместно при наличии и так у граждан финансовых проблем, но с другой стороны это решает пополнение внешних потерь внутренними сборами. Чем не выход для обанкротившегося руководства?

Самой опасной угрозой для нефти — это скверная динамика роста экономики. Постоянное повышение цен на бензин и другие виды топлива является одной из форм привлечения денежных средств в бюджет нашей страны, но данные методы также приводят к увеличению инфляции, так как стоимость бензина влияет на стоимость практически любых товаров. В ближайшие пару лет необ-

ходимо обдуманно и взвешенно вкладывать деньги, также не стоит делать больших покупок в кредит (дома, квартиры, машины), в особенности чреватые крупными кредитами в валюте, также необходимо повременить с излишними тратами, оформлением депозитов, сэкономить деньги. Так как одним из способов устранения ущерба от кризиса — это налоги. Государство будет повышать налоговые ставки тем самым компенсировать денежные потери в бюджете. Необходимо учесть ухудшение конъюнктуры Российской экономики от цены на нефтепродукты. Нефть и нефтепродукты — один из важнейших производственных ресурсов. Моментальное снижение цены на нефть подрывает расходы производителей на единицу выпускаемой продукции. Краткосрочная динамика кривой совокупного предложения движет по наклонной вниз, если же, напротив кривая совокупного спроса останется на месте, то будет увеличение реального ВВП параллельно со снижением цен. Большие цены на нефть влекут за собой дополнительные проблемы проведения макроэкономической политики. При этом увеличивается поступление иностранной валюты на валютный рынок России, что пагубно сказывается и влечет за собой снижением курса валюты к рублю — идет процесс укрепления рубля, но за последний год тенденция имеет противоположный характер, иностранная валюта растет, цены на нефть падают и соответственно идет крах рубля.

Литература:

1. Центральный банк Российской Федерации// Заявление Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной по итогам заседания Совета директоров 13 марта 2015 года [2000–2015]. Дата обновления 15.03.2015. URL: http://www.cbr.ru/press/print.aspx?file=press_centre/nabiullina_13032015.htm&pid=press&sid=itm_36451 (дата обращения 14.04.2015)
2. Торгово-промышленные ведомости издание торгово промышленной палаты// Разрыв привычного шаблона: почему дешевеет нефть [2005–2015] Дата обновления 27.08.2014. URL: <http://www.tpp-inform.ru/global/4916.html> (дата обращения 13.03.2015)
3. Деловая жизнь// Проблема 2014: выдержит ли российская экономика вторую волну экономического кризиса? [2008–2015] Дата обновления 08.08.2014. URL: <http://bs-life.ru/makroekonomika/problema2014.html> (дата обращения 01.04.2015)
4. Инвестиции в России// Прогнозы на нефть в 2014 году [2003–2015] Дата обновления 23.04.2014. URL: <http://www.investmentrussia.ru/ginok-investitzi/tovarnie-rinki/prognoz-cen-na-neft-v-2014.html> (дата обращения 05.03.2015)
5. #Говорит Москва// Алексей Улюкаев прогнозирует сокращение ВВП на 3% при цене нефти в \$60 [2003–2015] Дата обновления 25.12.2014. URL: <http://govoritmoskva.ru/news/23681/>. (Дата обращения 17.03.2015)

Структура и особенности системы образования в Великобритании

Зайцева Екатерина Андреевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Калужский филиал

Образование — это процесс усвоения знаний, приобретения навыков и умений. В современном обществе, чем лучше у человека образование, тем больше у него шансов найти хорошую работу с достойной заработной платой и дальнейшими перспективами для создания карьеры. Но в каждом государстве система образования имеет свои особенности и характерные черты, достоинства и недостатки.

Для того, чтобы понять принципы функционирования образовательной системы Великобритании, необходимо сначала рассмотреть ее структуру (рис. 1).

Дошкольное образование начинается с 3 лет и является аналогом российского детского сада, где развиваются первоначальные навыки, проводится работа в группах. Продолжительность дошкольного обучения составляет 1 год. Равно как и в России, в Великобритании дошкольное образование не является обязательным. Процесс приема в учреждение дошкольного образования осуществляется согласно требованиям, установленным тем регионом, в котором оно находится [9].

Законодательством Великобритании установлено, что дети в возрасте от 5 до 16 лет обязаны получить среднее школьное образование. Но для его получения необходимо

сначала освоить программу начальной школы [3, с. 11]. Начальное образование в Великобритании (Primary Education) дети начинают получать с 4-х лет, то есть намного раньше, чем в России. При этом, система начального образования условно подразделяется на этапы (табл. 1).

В отдельных регионах Великобритании встречается, что программы данных этапов преподаются детям в разных зданиях.

Необходимо также отметить, что частные и государственные школы Великобритании имеют определенные различия в реализации данных этапов обучения и поступлении в учреждения начального образования.

Так, в государственных школах первый этап образовательного процесса осуществляется в «детской школе», а второй — в «младшей школе», обычно располагающейся неподалеку от «детской». Но, существуют и современные начальные школы, в которых дети получают образование сразу с 4 до 11 лет. Прием в государственную школу осуществляется на основании заявления, поданного родителями в течение 6 месяцев до начала семестра. Аналогами «детской» и «младшей» школ в секторе независимого образования, то есть в системе образования частных школ Великобритании, являются соответственно

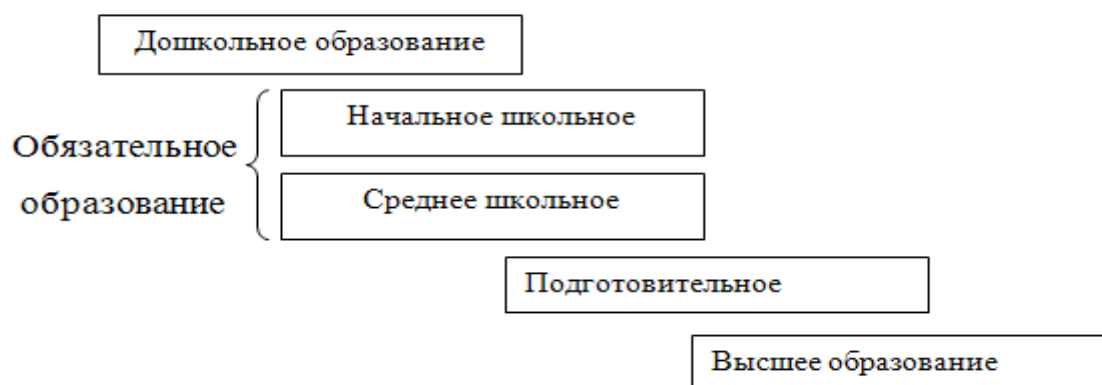


Рис. 1. Структура системы образования Великобритании

Источник: составлено автором на основании данных [6].

Таблица 1. Этапы начального образования в Великобритании

Этап	Возраст	Классы
1	4–6 лет	Подготовительный, 1, 2
2	7–11 лет	3, 4, 5, 6

Источник: составлено автором на основании данных [9].

«доподготовительная» и «подготовительная» школы. Правила приема в частные школы могут существенно различаться в зависимости от региона. Так, в одни учебные заведения детей принимают на основании заявления родителей, а в другие — по результатам вступительных экзаменов, проводимых внутри данных школ [9].

По окончании начальной школы дети в 11–12 лет поступают в среднюю школу (Secondary Education). Получить среднее образование также можно, как в государственной, так и в частной школе. Государственные школы подразделяются на несколько видов, способы поступления в которые существенно различаются (табл. 2).

Поступление в частную среднюю школу Великобритании осуществляется по результатам экзаменов. Они проводятся в обязательном порядке по естественным наукам, математике, английскому языку. Кроме того, некоторые частные школы устанавливают в качестве требования при поступлении сдачу экзаменов по географии, истории, религиоведению и иностранному языку.

Период от 14 до 16 лет для подростка в средней школе является периодом подготовки к GCSE (General Certificate of Secondary Education). Это академический квали-

фикационный уровень, получаемый по ряду школьных дисциплин учениками средних школ. Данный экзамен является обязательным. Как правило, количество сдаваемых школьных предметов не ограничено, оно может варьироваться от 3 до 10. По тому или иному предмету экзамен можно сдавать раньше или позже положенного срока. По результатам экзаменов ученикам выставляются баллы от A до G, где A — высший балл.

В государственных школах подготовка к GCSE осуществляется по всем предметам, которые считаются основными. Это математика, английский язык, естественные науки и физическая культура. В то же время, частные школы не обязаны соблюдать стандарты, установленные для всех государственных школ, и поэтому определяют свой список дисциплин, по которым осуществляется подготовка к экзаменам. Как правило, в данный список входят такие предметы, как английский язык и литература, математика, биология, химия, физика, иностранный язык, а также предметы на выбор учащегося [9].

Так как GCSE является свидетельством о получении среднего образования, осуществим сравнительный анализ

Таблица 2. Виды государственных школ и порядок поступления

Вид государственной школы	Способ поступления
Общеобразовательная	По заявлению родителей
Частично селективная общеобразовательная	Процент учеников принимается по результатам тестирования по музыке, спортивной подготовке или рисованию, остальные ученики — по заявлению родителей
Гимназия	По результатам тестирования по математике и логике (иногда требуется еще и эссе)
Церковная	Ребенок должен быть верующим, кроме того, в течение нескольких лет до зачисления вместе с родителями он должен участвовать в мессах
Школа-интернат	Критерии поступления зависят от требований, устанавливаемых самим учреждением

Источник: составлено автором на основании данных [9].

Таблица 3. Сходства и различия GCSE и ЕГЭ

	GCSE	ЕГЭ
Сходства	Проводится по отдельным предметам Является обязательным экзаменом Можно сдавать раньше или позже установленного срока	
Различия	Не дает права на получение высшего образования	Дает право на получение высшего образования
	Проводится на английском языке (исключение — иностранные дисциплины, экзамен по которым проводится на сдаваемом языке)	Проводится на русском языке (исключение — иностранные дисциплины, экзамен по которым проводится на сдаваемом языке)
	Минимальное количество сдаваемых предметов — 3: английский язык, математика, естествознание	Минимальное количество сдаваемых предметов — 2: русский язык, математика
	Оценка результатов осуществляется в баллах: A–G	Оценка результатов осуществляется в баллах: 1–100

Источник: составлено автором на основании данных [9].

с Единым государственным экзаменом, проводимым в Российской Федерации (табл. 3).

Так как в Великобритании сертификат об окончании средней школы (в отличие от России) не дает права на получение высшего образования, для поступления в университет учащемуся необходимо получить двухгодичное подготовительное образование. Подросток может получить его либо в своей школе, либо перейти в другую школу или поступить в колледж-лицей [3, с. 11].

Стоит отметить, что ученик имеет право поступить на данные курсы только в случае, если он сдаст на наивысшие баллы минимум три экзамена из пяти. Далее, подготовка на данном этапе осуществляется по выбранным учеником дисциплинам, необходимым ему для поступления в тот или иной университет [2, с. 70–71].

По окончании данных курсов в 18 лет подростки сдают экзамены Advance levels (Экзамены продвинутого уровня), как правило, по 2–4 предметам. После успешной сдачи экзаменов они получают свидетельство о среднем образовании продвинутого уровня (General Certificate of Education A-levels). При поступлении в высшее учебное заведение необходимо сдать минимум 2–3 экзамена на высшие баллы [8].

Что касается высшего образования в Великобритании (Higher Education), то данная система представлена 3 видами учебных заведений:

— Колледжи высшего образования (Colleges of Higher Education). В них можно получить степень бакалавриата по академическим или же профессионально-ориентированным дисциплинам. Они отличаются тем, что дают прикладное образование, однако, постдипломного образования в них получить нельзя, в отличие от университетов.

— Технические институты (Institutes of Technology). Их различие с университетами с каждым годом становится все меньше. Разница заключается лишь в том, что, в зависимости от выбранной абитуриентом профессии, ему

не обязательно поступать в университет, а можно выбрать специализированный институт.

— Университеты (Universities). Университеты Великобритании широко известны по всему миру как одни из самых престижных высших учебных заведений. Учебные планы в них чрезвычайно гибкие. То есть, первые два года студент обучается общим дисциплинам, а следующие два года — дисциплинам непосредственно связанными с выбранной профессией. Кроме того, студенты вправе самостоятельно выбирать дисциплины, даже преподаваемые на разных факультетах. Вследствие этого, выпускникам могут присваиваться двойные степени, такие как, например, бакалавр бухгалтерского учета и экономики. В университетах Великобритании можно получить как степень бакалавра, так и степени магистра и доктора философии [7]. Высшее образование Великобритании высоко ценится по всему миру.

Анализируя данные международной сети университетов Universitas 21 [6], следует сказать, что Великобритания по качеству высшего образования в 2012–2013 гг. устойчиво занимала 10 позицию рейтинга, а в 2014 году поднялась на 2 позиции — 8 место. Исходя из этого, можно сделать выводы об улучшении системы образования в высших учебных заведениях и о повышении уровня знаний у студентов.

Таким образом, в результате проведенного исследования, следует сделать вывод о том, что система образования Великобритании имеет достаточно сложную структуру. На протяжении всего образовательного процесса происходит достаточно «жесткий отбор» тех, кто действительно хочет учиться и получать знания. Поступить в высшее учебное заведение также является сложной задачей. Именно поэтому, в Великобритании дети с начальной школы уже задумываются над тем, продолжать обучение до конца или же пойти работать по окончании средней школы.

Литература:

1. Балынин, И. В. Финансовое обеспечение образования в Российской Федерации в 2008–2020 гг. // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 6. с. 271–276.
2. Вяземский, Е. Е. Современная система образования в Великобритании // Проблемы современного образования. 2010. № 6. с. 68–84.
3. Судоргина, Л. В. Образовательная система современной школы (взгляд из России и Великобритании) // Вестник Новосибирского государственного педагогического университета. 2014. № 2 (18). с. 7–16.
4. Балынин, И. В. Образование как приоритетное направление расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации // Человек в XXI веке. Материалы VIII Международной научно-практической конференции преподавателей и студентов. 2013. с. 75–76.
5. Балынин, И. В. Финансовое обеспечение социальной сферы на федеральном и региональном уровнях: планы на 2014–2016 годы // Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки Міжнародний збірник наукових праць. Луцьк, 2014. с. 48–55.
6. U21 Ranking of National Higher Education Systems. URL: <http://www.universitas21.com/>.
7. Начальное и среднее образование Великобритании. URL: <http://www.activegroup.kg/system/128.html>.
8. Образование в Великобритании. URL: http://www.studinter.ru/text_obrazovanie_gb.html.
9. Система школьного образования в Великобритании. URL: <http://www.edemvlondon.ru/school-system-in-england.html>.

Проблема отражения в учете и отчетности «неподотчетных элементов» интеллектуального капитала

Замбрицкая Евгения Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;

Бузыкаев Данияр Булатович, старший преподаватель;

Харченко Анна Алексеевна, магистрант

Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

В условиях современной экономики происходит переосмысление роли и значения бухгалтерской финансовой отчетности. В частности, в российской экономике на смену стереотипу восприятия отчетности как атрибута исполнения обязательств бизнеса перед государством пришло осознание ее значения как основного и главного средства коммуникации субъектов экономики и рыночных институтов.

Полноценная реализация коммуникативной функции бухгалтерской финансовой отчетности возможна лишь при условии обеспечения достоверности раскрываемой в ней информации, а следование концепции достоверности в первую очередь предполагает необходимость научного обоснования существования, оценки и механизмов трансформации объектов учета, вовлеченных в хозяйственную жизнь организации [1].

Гудвилл (деловая репутация) организации, как объект учета, с момента своего появления и по сей день, включен в международные процессы исследования как феномен бухгалтерского учета. Гудвилл относится к числу объектов бухгалтерского учета и элементов бухгалтерской финансовой отчетности, в отношении которых оценить корректность выбранного направления развития методологии учета до настоящего времени не удалось ни зарубежной, ни отечественной науке [1].

В зарубежной экономике подходы к учету гудвилла за более чем столетний отрезок времени прошли путь от полного непризнания деловой репутации как объекта бухгалтерского учета до его квалификации в качестве актива, способного приносить экономическую выгоду и обладающего самостоятельным нелинейным жизненным циклом. Оценка гудвилла определяется факторами будущего: его величина подвергается тесту на обесценение посредством сравнения справедливой стоимости гудвилла как элемента отчетности с его балансовой стоимостью. Российский же учет гудвилла, появление которого зафиксировано во второй половине 1990 гг., изначально возник и до настоящего времени находится на этапе развития, предусматривающем признание приобретенной деловой репутации в качестве внеоборотного актива, подлежащего линейной амортизации в течение длительного периода полезного использования [1].

Следует отметить, что зарубежная бухгалтерская наука, оказавшая серьезное влияние на положения МСФО, сгенерировала множество альтернативных подходов к учету гудвилла, но вместе с тем, ни один из этих подходов не дает

однозначного решения следующих ключевых проблем учета гудвилла:

- квалификации деловой репутации как элемента активов организации;
- формирования стоимостного эквивалента деловой репутации (проблемы оценки);
- декапитализации (амортизации) деловой репутации;
- обоснования и применения корреспонденции счетов для отражения возникновения и изменения деловой репутации;
- идентификации балансодержателя (собственника) деловой репутации [1].

В сложившихся условиях перед отечественной учетной наукой открывается возможность, опираясь на анализ трендов развития мировой экономической и учетной мысли и используя существенное опережение теорией действующей практики бухгалтерского учета, предложить собственный вариант методологии отражения гудвилла (деловой репутации) в учете и отчетности [1].

Гудвилл, в соответствии с МСФО, представляет собой будущие экономические выгоды, связанные с «неосязаемыми активами», которые не могут быть индивидуально идентифицированы и признаны в качестве самостоятельных. Именно совокупность неидентифицируемых элементов интеллектуального капитала выступает содержанием внутренне созданного гудвилла и объясняет его внутреннюю структуру. При этом часть стоимости внутренне созданного гудвилла образует неидентифицируемая стоимость человеческого капитала (рисунок 1).

Внутренне созданный гудвилл — это внутренние преимущества компании, такие как работа высококвалифицированного персонала, узнаваемость бренда, лояльность клиентов, выгодное месторасположение и т.д., позволяющие компании получать прибыль выше среднеотраслевой. Внутренне созданный гудвилл по своей сути является неосязаемым объектом и по классификации активов мог бы быть отнесен к нематериальным. Однако МСФО не предусмотрено капитализировать затраты на его создание, несмотря на высокую вероятность генерирования с его помощью будущих экономических выгод. В частности, это касается затрат на обучение персонала и расходов на рекламу — такие затраты признаются расходами того периода, в котором они понесены [2].

Несоответствие определению нематериального актива заключается, во-первых, в том, что у компании отсутствует контроль над внутренним гудвиллом: так, например, компания не может иметь контроль над своим

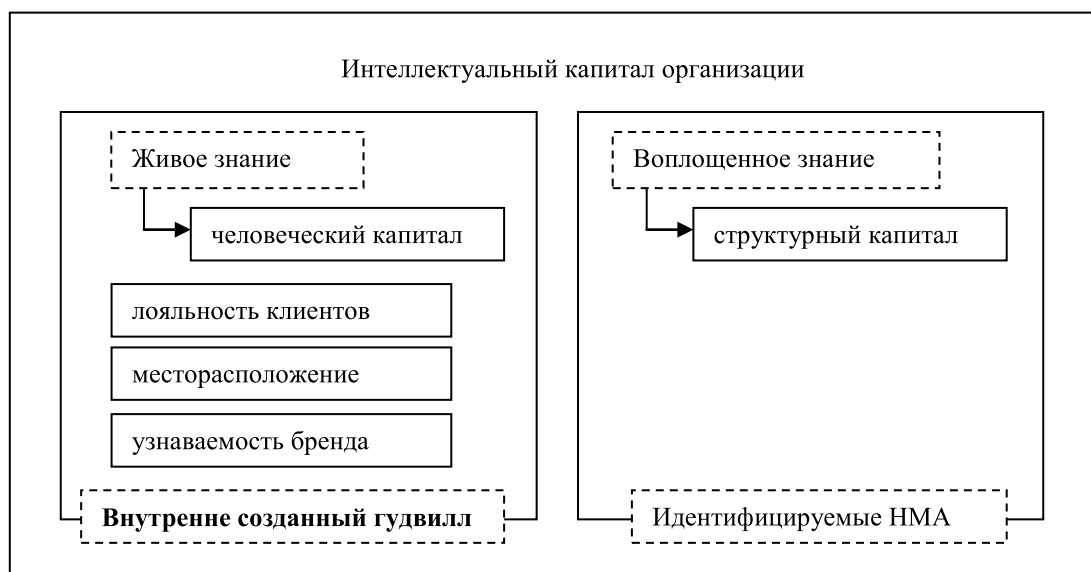


Рис. 1. Структура интеллектуального капитала организации

персоналом, любой из сотрудников может уволиться в любой момент. Во-вторых, гудвилл не является идентифицируемым ресурсом (что является обязательной характеристикой согласно определению нематериального актива), поскольку он неотделим от компании и не возникает из договорных или иных юридических прав. В-третьих, несмотря на существование различных методик оценки внутренне созданного гудвилл, надежного ответа на вопрос, сколько компания потратила на создание комплекса нематериальных благ, формирующих собственный гудвилл организации, нет [2].

Один из подходов к оценке внутренне созданного гудвилла изложен в статье А.Е. Иванова «Внутренне созданная деловая репутация как условный актив» [3]. Автор говорит о том, что внутренне созданная положительная деловая репутация как по своей экономической сущности, так и по формальным признакам является не чем иным, как условным активом, отражать факт существования, характер и оценочное значение которого в определенных случаях есть прямая обязанность компании, закрепленная в российских и международных бухгалтерских стандартах. По мнению автора, существование у организации нематериального актива (деловой репутации) возникает в результате прошлых событий (деятельности организации за прошедшие отчетные периоды) и зависит от наступления или ненаступления события продажи предприятия, которое полностью предприятием не контролируется (этот тезис косвенно подтверждается и п. 32 МСФО (IAS) 37, согласно которому условные активы обычно возникают из внеплановых и других событий, которые создают возможность притока экономических выгод на предприятие). Таким образом, по мнению Иванова А.Е., в соответствии с действующими бухгалтерскими стандартами внутренне созданная деловая репутация является условным активом, и информация о его характере и оценочном значении не отражается в бухгалтерском учете, но в опреде-

ленных случаях может раскрываться в бухгалтерской отчетности [3].

Основным отличием приобретенного гудвилла от внутренне созданного является тот факт, что в процессе сделки приобретения бизнеса фиксируется сумма, уплаченная за бизнес в целом, что, в свою очередь, дает обоснованную базу для расчета той части переплаты, которая относится на гудвилл. Также в случае приобретения гудвилла другой компании можно говорить о выполнении критерия «идентифицируемости», поскольку такой гудвилл возникает из договорных отношений. Согласно МСФО гудвилл признается в качестве актива только в случае приобретения бизнеса. Приобретенный гудвилл отражается в консолидированной отчетности компании-покупателя бизнеса в качестве актива в отчете о финансовом положении [2].

Таким образом, возможности учета неидентифицируемых элементов интеллектуального капитала в составе гудвилл крайне ограничены: до момента купли-продажи информация о внутренне созданном гудвилл в целом и о его отдельных структурных элементах в частности, невидима пользователю финансовой отчетности, хотя при этом уже существует. Отраженный гудвилл не обеспечивает пользователей финансовой отчетности полной, релевантной, достоверной информацией об интеллектуальном капитале группы компаний. По мнению исследователей, наличие стоимостной оценки внутренне созданной деловой репутации, которая была бы отражена в финансовой отчетности, может помочь потенциальному инвестору принять решение о приобретении предприятия, его инвестировании, для собственников и менеджмента такая информация может быть важна с точки зрения экономической безопасности.

Последние изменения отдельных частей Концептуальных основ МСФО, принятые в сентябре 2010 г. и относящиеся к качественным характеристикам полезной финансовой информации (таблица 1), имеют большое

значение для дальнейшего развития учета элементов интеллектуального капитала. Концептуальные основы не являются стандартом, не имеют преимуществ перед действующими стандартами, представляют собой документ, который определяет единые принципы формирования финансовой отчетности, используется при разработке новых и пересмотре действующих стандартов, обеспечивает базу для выработки профессионального суждения или учетной политики при отсутствии конкретных учетных правил. Данный документ представляет собой идеальное видение финансовой отчетности, содержит концепции, являющиеся важными для дальнейшего развития финансовой отчетности и улучшения ее полезности [6].

Согласно действующим правилам полезность финансовой информации базируется на таких характеристиках, как значимость и правдивое (справедливое) представление. Полезность финансовой информации повышается, если эта информация сопоставима, поддается про-

верке, своевременна и понятна. Правдивое представление подразумевает полноту, нейтральность информации, а также отсутствие существенных ошибок [6]. По мнению Л. А. Чайковской и Ю. О. Быстровой, информация об элементах интеллектуального капитала попадает под определение полезной финансовой информации с точки зрения принятия решений пользователями, но возникающие ограничения и препятствия при использовании традиционной системы бухгалтерского учета, не позволяют отнести ее к таковой.

О. В. Соловьевой рассмотрены изменения, произошедшие в составе Концептуальных основ МСФО в сентябре 2010 г., являющиеся концептуальным обоснованием происходящих изменений с собственно стандартами: «Согласно требованиям стандартов в финансовой отчетности все больше представляется прогнозной информацией, основанной на суждениях и оценках менеджмента, рыночной информации; все больше статей либо в обяза-

Таблица 1. Изменения в составе качественных характеристик в новых Концептуальных основах [5]

Новые Концептуальные основы	Старые Концептуальные основы	Комментарий
Уместность	Уместность	Классифицирована как основная характеристика. Несколько скорректировано определение
Прогнозная ценность	Прогнозная ценность	
Подтверждающая ценность	Подтверждающая ценность	
Существенность	Существенность	
Справедливое представление	Надежность	Характеристика надежности заменена на справедливое представление. Детальное определение справедливого представления. Изменен набор подхарактеристик
	Справедливое представление	Ранее являлось подхарактеристикой надежности
Полнота	Полнота	
Нейтральность	Нейтральность	
Свобода от ошибок		Не была выделена как подхарактеристика, но подразумевалась
	Преобладание сущности над формой	Исключено на основании того, что выполняется автоматически
	Осмотрительность	Исключена
Сравнимость	Сравнимость	Классифицирована как улучшающая качественная характеристика. Несколько скорректировано определение
Проверяемость		Введена как новая характеристика. Классифицирована как улучшающая качественная характеристика
Своевременность		Переведена из состава ограничений. Классифицирована как улучшающая качественная характеристика
Понятность	Понятность	Классифицирована как улучшающая качественная характеристика. Несколько скорректировано определение
Ограничения	Ограничения	
Затраты	Соотношение «затраты/выгоды»	Выделено как единственное ограничение. Детализирована формулировка
	Своевременность	Исключена из ограничений. Выделена как отдельная улучшающая качественная характеристика
	Соотношение качественных характеристик	Исключено

тельном порядке, либо как возможная альтернатива оцениваются по справедливой стоимости, что ведет к большому признанию нереализованных прибылей и убытков; все более явный акцент делается на подход «активы/обязательства», и прослеживается тенденция отражения полной стоимости компании» [5].

В старых Концептуальных основах (1989) выделялись следующие четыре качественные характеристики (со спецификацией соответствующих подхарактеристик) и связанные с ними ограничения:

- понятность (understandability);
- уместность (relevance);
- ценность для составления прогнозов (predictive value) и для оценки результатов (confirmatory value);
- существенность (materiality);
- надежность (reliability);
- справедливое представление (faithful representation);
- отражение экономической сущности событий, а не только юридической формы (substance over form);
- нейтральность (neutrality);
- осмотрительность (prudence);
- полнота (completeness);
- сравнимость (comparability);
- ограничения на уместность и надежность информации:
 - своевременность (timeliness);
 - соотношение затрат/выгод (balance between benefit and costs);
 - соотношение качественных характеристик (balance between qualitative characteristics).

Все эти характеристики обеспечивают полезность информации для пользователей.

Следует обратить внимание на следующие общие изменения в составе качественных характеристик в новых Концептуальных основах:

- изменение набора характеристик и явное деление на основные (фундаментальные) и улучшающие характеристики;
- исключение характеристики надежности. Надежность заменена на справедливое представление, что аргументируется тем, что надежность всеми понималась по-разному, а справедливое представление можно трактовать однозначно;
- исключена подхарактеристика преобладания экономического содержания над юридической формой на основании того, что она является излишней, так как справед-

ливое представление предполагает ее априори, поскольку отражается сущность экономического явления;

- исключена подхарактеристика осмотрительности на основании того, что она противоречит нейтральности;
- выделена новая улучшающая характеристика — проверяемость;
- своевременность переведена из ограничений в улучшающие характеристики;
- изменился набор ограничений [5].

Осмотрительность предполагает, что в условиях неопределенности, в которых действует предприятие, при формировании профессиональных суждений и оценок должна соблюдаться определенная осторожность. Осмотрительность выражается как в раскрытии сущности и степени таких неопределенностей, так и в консервативности оценки. Проявлением консервативности оценки является подход, предполагающий, что активы и доходы не должны быть переоценены, а обязательства и расходы недооценены, то есть активы отражаются по наименьшей из возможных стоимостей, а обязательства — по наибольшей, потенциальные убытки учитываются, а потенциальные прибыли — нет. Однако осмотрительность не означает создания скрытых резервов или намеренного искажения информации, поскольку при намеренной недооценке активов и доходов или переоценке обязательств и расходов нарушается принцип нейтральности.

По мнению авторов, применение принципа осмотрительности, прослеживающееся в настоящее время в действующей концепции контроля над активом, является одной из главных причин, не позволяющих обеспечить достоверное и правдивое раскрытие информации об интеллектуальном капитале в составе финансовой отчетности. Исключение же данного принципа из качественных характеристик, согласно Концептуальным основам МСФО, позволяет сделать вывод о том, что существует острая необходимость пересмотра концепции контроля на основе устаревшего подхода, используемого в действующих учетных стандартах [6].

Таким образом, подтверждается необходимость развития методологических подходов оценки, учета неидентифицируемых элементов интеллектуального капитала (внутренне созданного гудвилла) в процессе его возникновения и формирования на разных стадиях функционирования организации так, чтобы данная информация могла быть доступно и справедливо представлена в рамках финансовой отчетности. Данный вопрос является актуальным для проведения дальнейшего исследования.

Литература:

1. Баранов, П. П., Козлов, В. П., Климашина, Ю. С. Российская методология учета деловой репутации на фоне мировых трендов: текущее состояние и вектор развития/П. П. Баранов // Международный бухгалтерский учет. — 2014. — № 39.
2. Генералова, Н. В., Соколова, Н. А. Логика признания и первоначальной оценки гудвилла по МСФО/Н. В. Генералова // Аудиторские ведомости. — 2014. — № 7. — с. 22–40.
3. Иванов, А. Е. Внутренне созданная деловая репутация как условный актив/А. Е. Иванов // Международный бухгалтерский учет. — 2012. — № 26. — с. 28–33.

4. Палий, В. Ф. Человеческий капитал: вопросы учета и оценки/В. Ф. Палий // Бухгалтерский учет. — 2011. — №6. — с. 80–85.
5. Соловьева, О. В. Концептуальные основы финансовой отчетности в соответствии с МСФО: последние изменения/О. В. Соловьева // Международный бухгалтерский учет. — 2011. — №40, 41.
6. Чайковская, Л. А., Быстрова, Ю. О. Развитие международной учетной системы в направлении формирования постиндустриальной учетной системы/Л. А. Чайковская // Международный бухгалтерский учет. — 2013. — №31. — с. 2–14.

Обновление основных средств как главный фактор повышения эффективности их использования на примере ОАО «ММК-МЕТИЗ»

Замбрицкая Евгения Сергеевна, доцент;

Турганова Ак-ерке Толегеновна, студент

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

В условиях рыночной экономики и жесткой конкуренции между различными производителями одним из важнейших факторов повышения эффективности и рентабельности производственно-хозяйственной деятельности на промышленных предприятиях является обеспеченность их основными фондами в необходимом количестве и более полное их использование. Только при условии хорошего технического состояния производственной базы, своевременного технического перевооружения производства и обновления основных фондов предприятие может рассчитывать на успех его деятельности и стабильный рост.

Открытое акционерное общество «Магнитогорский метизно-калибровочный завод «ММК-МЕТИЗ» — одно из крупнейших специализированных предприятий по глубокой переработке металла, способное производить самый широкий сортамент металлоизделий (метизов) для различных отраслей экономики. Основные средства в валюте баланса ОАО «ММК-МЕТИЗ» составляют самую большую часть — 53,7%. В состав основных средств ОАО «ММК-МЕТИЗ» входят такие виды объектов как здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь, другие виды основных средств. Как видно, основные средства занимают основной удельный вес в общей сумме капитала ОАО «ММК-МЕТИЗ», этим обусловлено большое значение проведения анализа основных средств.

Основные средства — это совокупность средств труда в их материально-вещественном и стоимостном выражении, используемых в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг либо в административно-управленческих целях, имеющих срок полезного использования свыше одного операционного цикла и постепенно переносящие свою стоимость на вновь создаваемую продукцию в виде амортизационных отчислений [1]

Анализ основных фондов может проводиться по нескольким направлениям: [2]

- анализ структуры, состава и движения основных производственных фондов;
- оценка технического состояния средств, степени их обновления;
- оценка экономической эффективности использования основных фондов;
- анализ использования технологического оборудования;
- оценка уровня использования производственной мощности.

Анализ технического состояния основных производственных фондов проводится с точки зрения их физического и морального износа. Считается, что главным стоимостным показателем физического и морального износа основных средств является накопленная сумма амортизации. Этот показатель используется при расчете индикаторов технического состояния основных производственных фондов — коэффициента износа и коэффициента годности (формулы 1 и 2)

$$K_{изн} = \frac{C_{ам}}{C_{перв}} \quad (1)$$

где $K_{изн}$ — коэффициент износа основных средств;

$C_{ам}$ — сумма накопленной амортизации;

$C_{перв}$ — первоначальная стоимость основных средств.

$$K_{годн} = \frac{C_{ост}}{C_{перв}} \quad (2)$$

где $K_{годн}$ — коэффициент годности основных средств;

Таблица 1. Анализ технического состояния основных средств

Наименование показателя	2011		2012		2013	
	активные	пассивные	активные	пассивные	активные	пассивные
Первоначальная стоимость основных средств, тыс. руб.	2101055	1404194	2143047	1467565	2145947	1483350
Накопленная амортизация, тыс. руб.	727928	398166	903028	425138	1059483	448817
Остаточная стоимость основных средств, тыс. руб.	1373127	1006028	1240019	1042427	1086464	1034533
Коэффициент износа	34,65%	28,36%	42,14%	28,97%	49,37%	30,26%
Коэффициент годности	65,35%	71,64%	57,86%	71,03%	50,63%	69,74%

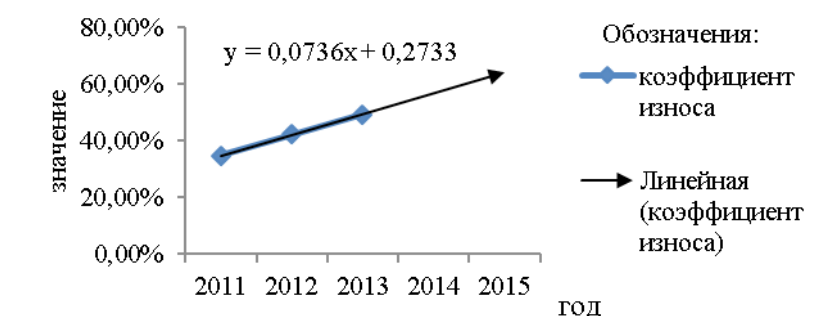


Рис. 1. Динамика и прогнозные значения коэффициента износа активных ОПФ

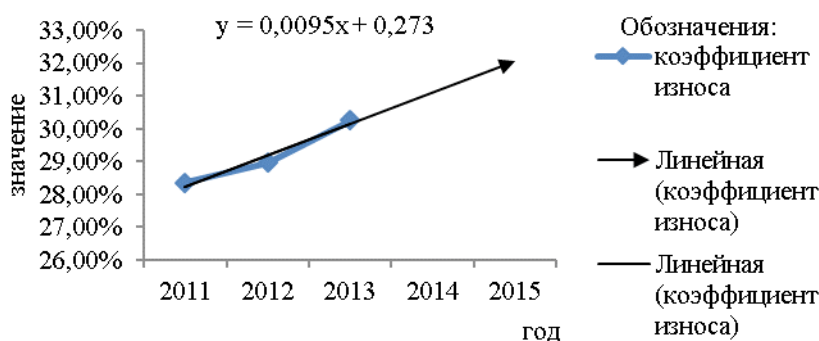


Рис. 2. Динамика и прогнозные значения коэффициента износа пассивных ОПФ

$C_{ост.}$ — остаточная стоимость основных средств.

Расчет данных показателей (таблица 1) позволяет сделать следующие выводы. Уровень износа основных средств растет — с 34,65% до 49,37% у активной части ОС, с 28,36% до 30,26% — у пассивной части ОС. Соответственно, степень их годности имеет тенденцию к снижению — с 65,35% до 50,63% у активной части ОС, с 71,64% до 69,74% у пассивной части ОС. Также приведем прогнозные значения коэффициента износа на рисунках 1 и 2.

Как видно, отрицательная динамика сохранится, о чем свидетельствуют прогнозные значения коэффициента износа. Данный процесс требует принятия соответствующих управленческих решений.

Главным фактором повышения эффективности использования основных фондов является их обновление и техническое совершенствование. Внедрение достижения НТП повышает уровень механизации и автоматизации производства, повышает производительность труда рабочих, способствует экономии материальных затрат, повышает культуру и безопасность производства. В результате проведенного анализа основных средств ОАО «ММК-МЕТИЗ» было выявлено следующее. На предприятии имеются устаревший объект основных средств — линия по производству электродов

«Mansa Soudage SA» 2005 года выпуска, который создает простои в работе предприятия, не по максимуму используется ни по времени, ни по мощности, что связано с частыми поломками; поэтому, предприятию необходимо обновить основные средства, иначе предприятие продолжит увеличивать полученный убыток в связи с затратами на их обслуживание.

Предприятие может приобрести:

— линию по производству электродов Dasan DS300, год выпуска 2012, цена 10000000 рублей. Новое оборудование решено взять в лизинг, так как:

- 1) предприятие-пользователь освобождается от необходимости инвестирования единовременной крупной суммы;
- 2) деньги, заплаченные за аренду, учитываются как текущие расходы, включаемые в себестоимость продукции, в результате чего на данную сумму уменьшается налогооблагаемая прибыль;
- 3) появляется возможность быстрого наращивания производственной мощности, внедрения достижений научно-технического прогресса, что способствует повышению конкурентоспособности предприятия.

Рассчитаем прогнозные значения себестоимости электродов, выручки от продажи электродов. Предполагается сокращение штата работников (на 2 чел.) на производственной линии при данном мероприятии, так как новое оборудование предполагает больший объем автоматизированного труда.

Себестоимость продукции (электродов) без учета амортизации, налога на имущество (по устаревшему оборудованию), затрат на ремонтные работы устаревшего оборудования, заработной платы и взносов во ВБФ сокращенных работников будет рассчитана по формуле 3.

$$C/c = C/c_{э2013} - A_{год} - \text{Налог}_{\text{имущ.}} - \text{Затр.}_{\text{рем.}} - Z_{п} - \text{ВБФ} \quad (3)$$

где C/c — себестоимость продукции (электродов);

$C/c_{э2013}$ — себестоимость электродов в 2013 году;

$A_{год}$ — амортизация годовая по устаревшему оборудованию;

$\text{Налог}_{\text{имущ.}}$ — налог на имущество (по устаревшему оборудованию);

$\text{Затр.}_{\text{рем.}}$ — затраты на ремонтные работы;

$Z_{п}$ — заработная плата сокращенных работников;

ВБФ — взносы во внебюджетные фонды;

Себестоимость включает в себя постоянные и переменные затраты. Определим постоянные затраты на уровне 20% от себестоимости продукции.

Прогнозная себестоимость с учетом лизинговых платежей будет рассчитана по формуле 4

$$C/c_{\text{нов.}} = \text{Пер. затр.}_{1т.} * \text{Объем} + \text{Пост. затр.} + \text{Лизинг} \quad (4)$$

где $C/c_{\text{нов.}}$ — себестоимость продукции с учетом лизинговых платежей;

Пер. затр. 1 т. — переменные затраты на 1 т. продукции;

Пост. затр. — постоянные затраты;

Объем — объем произведенной продукции на новом оборудовании;

Лизинг — лизинговые платежи (без НДС).

Прогнозная выручка будет рассчитана по формуле 5.

$$\text{Выр.}_{2014} = \left(\frac{\text{Выр.}_{2013}}{\text{Объем}_{2013}} \right) * \text{Объем}_{2014} \quad (5)$$

где Выр._{2014} — выручка от продажи электродов за 2014 год;

Выр._{2013} — выручка от продажи электродов за 2013 год;

Объем_{2013} — объем произведенной продукции (электродов) за 2013 год;

Объем_{2014} — объем произведенной продукции (электродов) за 2014 год.

Теперь сравним имеющиеся и полученные результаты в таблице 2 и проиллюстрируем выводы графически (рисунки 3)

Таблица 2. Сравнение показателей объема, себестоимости и выручки

Показатель	2013 год	2014 год (прогноз)
Объем, тыс. тонн	9	11
Выручка (тыс. руб.)	356921	438236,8
Себестоимость (тыс. руб.)	368032	430308,3
Фактическая прибыль (убыток) (тыс. руб.)	— 11111	7298,5

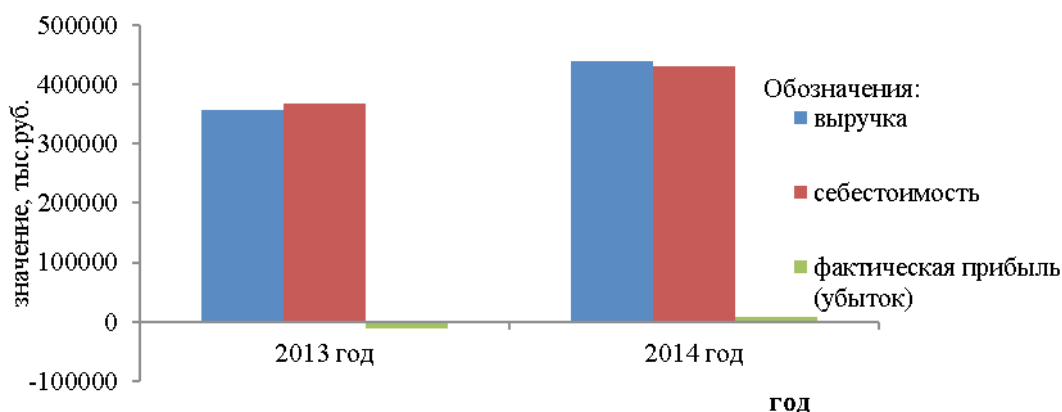


Рис. 3. Изменение выручки, себестоимости и прибыли (убытка)

Как видно, в результате предложенных мероприятий — обновления основных средств, отличающегося большей производительностью, сокращения штата работников из-за автоматизации производства — предприятие ОАО «ММК-МЕТИЗ» может увеличить объем произведенной продукции на 2 тысячи тонн и получить прибыль от продажи электродов.

Основные производственные фонды, которые уча-

ствуют в процессе производства, являются основой деятельности организации. Имея ясное представление о каждом элементе основных средств в производственном процессе, об их физическом и моральном износе, выявляются методы, при помощи которых повышается эффективность использования основных средств, обеспечивающая снижение издержек производства и рост производительности труда.

Литература:

1. Гарифуллина, А.А., Различные подходы к определению понятий «основные средства», их «оценка» и «амортизация» [Текст]/статья. А. А. Гарифуллина. Молодой ученый. Раздел «Экономика и управление». —2014.- №7.
2. Соловьева, Н.А. Анализ основных средств и эффективности их использования [Текст]: учеб. пособие/Н.А. Соловьева, 2-е издание, перераб. и доп., Красноярск, КГТЭИ, 2012.; 54 с.

Внедрение управленческого учета как способ преодоления кризиса и развития предприятия

Землякова Светлана Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
 Калуцкая Елизавета Игоревна, студент
 Донской государственный аграрный университет (пос. Персиановский, Ростовская обл.)

В статье рассмотрены теоретические аспекты внедрения управленческого учета в деятельность сельскохозяйственных организаций, его положительные и негативные моменты.

Ключевые слова: управленческий учет, внедрение управленческого учета, схема управленческого учета сельскохозяйственных организаций.

Понятие управленческий учет появилось в России, как и во всем постсоветском пространстве, относительно недавно. Между тем в практике осуществления хозяйственной деятельности сложились определенные практические наработки по построению системы управленческого учета на предприятиях различных сфер экономики. Одна из специфических особенностей такого учета заключается в том, каких-либо единых нормативов

по организации и ведению учета не существует. С одной стороны, отсутствует какой-либо фискальный контроль над ведением управленческого учета. С другой, сложилась ситуация, когда каждый руководитель в понятие «управленческий учет» вкладывает свой смысл. Существует масса советов по построению и ведению управленческого учета, и каждый из них имеет право на существование. [1, с. 40]

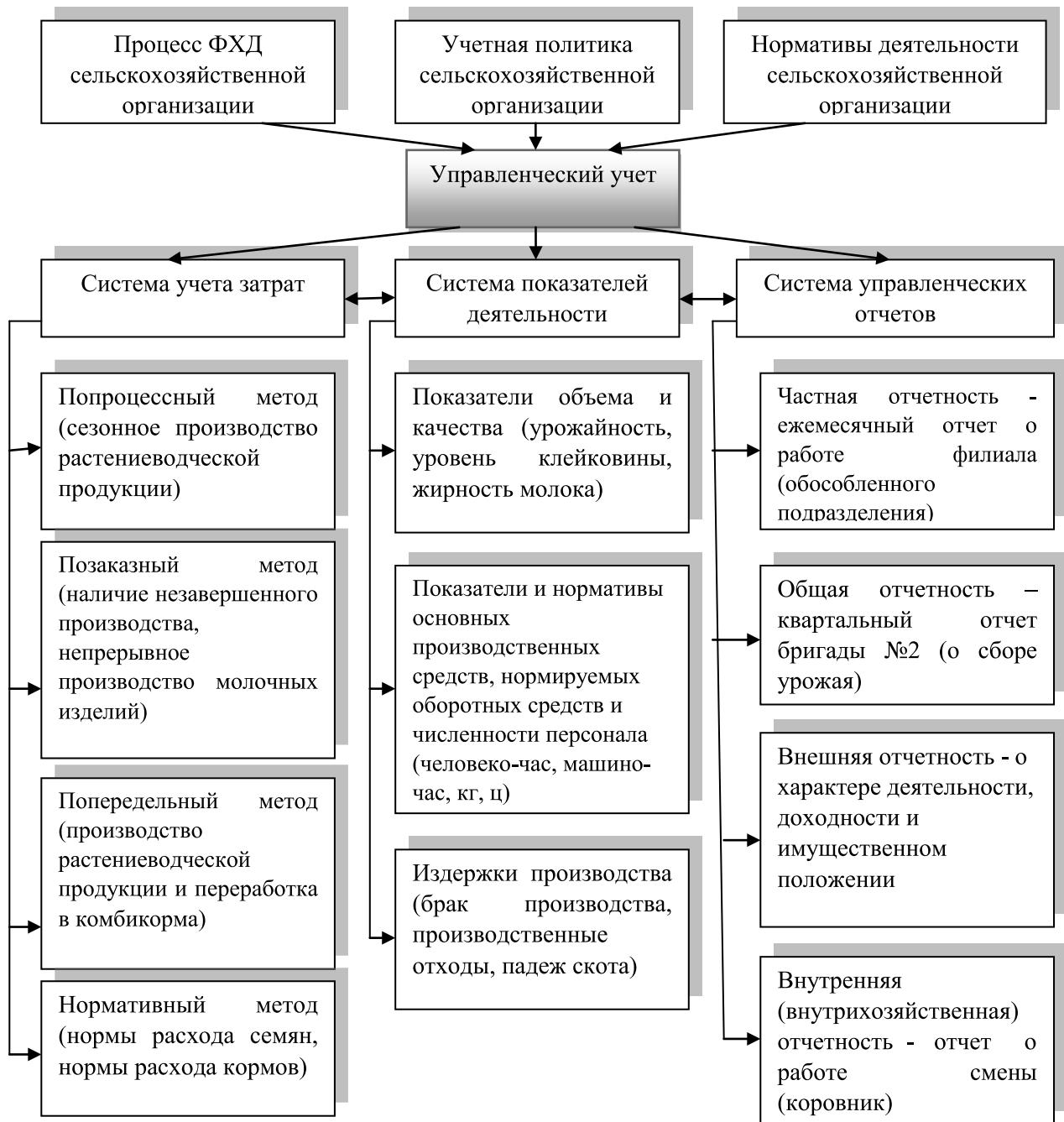


Рис. 1. Схема управленческого учета сельскохозяйственных организаций [2, с. 155–116]

Управленческий учет выполняет ряд задач, а это взаимодействие с финансовым учетом по учету ресурсов организации (материальные, финансовые, человеческие) ресурсы, позволяя управленческому персоналу владеть оперативной и достоверной информацией о наличии и движении ресурсов.

Следующей, не менее важной задачей является мониторинг финансово-хозяйственной деятельности по средствам анализа финансово-хозяйственной деятельности, для принятия своевременных корректирующих мер в случае выявления отклонений по ключевым показателям деятельности.

Также следует помнить о том, что одной из задач управленческого учета является планирование деятельности,

с учетом опыта прошлого, реалий настоящего и прогнозирования будущего исследуемого объекта, с учетом возможных темпов роста ключевых показателей деятельности организации.

От решения этих задач в большей степени зависит развитие организации и его способность преодолевать кризисные ситуации и укреплять позиции в системе управления предприятием.

На Рисунке 1 представлена схема внедрения управленческого учета в деятельность сельскохозяйственных организаций с учетом специфики деятельности.

Согласно приведенной схеме, отражена постановка управленческого учета в организации в процессе ее финансово-хозяйственной деятельности (ФХД). Учитывая

специфику аграрной сферы в учетной политике для целей управленческого учета, для регулирования ФХД организации с учетом использования данных агрономического, агротехнического, зоотехнического и кадастрового учета, рекомендуем указывать нормативы расхода семян, нормы высадки посадочного материала, объемы производственных мощностей организации. Согласно приведенным нормативам будет осуществляться процесс производства, выпуска и реализации сельскохозяйственной продукции, исходя из их масштабов деятельности, объемов производства, объемов незавершенного производства, сезонности труда, готовности к возникновению инфекционных заболеваний и их устранению (животноводство, растениеводство), структурирования системы учета затрат и т. д.

Полученная информация имеет большую ценность для управленческого персонала организации в целях принятия своевременных и рациональных управленческих решений, поэтому необходимо разработать систему показателей, индивидуальных для каждой сельскохозяйственной организации, характеризующих ее деятельность.

Относительно системы управленческой отчетности на законодательном уровне, как в отечественной практике, так и в международных стандартах нет регламентов, следовательно, включению подлежит та информационная база, которая непосредственно и влияет на принятие управленческих решений в каждой конкретной организации [2].

Главная цель внедрения системы управленческого учета на предприятии — обеспечение руководства максимально полной информацией, необходимой для эффективной работы. [4]

Разработка и внедрение системы управленческого учета требуют значительных трудозатрат руководства и всего коллектива. Этот процесс занимает не менее нескольких месяцев, а на крупных предприятиях — до года. «Обкатка» и «доводка» системы требуют, примерно, столько же времени.

Внедрение системы управленческого учета является достаточно сложным и продолжительным процессом, состоящим из нескольких последовательных этапов:

- 1) описание существующей информационной (бухгалтерской) системы организации;
- 2) определение требований к необходимой управленческой информации;
- 3) построение формализованной системы, способной обеспечить управленческий персонал различного уровня необходимой управленческой информацией;
- 4) построение системы управленческой отчетности;
- 5) построение системы бюджетирования.

Осуществив все этапы внедрения управленческого учета, предприятие получит систему, готовую к эксплуатации. Однако, прежде чем эта система начнет эффективно работать, необходим довольно длительный период ее тестирования и доводки. Одновременно следует обучать сотрудников, ответственных за ведение управленческого учета. И лишь после этого руководство организации

сможет пользоваться плодами работы по внедрению системы управленческого учета.

Особенное место управленческий учет занимает в осуществлении антикризисного управления. Антикризисное управление — это совокупность методов, приемов, позволяющих распознавать кризисы, осуществлять их профилактику, преодолевать их негативные последствия. Его технология предполагает спектр последовательных этапов внедрения механизма, оказывающего влияние на организацию с целью предотвращения или преодоления кризисов различных типов. За осуществление мер антикризисного управления отчасти отвечает и управленческий учет, в частности за проведение реорганизации на сложном этапе банкротства, разработку последовательности ее протекания, выработку стратегии максимизации преимуществ с учетом рисков на конкурентном рынке.

На этапе планирования может возникнуть ряд рисков, часть из них способна растянуть данный процесс на гораздо более длительный срок, чем было запланировано. [3, с. 102]

С учетом интересующих направлений антикризисного управления управленческий учет позволяет получить пути и ресурсы для осуществления того или иного действия.

Имеются некоторые ошибки при внедрении управленческого учета:

1. Стремление все сделать самостоятельно, хотя система управленческого учета является слишком индивидуальной, например при изменении внешних условий или смене руководства
2. Стремление сделать все по-новому в рамках всего старого, то есть на платформе старого оборудования, недостаточно квалифицированных сотрудников и устаревшего программного обеспечения, нет практической возможности выстроить новую систему учета — необходим апгрейд.
3. Возлагаются слишком большие надежды на новое программное обеспечение,
4. Технические сложности перехода. Сервер может оказаться недостаточно мощным, сеть слабой, а компьютеры медлительными.
5. Сложности с динамикой перехода. Стремление изменить систему управленческого учета без приостановки бизнеса. Надо быть готовым к тому, что в год постановки управленческого учета величина прибыли будет меньше, чем до этого или чем ожидалось.
6. Человеческий фактор. (большая нагрузка на отдельных сотрудников, новые взаимоотношения в коллективе, связанные с новыми контрольными процедурами, обострение конфликтов в коллективе в связи с неготовностью некоторых сотрудников работать в новых условиях, связанных с внедрением управленческого учета.
7. Недооценка случайных факторов. Процесс перехода на новые системы и процедуры учета отнимает силы и ресурсы компании, ослабляя возможности компании противостоять неожиданным или случайным воздействиям.

8. Отсутствие проработанного плана постановки учета. Хаотичность в постановке учета и чрезмерная спешка могут быстро привести к тупиковым ситуациям.

9. Отсутствие конкретных и четко описанных целей постановки учета. Часто перестройку управленческого учета начинают без четкого видения перспективы и конкретных целей.

Управленческий учёт внедряется именно для повышения эффективности управления предприятием, а не для отчёта перед контролирующими инстанциями, на-

пример, налоговой инспекцией. Это принципиальное отличие.

В период кризиса наиболее подвержены угрозе именно те предприятия, у которых не налажена система управленческого учета. Поэтому менеджеры отечественных предприятий должны владеть всем арсеналом средств антикризисного управления, особенно управленческим учетом, для того, чтобы своевременно реагировать на внешние изменения среды, уметь предвидеть кризисы, устранять и преодолевать их негативные проявления.

Литература:

1. Граковский, Ю.Г. Роль и необходимость управленческого учета на предприятии/Ю.Г. Граковский//Аудит. — 2013 — №3. — с. 40–43
2. Землякова, С.Н. Развитие методики учета реорганизационных процедур в сельскохозяйственных организациях. — диссертация на соискание степени канд. экон. наук. — 2010. — 180 с.
3. Землякова, С.Н. Возможные риски при учете реорганизационных процедур на этапе планирования // В сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики сборник материалов 4-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. — с. 102–103.
4. Стоянова, Н.И. Внедрение управленческого учета как способ преодоления кризиса на предприятии [Электронный ресурс]/Интернет-журнал «Инвестиции, бизнес и право»/Н.И. Стоянова, Д.Е. Табаева//Сборник научных статей — 2012. Режим доступа URL: <http://www.ibl.ru/konf/140509/41.html>

Экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности

Каримова Регина Альтафовна, магистр

Уфимский государственный авиационный технический университет (Республика Башкортостан)

Экспресс-анализ представляет собой способ диагностики состояния экономики организации на основе типичных признаков, характерных для определенных экономических явлений. Знание признака позволяет быстро и довольно точно установить характер происходящих процессов, не производя глубоких, фундаментальных исследований, требующих дополнительного времени и средств [1, с. 15].

Основными источниками информации для анализа финансового состояния служат:

- 1) бухгалтерский баланс организаций (форма № 1 годовой и квартальной отчетности),
- 2) отчет о прибылях и убытках (форма № 2 годовой и квартальной отчетности),
- 3) отчет об изменениях капитала (форма № 3 годовой отчетности),
- 4) отчет о движении денежных средств организации (форма № 4 годовой отчетности),
- 5) приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5 годовой отчетности) и др. [2, с. 272]

Итак, *экспресс-анализ* или *чтение отчета (отчетности)* состоит из последовательных процедур:

— просмотр отчета по формальным признакам;

- ознакомление с заключением аудитора;
- ознакомление с учетной политикой предприятия;
- выявление «больных» статей в отчетности и их оценка в динамике;
- ознакомление с ключевыми индикаторами;
- чтение пояснительной записки (аналитических разделов отчета);
- общая оценка имущественного и финансового состояния по данным баланса;
- формулирование выводов по результатам анализа [3, с. 275–283].

Просмотр отчета по формальным признакам. В ходе просмотра оцениваются объем и качество отчета, удобство его структурирования, наличие минимального набора требуемых отчетных форм, наличие и полнота аналитических расшифровок, доступность и трактуемость приводимых аналитических индикаторов и т. п.

Культура составления отчета является немаловажным фактором успешного ведения бизнеса. Во-первых, хорошо структурированный отчет позволяет руководителям предприятия и его владельцам по новому взглянуть на состояние дел в предприятии, достигнутые результаты финансово-хозяйственной деятельности, определиться с перспективами ее развития. Во-вторых, для контра-

гентов предприятия бухгалтерский отчет все в большей степени становится основным информационным документом, подтверждающим возможность и экономическую целесообразность взаимодействия с данным предприятием. В-третьих, отчет является своеобразным способом рекламы деятельности — нередко первым шагом фирмы-контрагента при установлении производственных контактов является запрос о возможности ознакомления с годовым бухгалтерским отчетом потенциального партнера — поэтому от того, насколько грамотно и привлекательно составлен отчет, может в значительной степени зависеть результат предстоящих переговоров о сотрудничестве.

Ознакомление с заключением аудитора. В соответствии с российским законодательством деятельность отдельных экономических субъектов подлежит обязательному аудиту. В этом случае независимая аудиторская компания проводит проверку деятельности в соответствии со стандартами аудита, итогом которой является отчет аудитора. Этот отчет весьма объемный по содержанию и конфиденциален, однако его заключительная часть — аудиторское заключение — прилагается к публикуемой бухгалтерской отчетности, удостоверяя достоверность приведенных в ней данных.

Существует несколько типов аудиторских заключений, регламентированных отечественными правилами (стандартами) аудиторской деятельности: безусловно положительное, условно положительное, отрицательное, с отказом от выражения мнения о достоверности бухгалтерской отчетности. Именно первые два вида заключений приводятся в годовых отчетах; они и имеют в силу своей доступности определенную познавательную ценность.

Безусловно, положительное (стандартное) аудиторское заключение (*unqualified opinion*) представляет собой подготовленный в достаточно унифицированном и кратком изложении документ, содержащий положительную оценку аудитора (аудиторской фирмы) о достоверности представленных в отчетности (отчете) сведений об имущественном и финансовом состоянии организации, а также о соответствии принципов формирования и составления отчетности действующим нормативным документам.

Условно положительное (нестандартное) аудиторское заключение (*qualified opinion*) обычно более объемно и, как правило, содержит некоторую дополнительную информацию, которая может быть полезной пользователям отчетности или рассматривается аудитором как целесообразная к опубликованию исходя из принятой технологии аудиторской проверки.

Нестандартное аудиторское заключение может содержать либо безоговорочную положительную оценку представленной отчетности и финансового положения, подтверждаемого ею, либо положительную оценку, но с оговорками. Причинами нестандартного аудиторского заключения могут быть: использование мнения другой аудиторской фирмы; изменение аудируемой фирмой учетной

политики; некоторые неопределенности финансового или организационного характера и др.

В случае нестандартного аудиторского заключения целесообразность заключения контракта с данным потенциальным контрагентом должна определяться финансовым менеджером или другим лицом, участвующим в переговорах, после более тщательного анализа представленного отчета и другой информации формального и неформального характера.

Ознакомление с учетной политикой предприятия. В соответствии со ст. 6 Федерального закона «О бухгалтерском учете» предприятие обязано ежегодно принимать учетную политику, которая утверждается приказом или распоряжением лица, ответственного за организацию и состояние бухгалтерского учета. Как правило, основные положения приказа об учетной политике приводятся отдельным разделом в годовом отчете. В зависимости от выбранной учетной политики или в результате внесения в нее изменений могут существенно меняться показатели финансового состояния и финансовые результаты.

Выявление «больных» статей в отчетности и их оценка в динамике. При чтении отчетности необходимо обращать внимание прежде всего на так называемые «больные» статьи. Смысл этой проверки состоит в следующем.

Данные о недостатках в работе коммерческой организации могут непосредственно присутствовать в бухгалтерской отчетности в явном или завуалированном виде. Первый случай имеет место, когда в отчетности есть «больные» статьи, которые условно можно подразделить на две группы:

— свидетельствующие о крайне неудовлетворительной работе коммерческой организации в отчетном периоде и сложившемся в результате этого плохом финансовом положении;

— свидетельствующие об определенных недостатках в работе коммерческой организации.

К *первой группе* относятся: «Непокрытые убытки прошлых лет» (форма №1), «Непокрытый убыток отчетного года» (форма №1), «Кредиты и займы, не погашенные в срок» (форма №5), «Кредиторская задолженность просроченная» (форма №5), «Векселя выданные просроченные» (форма №5). Эти статьи свидетельствуют о крайне неудовлетворительной работе коммерческой организации в отчетном периоде и сложившемся в результате этого плохом финансовом положении. Причины образования отрицательной разницы между доходами и расходами по укрупненной номенклатуре статей можно проследить в форме №2 (результат от реализации, результат от прочей реализации, результат от внереализационных операций).

Наличие сумм по статьям «Кредиты и займы, не погашенные в срок», означающих, что к моменту составления баланса коммерческая организация не смогла рассчитаться по предоставленным ей кредитам, следует, при информационных возможностях, оценивать в динамике и по удель-

ному весу в источниках. Если суммы по этим статьям присутствуют в балансах нескольких смежных периодов, это свидетельствует о хронически неудовлетворительной работе коммерческой организации. Если в предшествующих балансах суммы по данным статьям отсутствовали, то речь, очевидно, должна идти об ухудшении финансового положения именно в отчетном периоде.

Ко второй группе относятся статьи, непосредственно представленные в балансе, либо элементы статей, которые могут быть выделены при помощи аналитических расшифровок в ходе внутреннего анализа. Об определенных недостатках в работе коммерческой организации можно судить также по некоторым неблагоприятным соотношениям между отдельными статьями.

Если анализ проводится только по данным годового отчета, то к статьям второй группы относятся, в основном, данные, приводимые во втором разделе формы №5: «Дебиторская задолженность просроченная», «Векселя полученные просроченные» и «Дебиторская задолженность, списанная на финансовые результаты». Значимость сумм по этим статьям в отношении устойчивости финансового состояния безусловно зависит от их удельного веса в валюте баланса.

Ознакомление с ключевыми индикаторами. Любое предприятие стремится показать себя с наиболее выгодной стороны. Делается это путем составления сводной таблицы с основными показателями в динамике: объем реализации, прибыль, прибыль на акцию, уровень дивидендов и др. Таблица нередко сопровождается графиками и аналитическими выкладками, а также сводом алгоритмов расчета. Отдельные обобщающие показатели общеизвестны: рентабельность собственного капитала, уровень финансового левериджа, величина собственных оборотных средств, показатели ликвидности, продолжительность операционного цикла, рентабельность продаж

и др. Другие показатели менее очевидны; в частности, к таковым относится показатель, характеризующий долю себестоимости в выручке. Очевидно, что по динамике этого и подобных показателей можно сделать определенные выводы о финансовом положении предприятия.

Чтение пояснительной записки (аналитических разделов отчета). Данный раздел (или разделы) представляет несомненную ценность для любого аналитика. Его структура и содержание не предписываются нормативными документами, поэтому в значительной степени определяются традициями в составлении годового отчета, сложившимися на данном предприятии. При чтении аналитики следует иметь в виду, что она, безусловно, является односторонней; ее цель — демонстрация наиболее привлекательных тенденций и результатов.

Общая оценка имущественного и финансового состояния по данным баланса. Данная процедура проводится в том числе и в развитие предыдущей. Здесь предполагается беглый просмотр баланса и оценка его структуры: изменение валюты баланса, доля внеоборотных активов, структура основных средств, доля заемных средств в валюте баланса, соотношение заемных и собственных средств (уровень финансового левериджа) и др. Некоторые из этих показателей могут приводиться либо в таблице ключевых индикаторов, либо в аналитической части отчета.

Формулирование выводов по результатам анализа. Эта процедура является завершающей в экспресс-анализе. Рекомендуется систематизировать положительные и отрицательные моменты, выявленные в ходе анализа, и после этого делать заключительные выводы. Экспресс-анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения.

Литература:

1. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб./Г.В. Савицкая. — 2-е изд., испр. и доп. — Минск: РИГТО, 2012. — 367 с.
2. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие/А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Мамлеева, Л.И. Ушвицкий. -2-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2010. — 412 с.
3. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 560 с.

Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования и оценка финансовой устойчивости предприятия по функциональному признаку

Каримова Регина Альтафовна, магистр

Уфимский государственный авиационный технический университет (Республика Башкортостан)

Одной из важнейших характеристик финансового состояния организации является стабильность ее деятельности, финансовой устойчивости. Финансово-устойчивым является такой хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредитной задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам [1, с. 316].

Обеспеченность запасов источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, а платежеспособность — ее внешним проявлением. В то же время степень обеспеченности запасов источниками обуславливает ту или иную степень платежеспособности (или неплатежеспособности) [3, с. 315–317].

Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов, рассчитываемый в виде разности между величинами источников средств и запасов. При этом имеется в виду обеспеченность средств определенными источниками (собственными, кредитными и другими заемными), поскольку достаточность суммы всех возможных видов источников (включая кредиторскую задолженность и прочие пассивы) гарантирована тождественностью итогов актива и пассива баланса.

Для характеристики источников формирования запасов используются два показателя:

— *наличие собственных оборотных средств* (E^c), равное разности между величиной источников собственных средств плюс долгосрочные заемные средства и величиной внеоборотных активов:

$$E^c = C^c + C^{дк} - F',$$

где C^c — итог раздела III пассива баланса;

$C^{дк}$ — раздел IV пассива баланса;

F' — итог раздела I актива баланса;

— *общая величина основных источников формирования запасов* (C^3), равная сумме предыдущего показателя и величины краткосрочных кредитов и заемных средств для формирования запасов, предусмотренных в финансовом плане:

$$C^3 = E^c + C^{кк} + C^н,$$

где $C^{кк}$ — краткосрочные кредиты и заемные средства, не объединенные в данном случае с просроченными ссудами;

$C^н$ — ссуды, не погашенные в срок (неплатежи по ссудам).

Показатель общей величины основных источников формирования запасов является приближенным, так как часть краткосрочных кредитов выдается под товары отгруженные, а для покрытия запасов привлекается часть кредиторской задолженности.

Двум показателям величины источников формирования производственных запасов соответствуют два показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1) *излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:*

$$\Delta E^c = E^c - E^3,$$

где E^3 — производственные запасы;

2) *излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов:*

$$\Delta C^3 = C^3 - E^3,$$

Вычисление двух показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости:

1. *Абсолютная краткосрочная финансовая устойчивость*, если запасы ($З$) меньше суммы собственного оборотного капитала (СОК) [2, с. 478]:

$$З < СОК; К = \frac{СОК}{З} > 1.$$

Абсолютная устойчивость финансового состояния отражает ситуацию, когда все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, т.е. организация совершенно не зависит от внешних кредиторов. Такая ситуация в реальной жизни встречается крайне редко. Ее также нельзя рассматривать как идеальную, так как она означает,

что руководство организации не умеет, не хочет или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности [1, с. 317].

2. *Нормальная краткосрочная финансовая устойчивость*, при которой запасы больше собственного оборотного капитала, но меньше плановых источников их покрытия ($I_{пл}$) [2, с. 478]:

$$СОК < З < I_{пл}; K = \frac{I_{пл}}{З} > 1.$$

Нормальная устойчивость финансового состояния организации отражает наличие источников формирования запасов, величина которых рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, ссуд банка, займов, используемых для покрытия запасов, и кредиторской задолженности по товарным операциям. Приведенное соотношение соответствует положению, когда организация для покрытия запасов и затрат успешно использует различные источники средств, как собственные, так и привлеченные. Такое соотношение также гарантирует платежеспособность организации [1, с. 317].

3. *Неустойчивое (предкризисное) финансовое состояние*, при котором нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств за счет привлечения временно свободных источников средств ($I_{вр}$) в оборот предприятия: непросроченной задолженности персоналу по оплате труда, бюджету по налоговым платежам, внебюджетным фондам, поставщикам и т.д. Но поскольку капитал в запасах находится довольно продолжительное время, а сроки погашения данных обязательств наступят очень скоро, то вложение коротких денег в длинные активы может вызвать значительные финансовые трудности для предприятия [2, с. 478]:

$$З = I_{пл} + I_{вр}; K = \frac{I_{пл}}{З} < 1.$$

При неустойчивом финансовом состоянии, организация для покрытия части своих запасов вынуждена привлекать дополнительные источники покрытия, ослабляющие финансовое состояние. Они включают в себя временно свободные собственные средства, такие как фонды экономического стимулирования, финансовые резервы и т.д., привлеченные средства и кредиты банков на временное пополнение оборотных средств и прочие заемные средства. При этом сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств.

Финансовая неустойчивость считается нормальной (допустимой), если величина привлекаемых для формирования запасов и затрат краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции (наиболее ликвидной части запасов и затрат) [1, с. 317].

4. *Кризисное финансовое состояние* (предприятие находится на грани банкротства), при котором [2, с. 478].

$$З > I_{пл} + I_{вр}; K = \frac{I_{пл}}{З} < 1.$$

Кризисное или критическое финансовое состояние характеризуется ситуацией, при которой организация находится на грани банкротства, так как в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность организации не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд [1, с. 317].

Для оценки финансовой устойчивости необходимо проанализировать также сложившиеся соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностью. Давая отсрочку платежа покупателям, предприятие отвлекает средства из оборота на определенный срок. Частично эта сумма перекрывается кредиторской задолженностью поставщикам ресурсов. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской свидетельствует о том, что предприятие имеет положительную монетарную позицию, т.е. допускает иммобилизацию оборотных средств, что в условиях инфляции приводит к уменьшению собственного капитала. В противоположной ситуации имеет место отрицательная монетарная позиция, способствующая увеличению собственного капитала. В то же время наличие средств в дебиторской задолженности при своевременной ее инкассации гарантирует погашение кредиторской задолженности [2, с. 479–482]. Отношение дебиторской задолженности к кредиторской характеризует соотношение отвлеченных средств из оборота и привлеченных средств в оборот предприятия:

$$K_{д/к} = \frac{\text{Сумма дебиторской задолженности на отчетную дату}}{\text{Сумма кредиторской задолженности на отчетную дату}}$$

Оценка финансовой устойчивости предприятия, основанная на соотношении финансовых и нефинансовых активов. Заслуживает внимания концепция оценки финансовой устойчивости, в основе которой лежит деление активов предприятия на финансовые и нефинансовые (рис. 1). Финансовые активы, в свою очередь, делятся на мобильные и немобильные.

Мобильные финансовые активы — это высоколиквидные активы (денежные средства, легко реализуемые краткосрочные финансовые вложения).

Немобильные финансовые активы включают долгосрочные финансовые вложения, все виды дебиторской задолженности, товары отгруженные, срочные депозиты.

Нефинансовые активы подразделяются на долгосрочные нефинансовые активы, куда входят основные средства, нематериальные активы, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, и оборотные нефинансовые активы, включающие запасы и затраты.

Нефинансовые активы и немобильные финансовые активы вместе составляют немобильные активы.

Все финансовые активы и нефинансовые оборотные активы — это ликвидные активы предприятия.

Основные средства	Нефинансовые долгосрочные активы	Нефинансовые ак- тивы	Немобильные активы	Собственный капитал
Нематериальные активы				
Незавершенное строительство	Нефинансовые оборотные активы	Финансовые ак- тивы	Немобильные активы	Заемный капитал
Запасы и затраты				
Долгосрочные финансовые вложения	Финансовые немо- бильные активы	Финансовые активы		
Дебиторская задолженность				
Товары отгруженные				
Срочные депозиты				
Краткосрочные финансовые вложения	Финансовые мобильные активы			
Денежные средства				

Рис. 1. Группировка активов предприятия на финансовые и нефинансовые

Согласно этой концепции, финансовое равновесие и устойчивость финансового положения достигаются, если нефинансовые активы покрываются собственным капиталом, а финансовые — заемным. Запас устойчивости увеличивается по мере превышения собственного капитала над нефинансовыми активами или то же самое по мере превышения финансовых активов над заемным капиталом. Противоположное отклонение от параметров равновесия в сторону превышения нефинансовых активов над собственным капиталом свидетельствует о потере устойчивости.

В соответствии с этими отклонениями от параметров равновесия выделяют несколько вариантов устойчивости, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Варианты финансово-экономического состояния предприятия

№п/п	Признак варианта	Наименование варианта
1	Мобильные финансовые активы больше всех обязательств	Суперустойчивость (абсолютная платежеспособность)
2	Мобильные финансовые активы меньше всех обязательств, но сумма всех финансовых активов больше их	Достаточная устойчивость (гарантированная платежеспособность)
3	Собственный капитал равен нефинансовым активам, а финансовые активы равны всем обязательствам	Финансовое равновесие (гарантированная платежеспособность)
4	Собственный капитал больше долгосрочных нефинансовых активов, но меньше всей суммы нефинансовых активов	Допустимая финансовая напряженность (потенциальная платежеспособность)
5	Собственный капитал меньше долгосрочных нефинансовых активов	Зона риска (потеря платежеспособности)

Согласно данной методике граница между допустимым и рискованным вариантами заимствования средств проходит по критической черте (собственный капитал равен сумме долгосрочных нефинансовых активов). В области напряженности разность между собственным капиталом и долгосрочными нефинансовыми активами положительная, а в состоянии риска эта разность будет отрицательной.

Литература:

1. Алексеева, А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Мамлеева, Л. И. Ушвицкий. - 2-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2010. — 412 с.
2. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 536 с. — (Высшее образование).
3. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 415 с. — (Высшее образование).

Анализ информационной базы исследования устойчивого социально-экономического развития субъектов РФ

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук, доцент
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье обосновано использование официальной статистической информации, предоставляемой Росстатом РФ, для исследования устойчивого социально-экономического развития субъектов РФ. Отмечены недостатки применения информационной базы, формируемой профильными ведомствами субъектов РФ.

Ключевые слова: устойчивое социально-экономическое развитие, эффективность деятельности, оценка деятельности органов власти, Росстат, Указ Президента РФ от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».

Любой объект анализа должен базироваться на достоверной информации, а если осуществляются территориально-пространственные сопоставления, то важным является сопоставимость и единая методология формирования анализируемых показателей.

С целью выполнения данных условий наиболее правильным является использование официальной статистической информации. В пользу этого свидетельствует то, что статистический учет в соответствии с Конституцией РФ находится в ведении государства.

В соответствии с законом 282-ФЗ от 29 ноября 2007 г. «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации» субъектом официального статистического учета являются уполномоченные органы. Основным уполномоченным органом в Российской Федерации является Росстат РФ, но по ряду показателей органы исполнительной власти РФ, например, Министерство здравоохранения Российской Федерации, Минобрнауки России, Федеральная таможенная служба России (ФТС России), МВД России и т. п. [1].

В соответствии с международными стандартами, в частности, с принципами официальной статистики ООН, статистическая информация должна формироваться независимыми органами, поэтому органы статистики во всем мире являются независимыми, самостоятельными и подчиняются только правительствам своих стран. В настоящее время Росстат России подчиняется Правительству РФ.

Ведомственная статистика формируется путем сбора данных от территориальных органов федеральной власти

и региональных органов исполнительной власти, например, в Курской области это комитет здравоохранения Курской области, комитет образования и науки Курской области и т. п.

В период начального исполнения Указа Президента РФ от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» по ряду показателей Минобрнауки РФ (число учеников на одного преподавателя, число учащихся ПТУ на одного мастера и т. п.) из-за большой дифференциации показателей по субъектам РФ был заменен источник информации с Минобрнауки России на Росстат РФ.

В целом, информация, представляемая органами, напрямую входящим в состав и подчиняющимся органам власти субъектов РФ, оказалась необъективной. Поэтому в более поздних методиках оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти региона (показатели в Указе Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» (утратил силу) и Указе Президента РФ от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации») источником информации стал Росстат РФ, а также федеральные органы (министерства) [2]. В связи с этим для анализа социально-экономического развития регионов используется официальная статистическая информация, которая соответствует ос-

новным принципам территориально-пространственных сопоставлений.

В дополнении к вышесказанному следует отметить, что предлагаемые в Указе Президента РФ от 21 августа 2012 г. №1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» показатели охватывают практически все аспекты социально-экономического развития регионов, однако методологией не предусмотрено формирование интегрального показателя количественной оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ. Это также не позволяет сопоставить уровень социально-экономического развития регионов.

Литература:

1. Электронный ресурс: <http://www.rg.ru/2007/12/06/statistika-dok.html>
2. Указ Президента РФ от 21 августа 2012 г. N 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) (Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70217848/#ixzz3YU8En6bb6>)

Высокие абсолютные значения ряда показателей отражают достигнутый уровень развития отдельного явления, который зависит, зачастую, не от эффективности развития экономики, а от объективных факторов (природные ресурсы, достигнутый в советское время уровень развития промышленности, сельского хозяйства и инфраструктуры, и т. п.).

Эффект деятельности органов власти и управления — это не сохранение достигнутого уровня, а рост и развитие экономической и социальной сфер субъектов РФ. Поэтому показатели вышеотмеченного Указа Президента РФ №1199 именно этот аспект интенсивности развития регионов в полном объеме не раскрывают.

Дефицит бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации

Колесова Тамара Михайловна, студент
Северо-восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова

Ключевые слова: Пенсионный фонд, бюджет Пенсионного фонда, дефицит бюджета Пенсионного фонда

Пенсионный фонд Российской Федерации — один из наиболее значимых социальных институтов страны. Это крупнейшая федеральная система оказания государственных услуг в области социального пенсионного обеспечения граждан.

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) был образован 22 декабря 1990 года постановлением Верховного Совета РСФСР №442—1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР» для государственного управления финансами пенсионного обеспечения России. Денежные средства ПФР не входят в состав федерального бюджета, других бюджетов и фондов и не подлежат изъятию на другие цели.

Создание Пенсионного фонда России позволило осуществить переход от государственного пенсионного обеспечения к обязательному пенсионному страхованию. С 1990 года ПФР является государственным страховщиком по обязательному пенсионному страхованию в Российской Федерации. [5]

Пенсионный фонд имеет огромное влияние на экономику страны, так как главной целью его является — обеспечить заработанный человеком уровень жизненных благ путем перераспределения средств во времени и в пространстве — где бы человек ни жил, он своим трудом

и прошлыми социальными отчислениями гарантирует себе определенный прожиточный уровень в будущем.

Являясь крупнейшим социальным институтом страны в области государственного управления финансами пенсионного обеспечения, ПФР — одна из важнейших структур системы государственных финансов Российской Федерации, формирующая социальную стабильность в обществе. Бюджет ПФР как свод доходов и расходов, обеспечивающий финансовыми ресурсами государственную пенсионную систему Российской Федерации, является автономным, не зависит от бюджетов всех уровней бюджетной системы страны, других фондов и его средства изъятию в другие бюджеты и фонды не подлежат. [3]

Пенсионный фонд РФ должен обеспечивать сбор страховых взносов, необходимых для финансирования выплат государственных пенсий, полнее используя в этих целях данные ему права, так как, начиная с 1995 года доходов Пенсионного фонда от страховых взносов не хватает для обеспечения его расходов и для выплаты пенсий требуются дотации из федерального бюджета.

Выплачиваемые пенсионные пособия все меньше отвечают своему социально-экономическому значению — обеспечивать достойный уровень жизни людям, не имеющим трудовых доходов. Таким образом, можно сделать вывод, что выполнение социальных целей государства

является основной задачей Пенсионного фонда РФ, и что такая задача только ему под силу.

Проанализировав бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации, выявим его основную проблему.

По итогам 2014 года общий объем доходов бюджета Фонда в сумме составил 6159065449,7 тыс. рублей (см. Табл. 1), из них 6075499094,3 тыс. рублей в части, не связанной с формированием средств для финансирования накопительной части трудовых пенсий, в том числе за счет межбюджетных трансфертов, полученных из федерального бюджета в сумме 2410178418,3 тыс. рублей и бюджетов субъектов Российской Федерации в сумме 2839846,3 тыс. рублей.

Общий объем расходов бюджета Фонда в сумме составил 6190127819,8 тыс. рублей (см. Табл. 1), из них 6168039301,2 тыс. рублей в части, не связанной с формированием средств для финансирования накопительной части трудовых пенсий, в том числе межбюджетные трансферты, переданные бюджетам субъектов Российской Федерации в сумме 1086786,0 тыс. рублей.

Объем дефицита бюджета Фонда в сумме составил 31062370,1 тыс. рублей 9 (см. Рис. 1), в том числе де-

фицит бюджета Фонда в части, не связанной с формированием средств для финансирования накопительной части трудовых пенсий, в сумме 92540206,9 тыс. рублей и профицит бюджета Фонда в части, связанной с формированием средств для финансирования накопительной части трудовых пенсий, в сумме 61477836,8 тыс. рублей. [2]

15 апреля 2015 года Совет Федерации одобрил на заседании закон о внесении изменений в бюджет Пенсионного фонда РФ (ПФР) на 2015 год и на плановый период 2016–2017 годов.

Закон предусматривает изменение доходов и расходов бюджета фонда на 2015 год в связи с уточнением показателей прогноза социально-экономического развития РФ, а также с учетом принятого решения о корректировке с 1 февраля 2015 года размеров страховых пенсий, говорится в пояснительной записке к документу.

Согласно закону, доходы бюджета ПФР повысятся с установленных ранее на 2015 год 6,995 трлн рублей до 7,147 трлн рублей, из них 7,007 трлн рублей — в части, не связанной с формированием средств для финансирования накопительной части трудовых пенсий (в действующем законе — 6,856 трлн рублей).

Таблица 1. Показатели бюджета Пенсионного Фонда, млрд. рублей [4]

Показатель	2013 год		2014 год		2015 год	
	Утверждено	Исполнено	Утверждено	Исполнено	Утверждено	Исполнено
Доходы бюджета	6227,61	6388,39	6289,96	6159,07	6995,17	448,15
Расходы бюджета	6418,64	6378,55	6416,41	6190,13	7618,15	255,51
Величина дефицита/профицита бюджета	-192,02	9,84	126,45	-31,06	622,98	192,64

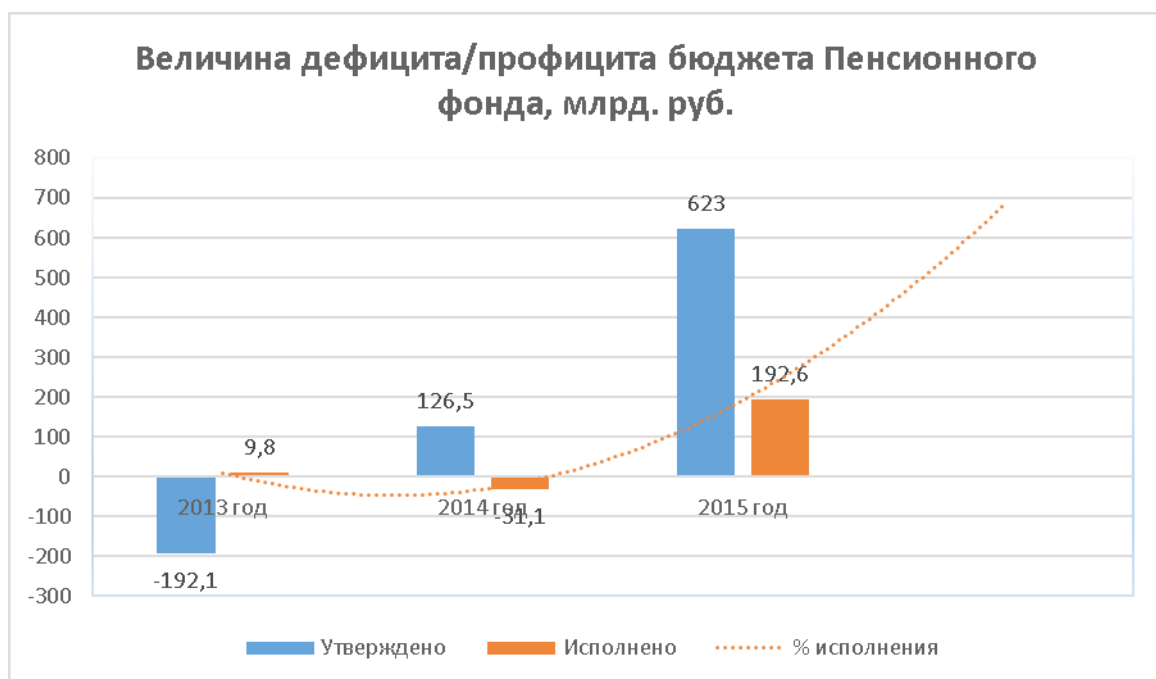


Рис. 1. Величина дефицита/профицита бюджета Пенсионного фонда, млрд. руб. [4]

Расходы ПФР в 2015 году также увеличатся — с предусмотренных ранее 7,618 трлн рублей до 7,77 трлн рублей.

Стоимость одного пенсионного коэффициента с 1 апреля 2015 года повышается с 68 рублей 91 копейки до 71 рубля 41 копейки. Его стоимость была скорректирована исходя из фактического индекса роста потребительских цен за 2014 год, который составил 11,4% (ранее рост потребительских цен был запланирован на уровне 7,5%).

В новой редакции дефицит бюджета Пенсионного фонда РФ (ПФР) сохраняется на уровне 623 млрд рублей, который был запланирован в действующей редакции закона о бюджете ПФР. [1]

На основании вышеизложенного, следует отметить, что одной из важнейших проблем является растущий дефицит бюджета Пенсионного Фонда Российской Федерации. Поэтому, чтобы решить данную проблему, Министерство Финансов Российской Федерации предлагало увеличить возраст выхода на пенсию и сокращение пенсии. Пенсионный возраст хотели увеличить до 63 лет для мужчин и женщин. По плану Министерства Финансов, пенсионный возраст должен был быть повышен с 2016 года на полгода и уже к 2022 году он достиг бы до нужного уровня для мужчин и к 2032 году — для женщин, но несмотря на требования финансовых ведомств сэкономить на пенсиях, повысив пенсионный возраст, эта мера так и не была применена государством.

Реформа пенсионного законодательства 2015 г., разделившая единую пенсию на две части (страховую и накопительную), сохранила для обеих пенсий тот же пенсионный возраст, что и раньше.

Существуют и другие варианты пенсионного возраста: для граждан, получающих пенсию по государственному пенсионному обеспечению (самостоятельная система пенсий, отдельная от общей, разделенной на страховую и накопительную). Это так называемая социальная пенсия по старости. Она предназначена для граждан, за которых не платились взносы в ПФР или НПФ на трудовую пенсию, а с 2015 г. — страховую и накопительную части пенсии по причине отсутствия официальной трудовой деятельности.

Социальная пенсия по возрасту назначается:

— представителям малочисленных народов Севера (женщинам — с 50, мужчинам — с 55 лет);

— гражданам, достигшим 60 (женщины) и 65 (мужчины) лет.

Не изменился минимальный возраст назначения и для социальной пенсии по старости. [6]

Таким образом, законодатель решил не использовать увеличение пенсионного возраста, двигаясь по пути стимулирования граждан добровольно переносить оформление пенсии на более поздние сроки, но зато установил для этого правила. В частности, это увеличение накопительной и страховой пенсии, а также возможность государственного софинансирования накопительной пенсии на очень выгодных условиях.

Литература:

1. Федеральный закон от 01.12. 2014 №385 «О бюджете Пенсионного фонда РФ на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов»
2. Проект федерального закона «Об исполнении бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации за 2014»
3. Федоров, Л. В. Пенсионный фонд Российской Федерации: учебник — 2-ое изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010—396 С.
4. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации URL: <http://www.minfin.ru>
5. Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации URL: <http://www.pfrf.ru>
6. Электронный ресурс URL: <http://www.sovetnik.consultant.ru>

О роли корпоративной культуры

Кондранова Анастасия Михайловна, магистрант;
Куимова Марина Валерьевна, кандидат педагогических наук, доцент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

*Мне хочется, чтобы все наши сотрудники считали,
что работают в лучшем агентстве в мире.
Чувство гордости творит чудеса.
Д. Огилви*

Корпоративная культура является важной составляющей успешного функционирования организации, позитивного отношения к работе и эффективности труда. Она оказывает влияние на отношение сотрудников к организации, результаты деятельности коллег.

Корпоративная культура — это атмосфера жизнедеятельности работников организации, система формальных и неформальных правил, обычаев, традиций, ценностных представлений и интересов [3]. Корпоративная культура — это модель поведения, образ жизни, мышления, система норм и профессиональных ролей [6].

Формирование корпоративных ценностей — это целенаправленный процесс введения, распространения и использования корпоративных ценностей, создание условий для развития традиции поведения в организации [5]. Корпоративная культура основывается на следующих принципах:

- комплексность развития организации (представление о назначении организации, ее деятельности и т. д.);
- определение ценностей;
- соблюдение традиций;
- отрицание силового воздействия;
- комплексная оценка воздействия культуры на функционирование организации [2].

Первостепенную роль в становлении, развитии и функционировании корпоративной культуры играет руководитель организации, именно он формирует ее основные ценности. В целом, корпоративная культура направлена на развитие чувства:

- гордости сотрудников за свою организацию;
- причастности к деятельности организации;
- полезности своей работы.

Корпоративная культура ориентирована на обеспечение сплоченности, интеграции сотрудников, формиро-

вание кодекса поведения, развитие мотивации деятельности и ответственности за достижение поставленных целей [1]. Многообразие существующих форм мотивации можно представить следующими группами:

- косвенная мотивация (гибкий график работы, социальный пакет, предоставление отпуска и т. д.);
- организационная мотивация (делегирование полномочий, расширение зоны ответственности, стиль поведения и общения и т. д.);
- моральная мотивация (психологический климат в коллективе, карьерный рост, общественное признание заслуг, социальный статус и т. д.);
- материальная мотивация (налоговые льготы, премии, надбавки и т. д.) [4].

Существует ряд мероприятий, адресованных на поддержание корпоративной культуры:

- кадровая политика (критерии должностного роста, кадровых решений и т. д.);
- введение системы поощрения и стимулирования;
- введение системы наказания;
- распространение корпоративной символики;
- определение традиций (правила внутреннего трудового распорядка, стиль общения с коллегами, введение дресс-кода и т. д.).

Таким образом, корпоративная культура задает ценностные ориентиры, кадровую политику, деловую этику, формирует имидж организации. Корпоративная культура призвана спланировать, создавать стимулы для мотивации деятельности, воодушевлять сотрудников, повышать инициативу и творчество коллектива, устранять негативные и увеличивать позитивные оценочные суждения, ориентировать на достижение общих целей и продвижение к успеху.

Литература:

1. Ананьин, М. С. Личность в корпоративной культуре. Дис.... канд. культурологических наук. М., 2005. 193 с.
2. Асаул, А. Н., Асаул М. А., Ерофеев П. Ю., Ерофеев М. П. Культура организации. Проблемы формирования и управления. СПб.: «Гуманистика», 2006. 216 с.
3. Макорина, Л. А. Корпоративная культура организации как фактор развития организационной культуры личности // Омский научный вестник. 2011. №6 (102). с. 164–166.
4. Мотивационный механизм корпоративной культуры. <http://www.hrmaximum.ru/articles/motivation/272/> (дата обращения: 17.04.2015).

5. Ревина, М. А. Формирование корпоративных ценностей как инструмент воздействия на организационную культуру // Вестник МГТУ Станкин. 2012. Т. 2. №2 (21). с. 53–55.
6. Чернец, Е. В. Подходы к изучению профессиональной культуры и корпоративной культуры // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. №27. с. 160–163.

Системный анализ основных проблем и тенденций грузовых авиационных перевозок

Кочеткова Александра Андреевна, студент;
Полозова Екатерина Константиновна, студент
Государственный университет управления

Что является неотъемлемой частью логистической цепи? Ответов на этот вопрос может быть несколько, и у каждого из специалистов, работающих в сфере логистики, будет своё профессиональное мнение. Но все они, скорее всего, сойдутся в одном: международную и национальную логистику невозможно представить без такого звена, как транспортировка материальных и нематериальных ценностей. Перевозки могут осуществляться посредством различных видов транспорта: автомобилями, поездами, грузовыми кораблями или баржами, самолётами [1–6]. С последним видом транспортировки — авиaperевозками — связаны как преимущественные аспекты, так и серьёзные проблемы.

В данной статье предлагается краткий обзор основных характеристик авиационных перевозок в условиях современной логистики, тенденции, проблемы и возможные варианты решения этих проблем в России. Итак, авиaperевозка, как это уже обозначалось выше, это одно из главных звеньев логистической цепи, которую схематично можно обозначить как «производитель — продавец — транспортировка до аэропорта — авиaperевозка — транспортировка на склад — покупатель». Фактически, всеми тонкостями и проблемами авиaperевозки занимается авиакомпания, предоставляющая данную услугу. Как и в других отраслях логистики, авиакомпаниям требуется минимизировать затраты на доставку груза, для получения максимальной прибыли, при этом не потеряв качество и скорость доставления грузов в назначенное место к назначенному покупателю.

Сравнить различные виды транспортировки грузов можно по трём ключевым характеристикам: затраты денежных средств на перевозку, риски утраты грузов и сроки доставки. Способ доставки грузов самолётом является, как правило, более дорогостоящим, в отличие от доставки автомобильным, железнодорожным или морским транспортом, но преимуществами данного вида транспортировки будут такие аспекты как скорость и надёжность сохранности грузов. Тем более, что весьма сложно представить перевозку какого-либо товарного продукта, к примеру, из Шанхая или Дубая в Екатеринбург или Москву с использованием исключительно автомобильных или же-

лезнодорожных перевозок. Возможно, конечно, использование морского транспорта, но время, потраченное на доставку, будет несоизмеримо потенциальной прибылью после реализации доставленного груза. Таким образом получается, что в некоторых отдельных, но весьма нередких случаях, авиaperевозки остаются единственным возможным путём транспортировки в логистической цепи поставок.

Основными преимуществами авиaperевозок являются: — скорость — если расстояния перевозки очень большие, то самолёты — лучшее решение. Здесь рассматривается как скорость преодоления самого расстояния из пункта отправки до пункта получения, так и скорость получения груза: это может осуществляться в день отправки.

— расстояние — очевидно, что благодаря авиaperевозкам удаётся перемещать грузы на большие расстояния, ведь сделать это по суше или по воде иногда бывает либо слишком долго, либо вообще невозможно.

— надёжность — при перевозках по небу вероятность повреждения груза сводится к минимуму. Это преимущество достигается, во-первых, благодаря самой спецификой авиатранспорта и его надёжностью. Во-вторых, когда нужно перевезти живые или скоропортящиеся товары, временной показатель имеет очень большое значение в качестве фактора уверенности в том, что груз будет доставлен к покупателю в нужном состоянии. К тому же, даже кражи груза на высоте нескольких сотен километров сводятся к минимуму. Если что-то и случится с грузом, то, скорее всего, это будут ошибки при погрузке или выгрузке. Повышенная надёжность обеспечивается также системой непрерывного мониторинга, позволяющей проверить местонахождение и состояние груза вне зависимости от его текущего положения.

Исходя из выше обозначенных преимуществ, неудивительно, почему всё больше компаний, как частных, так и государственных, прибегают к помощи авиaperевозок. И всё же, в сфере грузовых авиaperевозок есть существенные проблемы. Обобщив, можно классифицировать их по трём направлениям.

1. Проблемы, связанные с таможенной и таможенным оформлением, если не из-за специфики грузов,

то из-за продолжительности процедуры оформления всех документов, накладных и таможенных ведомостей.

2. Второе направление проблем относится уже к специфике товаров. Здесь учитываются различные факторы, такие как вес, габариты груза, таможенные отношения между страной-покупателем и страной-продавцом, необходимое декларирование некоторых товаров и так далее.

3. Третья группа проблем — вопросы, связанные с тем, как организована работа всей логистической системы. Очень важно правильно рассчитать маршрут, оптимизировать затраты и учесть все сложности, которые могут возникнуть в связи с перевозкой грузов. Все эти аспекты сложно контролировать без должной детализации и проработки всей логистической схемы специалистами, работающими в штате фирм или привлечённых в качестве наёмных консультантов.

Как уже говорилось выше, авиаперевозки — это одно из звеньев логистической цепи. Так как это услуга, предоставляемая авиакомпаниями, то для оптимального функционирования эту услугу нужно корректировать и подстраивать в соответствие с логистическими требованиями, проще говоря — попадать в популярные «воздушные потоки». Грузовые авиакомпании непрерывно отслеживают текущую ситуацию на главных рынках потребления, потому что именно от этого напрямую зависят колебания грузовых потоков — источников дохода в бизнесе грузовых перевозчиков. Принцип схож с принципом пассажирских перевозчиков, только в самолете вместо пассажиров — груз. «Влиться» в регулярные грузопотоки между основными рынками потребителей — одна из главных причин стабильной работы авиакомпании, поэтому неудивительно, что, например, Китай привлекает всех тех перевозчиков, которые могут открыть туда рейсы. Однако моделирование оптимальной маршрутной сети зависит не только от желаний перевозчиков и тенденций на мировом рынке потребления.

В своей работе авиакомпания сталкивается с достаточным количеством проблем. Стоит начать только с того, что все невоенные самолёты, пассажирские и грузовые, пролетающие над территорией не только Российской Федерации, но и других государств, обязаны придерживаться определенных трасс. При этом, почти никогда не получается проследовать из пункта А в пункт Б по самому короткому пути. Причиной подобных трудностей в Российской Федерации является несовершенство или, даже, отсутствие снабжения территории страны средствами наблюдений, связи и управления потоками воздушного движения. Каждый год финансовые потери авиакомпаний из-за недостаточной оптимальности воздушных путей, в том числе и на чрезмерный и ненужный расход топлива, составляют около 70 миллионов американских долларов. Не удивляет факт того, что в мировой практике стал чётко заметен переход к идее «открытого неба», которая может быть осуществлена в Западной Европе и США, где уже

имеются и активно используются сплошные поля наблюдений, связей и управлений воздушными потоками.

Какие же существуют способы оптимизации загрузки авиакомпаний количеством перевозимого товара? Весьма выгодная ситуация — когда всегда есть, что перевезти на борту, но главной целью перевозчика являются не столько в полеты с полной загрузкой, сколько извлечение максимального дохода от таких перевозок. А договоры с контрагентами на резервирование достаточно большого количества перевозимой ёмкости, сроком меньше года, предполагают появление конкурентоспособного тарифа. Очевидно, это постоянная и стабильная прибыль, но она не гарантирует доходности рейсов, только заполнение грузового места. Поэтому весьма разумно, что в продажах «жесткими блоками» по закреплённым тарифам перевозчик предлагает лишь часть своих услуг, продавая оставшиеся услуги по соответствующим рыночным ценам и пытаясь таким образом увеличить прибыльность рейсов.

Но рынок остаётся рынком. Если текущие рыночные цены становятся выше контрактных, что случается в периоды повышенного спроса на перевозку грузов, то постоянная загрузка по «жестким блокам» комплектуется хорошим доходом от ёмкостей, отпущенных в свободную продажу. Однако если ёмкостей на рынке гораздо больше, чем нужно, цены, относительно контрактных, могут снижаться и прибыльность становится достаточно низкой. Такое явление — когда предложение превышает над спросом — называется *overscapacity* — «чрезмерной ёмкостью», и является одной из самых трудных проблем, с которыми сталкиваются авиакомпании на сегодняшнем рынке. Продажи по жёстким закреплённым или свободным текущим тарифам — персональное решение каждой авиакомпании, и одной единственной «правильной» формулы здесь нет. Всё зависит от определённого рынка — прогнозируемости его спроса, размера, совокупных решений и действий всех перевозчиков на нём, их требований и ожиданий.

Каждый самолет имеет свой предел свободного места, который определяется грузоподъёмностью и совокупным объёмом его грузовых отсеков. Основной особенностью грузовых авиаперевозок, как уже говорилось ранее, является высокая стоимость и короткие сроки доставки. Перевозки такого типа бывают прибыльны, когда стоимость груза высока, а себестоимость в цене конечного продукта окажется небольшой. Таким образом, если товар дешёвый и объёмный, то авиаперевозка будет затратным способом доставки груза. Специалисты рекомендуют пользоваться таким видом перевозок в том случае, когда груз заказчику необходим буквально завтра или когда груз не является дорогостоящим.

Сейчас широкое распространение получил интермодальный метод перевозки. В общих аспектах, он не принёс ничего существенно нового. Груз прибывает в аэропорт доставки, а затем, как показывает практика, доставляется автомобильным или железнодорожным транспортом. Сейчас, в интермодальной схеме, все звенья цепи, уча-

ствующие в перевозке, максимально оптимизированы. Но, к сожалению, эта проблема является распространённой, но не единственной. Конечно же, для пассажирских авиакомпаний приоритетом являются люди и пассажирский багаж. Коммерческие грузы в убыток пассажирским рейсам перевозятся крайне редко, скорее в виде исключений. Такие грузы в подобные самолёты могут просто не взять, в том случае, например, если борт уже полностью загружен в соответствии с его грузоподъемностью, и такое случается довольно часто.

Одними из наиболее важных проблем также являются сезонные проблемы. Даже если авиакомпания получит новые дополнительные самолеты и будет возить грузы в такой сезон, как можно использовать эти суда после окончания данного периода времени? Поставить их на другие направления? Но, как правило, самые загруженные сезоны приходятся на одно и то же время. Например, предновогодний период — большое количество грузов, все отправляют и получают подарки, рейсы забиты, и авиакомпании поднимают цены. Но сразу после праздников самолеты летают практически пустыми, а тарифы, что логично, тут же падают.

Проблемой на сегодняшний день является и перманентное увеличение стоимости тех. обслуживания в аэропортах. На фоне постоянно растущей цене топлива, все сложнее поддерживать окупаемость воздушных перевозок. Существуют ещё несколько причин. Во-первых, состав парка самолётов грузовых авиакомпаний, как правило, находится в состоянии хронического устаревания — он редко обновляется. Старые самолёты, которые почти не простаивают, потребляют в разы больше топлива, чем более молодые и современные, технически оснащённые, самолёты. Большая часть грузовых самолётов была выпущена в те годы, когда о цене на топливо и об экологии беспокоились в последнюю очередь.

В данное время на международном рынке грузовых авиаперевозок сложилось несколько четко отслеживающихся тенденций, которые влияют и на отечественный авиапром. Во-первых, стоит сказать, что авиаперевозка становится всё более интегрированной, она переживает глобализацию. Усиленное создание авиационных союзов оказывает существенное влияние на состав и состояние мировой авиационной промышленности. Международный рынок авиационных перевозок переживает период упрощения и либерализации, что отчетливее всего видно на постепенном исчезновении барьеров протекционизма и барьеров на количество маршрутов и рейсов. Зарубежным перевозчикам всё больше дают возможность действовать свободно, что в итоге из-за либерализации ведёт и к усилению конкуренции между национальными и иностранными авиаперевозчиками в различных странах. Для Российской Федерации такая тенденция представляет угрозу тем, что отечественный рынок может быть на большую часть подавлен иностранными участниками из-за того, что российские авиакомпании на данном этапе не могут стать достойными конкурентами заграничным компаниям.

Научно-технический прогресс на транспорте обусловлен, с одной стороны, важностью удовлетворения потребности общества в перевозке товаров, обеспечении высоких скоростей и сохранности грузов в пути следования, а с другой стороны, усиливающейся необходимостью максимального сокращения издержек. Всё большее значение приобретает синтез указанных требований к транспорту с потребностью комплексного рассмотрения и других интересов общества, таких как, к примеру, охрана окружающей среды и обеспечение норм безопасности при осуществлении данных услуг.

Для создания и развития в России международных маршрутов грузовых авиаперевозок важно наличие функционирующей современной инфраструктуры, в частности — авиационных узлов. Формирование таких узлов несёт стратегическое значение для развития отрасли авиаперевозок грузов. Данная отрасль в России имеет широкие перспективы, связанные, в первую очередь, с возможностью успешного расширения экспорта услуг грузового авиатранспорта.

Основные возможности российских авиакомпаний, перевозящих грузы, по успешному внедрению на мировой рынок грузовых авиаперевозок связаны с необходимостью реализации таких мер, как поддержка государством национального авиационного производства, однако, не в форме субсидий и инвестиций или непосредственной поддержки производителей, а в том виде, в каком это осуществляется в большей части развитых стран мира; отмена пошлин на импортную авиационную технику, аналогов которой в России не существует; стимулирование максимального внедрения стандартов и механизмов, инновационных технологий оформления грузов, усовершенствование логистической системы, современных подходов и концепций работы с клиентами и партнёрами.

В целом, подводя итог, можно уверенно сказать, что российский сегмент грузовых авиаперевозок и связанные с ним отрасли имеют огромную перспективу развития, включая работу на международном уровне. В настоящее время российские авиакомпании имеют все возможности занять существенную долю международного рынка. Очевидно, что при этом необходимо максимально эффективно использовать имеющиеся объективные конкурентные преимущества страны и активно применять современные технологии, позволяющие свести к минимуму затраты и максимизировать использование существующего или уже созданного потенциала. Для этого отрасль грузовых авиационных перевозок должна стать одним из стратегических направлений развития авиационной отрасли в целом и, соответственно, иметь вполне конкретную и значительную государственную поддержку. Однако основные перспективы отрасли все же связаны с необходимостью совершенствования авиакомпаниями своей деятельности, в том числе и в первую очередь — оптимизацией работы всей логистической системы данной отрасли транспортного сегмента рынка услуг.

Литература:

1. Воронов, В. И., Воронов А. В. Основные элементы эволюции элементов цепей поставок в международной логистике // ЛОГИСТИКА. Проблемы и решения. Международный научно-практический Журнал. 2013 №, 2. Украина. Харьков
2. Воронов, В. И., Воронов А. В., Ермаков А. А. Внешнеторговая статистика в развитии международного маркетинга и логистики // Журнал ФРКР и ЦМИМ: МАРКЕТИНГ, № 1 (134)/2014 г. 90–96 с.
3. Воронов, В. И., Воронов А. В., Лазарев В. А., Степанов В. Г. Международные аспекты логистики (учебное пособие) // Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2002 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) — 168 с.
4. Ермаков, И. А., Петухов Д. В. Постановка проблемы развития национальной логистической системы. // Логистика. — 2014. — № 11
5. Лазарев, В. А., Воронов В. И. Трансграничная логистика в Таможенном союзе России, Белоруссии и Казахстана [текст]: учебное пособие: Гриф УМО по образованию в области менеджмента для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Менеджмент» — 080200/Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. — М.: ГУУ. 2013. — 173 с.
6. Лазарев, В. А., Воронов В. И. Трансграничная логистика в евразийском таможенном [текст]: монография:/Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. — М.: ГУУ. 2014. — 158 с.

Инвестиции и инвестиционная деятельность региона: теоретический аспект

Краснова Валентина Александровна, студент

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Ключевые слова: инвестиции, значение инвестиций, инвестиционная деятельность, инвестирование, инвестиционная деятельность региона, субъекты и объекты инвестиционной деятельности, этапы реализации инвестиционной деятельности

Базовым элементом инвестиционной деятельности является понятие «**инвестиция**», заимствованное русским языком и происходящее от латинского слова «investire», что в переводе означает «облачать», «одевать» [10]. Данное понятие являлось предметом исследования разных поколений экономистов.

До 1980-х годов данный термин не использовался в отечественной экономической литературе, и упоминался он в основном в переводных работах западных экономистов [19], которые рассматривали инвестиции в единстве двух аспектов: ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат). Так, Дж. М. Кейнс определял инвестиции как «текущий прирост ценности капитального имущества в результате производственной деятельности данного периода», как ту «часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления» [9]. В отечественной же литературе не объединяли названные выше аспекты, а напротив, выделяли два отдельных подхода к пониманию инвестиций: затратный и ресурсный.

В рамках первого подхода, сформировавшегося в период планово-социалистического хозяйствования и являвшегося главенствующим до 1991 г., понятие «инвестиции» отождествлялось с понятием «капитальные вложения» (Н. М. Зеленкова, А. Т. Спицын и др.) [7]. Т. С. Хачатуров,

возглавлявший Научный совет АН СССР, дал им следующее определение: «Под капитальными вложениями понимаются затраты на воспроизводство основных фондов, их увеличение и совершенствование» [1]. Из приведенного определения мы можем увидеть недостаток данного подхода: капитальные вложения — более узкое понятие, в отличие от инвестиций, т. е. можно сказать, что они являются лишь составной частью инвестиций, поскольку при данной трактовке капитальных вложений почти полностью выпадают из поля зрения как финансовые, так и интеллектуальные инвестиции.

Обострение проблемы товарно-денежной сбалансированности общественного воспроизводства, общее снижение эффективности функционирования административно-командной системы управления привели к признанию недостаточности затратного подхода и обращению к ресурсному подходу. Основой ресурсного подхода является выделение ресурсов как составляющего элемента инвестиций, при этом последние рассматриваются как финансовые средства, необходимые для простого и расширенного воспроизводства основных фондов. Именно этот подход лег в основу первого официального определения инвестиций в 1991 г. с вступлением в силу нормативного документа «Основы законодательства об инвестиционной

деятельности» и закона РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» [4,15]. Определение инвестиций, данное в этом нормативно-правовом акте, практически дословно было воспроизведено в принятом в 1999 г. федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», согласно которому «Инвестиции — денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта». В данном федеральном законе также уточняется понятие капитальных вложений, которые здесь рассматриваются как инвестиции в основной капитал, т. е. подтверждается вышеприведенный вывод о том, что капитальные вложения — лишь составляющая инвестиций.

Основы определения инвестиций из названного федерального закона берутся на вооружение и многими учеными. Однако, в большинстве своем, исследователи так и не пришли к общему мнению, и некоторые определения небезосновательно можно назвать по крайней мере неполными. Так, в работе В. Бочарова и Р. Поповой [2] инвестициями именуется вложения только в предпринимательские объекты, и из данного ими определения неясно, будут ли относиться к инвестициям вложения в человеческий капитал или объекты социальной сферы. В. Машкин в своей статье, пытаясь раскрыть понятие инвестиций, трактует их как «долгосрочное вложение капитала в какое-либо предприятие» [11], однако он не указывает, что инвестор желает получить какой-либо эффект от вложений. Многие авторы относят к инвестициям только долгосрочные вложения [14 и др.], однако, мы солидарны с мнением, изложенным С.Е. Сухиной [16] в ее монографии, в том, что инвестиции могут носить и краткосрочный характер.

На сегодняшний день нет «идеальной» и всеобъемлющей трактовки исследуемого понятия, т. к. инвестиции можно рассматривать, придерживаясь многоуровневого подхода, согласно которому выделяют инвестиционную деятельность на уровне страны в целом, на региональном уровне, на отраслевом уровне и на уровне предприятия, представляется целесообразным согласиться с определением инвестиций, данным В.В. Спицыным применительно к региональной инвестиционной системе. Итак, инвестиции на региональном уровне — это «денежные средства и иные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения дохода (или эффекта) как хозяйствующим субъектом, непосредственно осуществляющим инвестирование (инвестором), так и всей региональной системой» [15].

Инвестиции относятся к числу важнейших показателей экономической динамики: на рисунке 1 мы можем увидеть, что призваны обеспечить инвестиции как на микроуровне, так и на макро- и мезоуровнях.

Таким образом, инвестиции являются мощным фактором экономического роста. В макроэкономическом масштабе сегодняшние инвестиции закладывают основы завтрашнего роста производительности труда и более высокого благосостояния населения страны. В микроэкономическом масштабе инвестиции необходимы в первую очередь для обеспечения нормального функционирования предприятия в будущем.

Ознакомившись с ключевым понятием «инвестиции», можно перейти к понятию **инвестиционной деятельности**. Вероятно, будет нелишним в первую очередь рассмотреть существующую проблему отождествления понятий «инвестиционная деятельность» и «инвестирование». Вызывает интерес подход Е. С. Губановой [4]: пытаясь разграничить вышеуказанные понятия путем сравнения их семантики, в своем труде автор полагается на то, что понятие «ин-

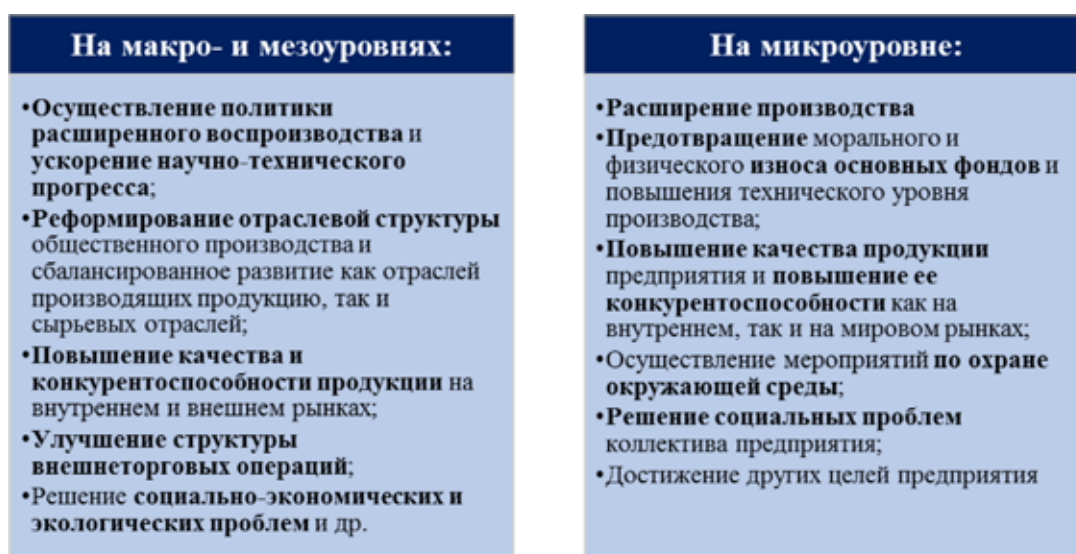


Рис. 1. Значение инвестиций

вестирование» является отглагольным существительным, происходящим от глагола «инвестировать», и трактуется она данным термин как «вложение капитала». Некоторые экономисты также различают «инвестирование» и «инвестиционную деятельность», считая, что первое понятие — это только начальный этап второго (так, согласно такому взгляду, инвестиционная деятельность включает три этапа: собственно, инвестирование; превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости; получение прибыли и (или) социального эффекта). Однако во многих источниках (в частности, в ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РСФСР») все же ставят знак равенства между инвестиционной деятельностью в узком смысле и инвестированием, понимая под ними процесс преобразования инвестиционных ресурсов [8,13 и др.]. Так, например, В. В. Аладьин [1] считает, что движение инвестиций в регионе состоит из двух стадий: на первой стадии происходит непосредственно инвестиционная деятельность, или инвестирование — вложение средств из инвестиционных ресурсов; на второй стадии предполагается окупаемость инвестиционных затрат и получение дохода. Таким образом, нельзя назвать проблему приравнивания вышеназванных понятий решенной.

Таким образом, по своему экономическому содержанию инвестиционная деятельность оказывается шире, чем инвестиции. Она включает в себя не только вкладываемые средства, но и процесс аккумуляции этих средств (инвестиционных ресурсов), инвестирование этих средств, а также контроль за процессом извлечения и распределения результатов эксплуатации объектов инвестирования.

Итак, вряд ли кого-то удивит, что сегодня существует огромное множество взглядов на его трактовку, но, как и в случае с инвестициями, многие определения не полностью раскрывают сущность этого понятия. Так, например, Б. Райзберг, Л. Лозовский и Е. Стародубцева, определяя инвестиционную деятельность как «вложение средств, инвестирование; совокупную деятельность по вложению денежных средств и других ценностей в проекты, а также обеспечение отдачи вложений» [14], не уточняют, в чем и как будет выражена упомянутая отдача. Нельзя назвать полным и определение Л. Л. Игониной, кстати, отождествляющей инвестиционную деятельность с инвестированием: «Инвестиционная деятельность (инвестирование) представляет собой процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения» [8]. Снова основываясь на многоуровневом подходе, приведем еще одно определение инвестиционной деятельности — применительно к региональной инвестиционной системе: региональная инвестиционная деятельность представляет собой аккумуляцию субъектами инвестиционной деятельности инвестиционных ресурсов, их вложение в объекты инвестирования, расположенные на территории региона, а при необходимости управление этим процессом со стороны собственников инвестиционных ресурсов и органов власти субъекта РФ. Такое определение подчер-

кивает, что региональная инвестиционная деятельность должна осуществляться не только в интересах инвестора, но и в интересах всей региональной системы, которые представляют органы власти субъекта РФ. Однако в ходе ознакомления с различными источниками [4,16 и др.], мы пришли к выводу, что наиболее приемлемым для использования в практической деятельности все же является официальное определение инвестиционной деятельности, представленное в ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»: «Инвестиционная деятельность — вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта», т. к. данное определение отражает весь процесс от вложения инвестиций вплоть до получения результата.

Трактовка понятий «объекты инвестиционной деятельности» и «субъекты инвестиционной деятельности», в отличие от рассмотренных ранее понятий, не вызывает столь большого спектра взглядов.

Субъекты инвестиционной деятельности — экономические субъекты, принимающие участие в инвестиционной деятельности. По мнению автора, обоснована и наглядна классификация субъектов инвестиционной деятельности, представленная в учебном пособии Г. П. Подшиваленко [13] (рисунок 2).

С точки зрения деления объектов по роли в осуществлении инвестиционной деятельности, очевидно, ключевую роль играют два субъекта:

— *Инвесторы* — субъекты, осуществляющие вложение собственных, привлеченных или заемных средств в форме инвестиций в инвестиционные проекты. В качестве инвесторов могут выступать: органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами; отечественные физические и юридические лица, их объединения и другие юридические лица; иностранные физические и юридические лица, государства и международные организации.

— *Предприятия-реципиенты* (их также называют пользователями объектов инвестиционной деятельности), которые, исходя из направлений своего развития, готовят инвестиционные проекты и ищут инвесторов, готовых предоставить необходимые инвестиционные ресурсы [15].

В зависимости от того, является субъект инвестором или же реципиентом инвестиций, можно выделить следующие этапы инвестиционной деятельности (рисунок 3):

Объект инвестиционной деятельности — объект, свойства которого позволяют инвестору посредством участия в нем получить инвестиционный доход [12]. По мнению А. Мешимбаевой, объекты можно разделить по видам активов на: материальные, нематериальные (неосязаемые) и финансовые (рисунок 4) [5].

Исследование инвестиционной деятельности, несомненно, требует уточнения не только вышерассмотренных

СУБЪЕКТЫ	По роли в осуществлении инвестиционной деятельности	Инвесторы
		Заказчики
		Предприятия-реципиенты и проч.
	По цели инвестирования	Стратегические инвесторы
		Портфельные инвесторы
	По форме организации	Физические лица
		Юридические лица
	По принадлежности к резидентам	Субъекты Российской Федерации
		Иностранные субъекты

Рис. 2. Субъекты инвестиционной деятельности

Для инвестора	Для предприятия-реципиента
<ul style="list-style-type: none"> • Аккумуляция временно свободных ресурсов; • Сбор информации об имеющихся инвестиционных проектах или разработка своего; • Оценка инвестиционных проектов, их ранжирование по критериям эффективности и риска; • Осуществление инвестиций в приоритетные инвестиционные проекты; • Контроль за ходом реализации инвестиционных проектов; • Получение дохода от инвестиционной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> • Определение направлений развития и потребности в инвестициях; • Разработка инвестиционных проектов; • Поиск инвесторов; • Получение инвестиций и реализация инвестиционных проектов; • Получение дохода в течение всего срока эксплуатации объектов инвестиций и его распределение между предприятием и инвесторами

Рис. 3. Этапы реализации инвестиционной деятельности

ОБЪЕКТЫ	Материальные активы	Создаваемые и модернизируемые основные фонды
		Оборотные средства
		Новые товары и рынки
		Технологические и производственные процессы
	Нематериальные активы	Лицензии
		Патенты
		Исследование и разработки
		Кадры
	Финансовые активы	Ценные бумаги: акции, облигации и др.
		Наличные вклады
		Краткосрочные долговые обязательства

Рис. 4. Объекты инвестиционной деятельности

понятий, но и других связанных с этой областью категорий, а именно: инвестиционных ресурсов, инвестиционного рынка, инвестиционного климата, инвестиционной активности, инвестиционного процесса, инвестиционной политики (и не только). Приведем приемлемые, по нашему мнению, определения названных понятий, которые представлены в трудах российских экономистов.

Инвестиционная деятельность предполагает вложение в объекты инвестирования **инвестиционных ресурсов**, под которыми понимается совокупность материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов, которые участвуют в процессах накопления, вложения капитала с целью получения экономического и социального результата [4]. Так, на региональном уровне инвестиционные ресурсы подразделяются на следующие группы: природные ресурсы; земля и основные фонды; предпринимательская способность; финансовые ресурсы; трудовые ресурсы; интеллектуальные ресурсы и научно-технический потенциал региона; информационные ресурсы и нематериальные ресурсы. Однако стоит сказать, что некоторые авторы считают целесообразным разграничивать факторы производства и инвестиционные ресурсы: согласно такому подходу, трудовые и природные ресурсы, например — это факторы производства, а вот уровень менеджмента и право на разработку месторождения уже инвестиционные ресурсы [3]. Источниками инвестиционных ресурсов в регионе могут быть средства региональных хозяйствующих субъектов: средства бюджета субъекта РФ, средства банков, фондов, средства частных предприятий, средства представителей внешней среды (имеющие большое значение для развития региональной системы), а именно средства федерального бюджета и средства частных внешних инвесторов.

Инвестиционная деятельность в современных условиях является предпринимательской и осуществляется на **инвестиционном рынке**. Р.А. Эльмурзаева в своем курсе лекций по инвестициям дает следующую трактовку: «Инвестиционный рынок — форма взаимодействия субъектов инвестиционной деятельности по поводу преобразования инвестиционных ресурсов (инвестиционный спрос) во вложения в конкретные объекты инвестирования (инвестиционное предложение)» [18]. Таким образом, инвестиционный рынок подлежит рассмотрению с разных сторон, как:

— *Рынок инвестиций*, на котором инвесторы выступают в роли продавцов, формируя предложение инвестиций;

— *Рынок инвестиционных товаров*, на котором инвесторы являются покупателями, или носителями инвестиционного спроса, а в качестве продавцов здесь выступают производители инвестиционных товаров [4].

Инвестиционный климат является важной характеристикой региональной инвестиционной системы. Достаточно точным можно назвать следующее определение: «Региональный инвестиционный климат — совокупность условий, как присущих данной территории в силу объективных причин (например, географическое положение), так и сознательно созданных органами власти фе-

дерального и регионального уровней, предпринимателями и общественностью, определяющих мотивы инвестирования» [15]. Региональный инвестиционный климат традиционно подразделяется на следующие составляющие:

— *Инвестиционный потенциал региона* — ресурсы представителей внешней среды и региональных воздействующих субъектов, которые могут быть мобилизованы для региональной инвестиционной деятельности;

— *Инвестиционные риски*, характеризующие вероятность потери инвестиций и дохода от них. Они показывают, почему не следует инвестировать в данное предприятие, отрасль, регион или страну. Выделяют следующие виды рисков: экономические, политические, социальные, экологические, криминальные, законодательные (так, следующий элемент — инвестиционное законодательство — можно рассматривать как разновидность инвестиционных рисков);

— *Инвестиционное законодательство*, определяющее общие условия осуществления инвестиционной деятельности в регионе. Нормативно-правовые акты могут быть направлены как на стимулирование инвестиционной деятельности путем предоставления различных компенсаций участникам данной деятельности, так и на ограничения инвестиций в отдельные отрасли или на отдельных территориях.

Иногда к инвестиционному климату также относят инвестиционную инфраструктуру, включающую региональных хозяйствующих субъектов, которые осуществляют обслуживание инвестиционной деятельности: маркетинговые агентства, экспертные агентства, консалтинговые фирмы, информационные агентства, агентства, осуществляющие разработку инвестиционных проектов и др. [15].

Интенсивность протекания инвестиционных процессов в регионе в краткосрочном периоде характеризуется понятием **инвестиционной активности** (в долгосрочном — понятием инвестиционного развития), — именно так считает Е.А. Закерьяева [20]. О.Н. Токаева [17] также связывает понятие «инвестиционная активность» с напряженностью, усилением инвестиционной деятельности. Хорошее определение дает Я. Дерябина [6]: «Инвестиционная активность — это степень интенсивности процессов инвестирования в рамках региона, учитывающая ресурсные и реализованные инвестиционные возможности региональной экономической системы».

Инвестиционная деятельность должна быть подчинена единым целям развития как, национальной, так и региональной экономики. Поэтому для регулирования инвестиционной деятельности государством разрабатывается и утверждается **инвестиционная политика**, которая устанавливает цели и приоритетные направления инвестиционной деятельности. Инвестиционную политику можно определить по аналогии с терминами «политика» и «экономическая политика», использовавшимися советскими экономистами, т.е. как целенаправленную деятельность государства по регулированию инвестиционной деятель-

ности, осуществляемая для достижения установленных целей социально-экономического развития общества [15].

Понятие **инвестиционного процесса** неразрывно связано с понятием «инвестиционная деятельность, однако их не стоит отождествлять. Деятельность предполагает воздействие субъекта деятельности на объект с целью получения желаемых преобразований последнего. При этом всякая деятельность включает в себя цель, средство, результат и сам процесс деятельности [15], т.е. можно сказать, что «инвестиционная деятельность» — более широкое понятие, нежели «инвестиционный процесс».

Таким образом, в статье был проведен обзор понятий «инвестиции» и «инвестиционная деятельность», были определены субъекты и объекты инвестиционной деятельности, а также ее этапы как для предприятий-реципиентов, так и для инвесторов. Кроме того, было рассмотрено соотношение понятий инвестиционных ресурсов, инвестиционного рынка, инвестиционного потенциала, инвестиционных рисков, инвестиционного климата, инвестиционной активности, инвестиционного процесса и инвестиционной политики.

Литература:

1. Аладьин, В. В. Инвестиционная деятельность субъектов Российской Федерации/В. В. Аладьин. — М.: Социум, 2002. — 222 с.
2. Бочаров, В. Финансово-кредитный механизм регулирования инвестиционной деятельности предприятия/В. Бочаров, Р. Попова — СПб, 1993.
3. Быстряков, А. Я. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие/А. Я. Быстряков, А. М. Марголин. — М.: Экмос, 2001. — 240 с.
4. Губанова, Е. С. Инвестиционная деятельность в регионе/Е. С. Губанова — Вологда: ВНКЦ ЦЭМН РАН, 2003. — 137 с.
5. Гуськова, Н. Д. Инвестиционная деятельность: федеральный и региональный аспекты/Н. Д. Гуськова. — Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2000. — 132 с.
6. Дерябина, Я. Сравнительный анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов/Я. Дерябина // Инвестиции в России. — 2003. — №8. — с. 16–18.
7. Иваницкий, В. П. Финансово-инвестиционный процесс в субъектах Федерации: монография/В. П. Иваницкий, Л. Д. Зубкова. — Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2009. — 146 с.
8. Игонина, Л. Л. Инвестиции: учебное пособие/М.: Экономистъ, 2005. — 478 с.
9. Кейнс, Дж. Общая теория занятости, процента и денег/М.: ЭКСМО, 2007. — 153 с.
10. Комлев, Н. Г. Словарь иностранных слов/Н. Г. Комлев. — М.: ЭКСМО, 2006. — 672 с.
11. Машкин, В. Сущность инвестиционного процесса/В. Машкин // ЭиЖ-Сибирь. — 1999. — №5 (95).
12. Мешимбаева, А. Проблема эконометрического моделирования развития экономики России в период реформ/А. Мешимбаева // Вопросы статистики. — 2012. — №10. — с. 14–18.
13. Подшиваленко, Г. П. Инвестиционная деятельность: учебное пособие/Г. П. Подшиваленко, Н. В. Киселева. — М.: КНОРУС, 2006. — 432 с.
14. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь/Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М.: Инфра-М, 2001. — 479 с.
15. Спицын, В. В. Приоритеты и механизмы инвестиционной деятельности в регионе/В. В. Спицын — Томск: Изд-во ТПУ, 2008.
16. Сухинова, С. Е. Региональная специфика инвестиционного климата/С. Е. Сухинова. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004. — 82 с.
17. Токаева, О. Н. Мониторинг и инвестиционная активность региональной экономической системы: автореф. дисс. ... к-та эконом. наук: 08.00.05/Кисловодск, 2002.
18. Эльмурзаева, Р. А. Инвестиции: курс лекций/Томск: ТГУ, 2010. — 201 с.
19. Андреянова, И. В. Экономико-правовой анализ понятия «инвестиции» [Электронный ресурс] // Псковский государственный университет/Режим доступа к сайту: http://pskgu.ru/projects/pgu/storage/wt/wt111/wt111_11.pdf
20. Закерьяева, Е. А. Теоретические аспекты инвестиционного развития экономики региона [Электронный ресурс] // Режим доступа к сайту: http://www.rusnauka.com/22_PNR_2011/Economics/4_90992.doc.htm

Проблемы функционирования внебюджетных государственных фондов России на современном этапе

Кривошеева Валерия Александровна, студент

Пятигорский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова (Ставропольский край)

Ввиду своего эволюционирования современное общество осознало потребность в необходимости социальной защиты населения. Для удовлетворения этой потребности создаются внебюджетные фонды. Источниками их финансирования выступают бюджетные средства, средства предприятий, а также средства населения.

В противовес традиционным бюджетам, внебюджетные фонды гарантируют строго целевое применений средств.

Априори внебюджетные фонды применяются для оказания поддержки социального незащищенным слоям общества (содержание нетрудоспособных и престарелых граждан, предоставление материальной помощи отдельным категориям граждан), а также финансирования учреждений образования и здравоохранения. Непосредственно, размер средств, выделяемых для нормального функционирования внебюджетных фондов, зависит от уровня экономического развития каждой конкретной страны.

Так, западные страны имеют колоссальный опыт создания внебюджетных фондов. Это касается именно экономических фондов. Первые фонды экономического пособия возникли еще в 30-е годы XX века — в годы мирового экономического кризиса. Скажем, уже после окончания Второй мировой войны похожие фонды были созданы практически во всех развитых странах мира. К примеру, в США существует Фонд перестройки и развития экономики, во Франции — Фонд экономического и социального развития.

В России система внебюджетных фондов возникла в 90-е годы XX века. В этот период федеральный бюджет был дефицитным. В целях защиты средств, направляемых на социальные нужды от произвола чиновников, впервые были созданы государственные внебюджетные фонды.

Существует довольно внушительное разнообразие трактовок в отношении государственных внебюджетных фондов. К слову, согласно мнению профессора В. П. Петрова, по своей экономической природе государственные фонды денежных средств, представляют совокупность государственных доходов и расходов, непосредственно имеющих целевой характер. Другие ученые отмечают, что внебюджетные фонды — это обладающая целевым назначением совокупность финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении федеральных и региональных органов власти. Отдифференцировать какое-либо одно определение из упомянутых достаточно сложно, ведь каждое из них по существу и по-своему верно характеризует сущность государственных внебюджетных фондов. Поэтому, на наш взгляд, наиболее лаконично привести определение, зафиксированное в Бюджетном кодексе РФ:

«Государственный внебюджетный фонд — это фонд денежных средств, образуемый вне федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ и предназначенный для реализации конституционных прав граждан на пенсионное обеспечение, в случае безработицы, охрану здоровья и медицинскую помощь».

Созданием государственных внебюджетных фондов удалось сконструировать ресурсную базу в целях социальной защиты населения и соопределить ее функционирование на независимой от бюджетов различных уровней основе. В число государственных внебюджетных фондов РФ входят: Пенсионный Фонд, Фонд Социального Страхования, Фонд Обязательного Медицинского Страхования.

Фундамент, заложенный в основу создания всех пенсионных фондов — принцип солидарности поколений, сформулированный еще Отто фон Бисмарком. Принцип «работает» как во времени, так и в пространстве.

Пенсионный фонд России был создан в декабре 1990 г. для государственного управления финансами пенсионного обеспечения в РФ.

В настоящий момент состояние Пенсионного Фонда России оценивается как нестабильное. С начала своего старта пенсионная система накопила ряд определенных проблем. Одной из них является ведомственная разобщенность по причине, которой произошло оставление эффективного контроля за использованием федеральных средств. Другая причина нестабильности связана с нарастающим дефицитом ПФ РФ. Если первую причину можно решить путем укрепления законодательной базы, то над второй проблемой нужно поработать обстоятельней. Речь идет о том, чтобы компенсировать дефицит бюджета за счет человеческого фактора, т.е. повысить возрастной пенсионный порог. Еще один путь преодоления дефицита Пенсионного Фонда предложил М. Дмитриев — руководитель Центра стратегических разработок. Согласно его идее, главным ресурсом по преодолению дефицитного состояния должна стать государственная собственность. Иначе, государственные активы должны распределяться по накопительным счетам работников и пенсионеров, а доходы от их использования и продажи направляться на финансирования более высоких пенсий, как в ближайшей, так и в долгосрочной перспективе.

По аналогии с Пенсионным фондом осуществляет свою деятельность еще один государственный внебюджетный фонд — Фонд Социального Страхования. ФСС в России является вторым по объему накопленных средств государственным внебюджетным фондом после Пенсионного Фонда.

Социальное страхование в России существует на протяжении уже более чем ста лет. Фонд берет свое начало еще с 1903 года, когда в России был образован первый особый фонд в целях осуществления выплат при происхождении массовых несчастных случаев. Пройдя определенный виток своей истории, в современной России Фонд Социального Страхования был утвержден в соответствии с Указом Президента РФ от 7 августа 1992 г. ФСС РФ является специализированным кредитно-финансовым учреждением, сформированном при Правительстве России.

Осуществляющийся в нашей стране процесс реформирования, ориентированный на переход к рыночной системе хозяйствования, лишает систему социального обеспечения ее прежнего гаранта — стабильных ассигнований из государственного бюджета. В связи с чем, функционирование фонда сопровождается рядом проблем, порождающих общественную нестабильность. Их зерно заложено в сокращении бюджетных выплат, направляемых в социальную сферу, уменьшении возможности граждан в трудоустройстве, значительном снижении доходов социально незащищенных прослоек, в нарастании количества маргинальных групп.

Следствием, вытекающим из данного трактата, служит нахождение приоритетных направлений в отношении реформирования Фонда Социального Страхования. Среди ключевых приоритетов решения данных проблем, следует отметить:

- разработку адекватной нормативно-правовой базы;
- внедрение условий для разработки социальных институтов;
- проведение реформ в комплексе с государственной социальной политикой;
- обеспечение «прозрачности» в рациональном использовании средств.

В нашей стране функционирует еще один государственный внебюджетный фонд — Фонд Обязательного Медицинского Страхования. Государственная система экономического функционирования здравоохранения базируется на принципе прямого финансирования лечебно-профилактических учреждений и гарантирует бесплатную медицинскую помощь.

Систему медицинского страхования необходимо рассматривать в двух ключевых аспектах: обязательном и добровольном.

Обязательное медицинское страхование выступает составной частью государственной социальной поддержки населения. Оно реализуется согласно программам медицинского страхования.

Литература:

1. Актуальные проблемы финансов. Марченко С. В., Дмитриева И. Е., Коломиец Л. Г., Голубина Ж. И. учебное пособие для студентов/под редакцией С. В. Марченко. Пятигорск, 2014.
2. Государственные и муниципальные финансы: учебник/Белоножко М. Л., Скифская А. Л. — СПб: ИЦ «Интермедия», 2014.
3. Финансы: Дмитриева И. Е. краткий курс лекций/Дмитриева И. Е., Биндасова Н. А. Пятигорск, 2011.

В России Федеральный Фонд Обязательного Медицинского Страхования был создан 24 февраля 1993 г. Его основная цель заключается в предоставлении гарантий гражданам ввиду наступления страхового случая, и как следствие, получении бесплатной медицинской помощи за счет накопленных резервов. Финансовые средства ФОМСа находятся в государственной собственности и не включены в состав федерального и регионального бюджета.

Приоритетная функция ФОМСа связана с осуществлением выравнивания условий деятельности территориальных фондов по финансированию программ в отношении обязательного медицинского страхования через предоставление им субсидий.

ФОМС, не уступая вышеизложенным государственным внебюджетным фондам, также характеризуется перечнем своих типичных проблем. Наиболее острой из них является сокращение бюджетного финансирования отрасли здравоохранения. Во главу угла также ставится проблема управления, обеспечения и экспертизы качества медицинской помощи. Следующая острая проблема — это проблема достоверности информации в отношении поступления и расходования государственных средств системы обязательного медицинского страхования.

Для преодоления указанных проблем следует предпринять следующие меры:

- безусловное исполнение законодательной базы органами исполнительной власти;
- разработать систему подготовки медицинских кадров к работе в условиях медицинского страхования;
- ужесточить систему контроля над работодателями в отношении перечисления средств в бюджет фонда.

Для России на сегодняшнем этапе основным ориентиром в рамках деятельности государственных внебюджетных фондов служит выявление новых направлений и перспектив их развития. Данная задача является весьма непростой, но вместе с тем необходимой. На основе прогнозной оценки концепции социально-экономического развития выявлены возможные варианты стратегии развития системы здравоохранения, реформирования демографической политики, а также совершенствования пенсионного обеспечения. Принципиально важная задача стоит в осуществлении обеспечения принципа гласности. Данный принцип предполагает опубликование в открытой печати всех новшеств, имеющих непосредственное отношение к государственным внебюджетным фондам.

4. Финансы: учебник/Грязнова А. Г., Маркина Е. В. 2-е изд. перераб. и доп. — Москва, 2012.
5. Финансы: учебник/Нешиной А. С., Воскобойников Я. М. — М.: «Дашков и Ко», 2012.
6. Финансы в вопросах и ответах: учеб. пособие/С. А. Белозеров [и др.]; под. ред. В. В. Иванова, В. В. Ковалева. — Москва, 2011.

Целеполагание и управление рисками социально-экономического развития в муниципальных образованиях

Кузнецова Ольга Павловна, доктор экономических наук, профессор;

Юмаев Егор Александрович, кандидат экономических наук, доцент

Омский государственный технический университет

В условиях продолжающегося мирового финансово-экономического кризиса в наиболее сложном положении в Российской Федерации оказались муниципальные образования, представляющие собой «первичный» уровень управления. Это повышает актуальность поиска эффективных мер ускорения экономического развития, к числу которых могут быть отнесены целеполагание при разработке программ стратегического развития и управление рисками социально-экономического развития муниципальных образований, рассматриваемые в настоящей статье.

Ключевые слова: целеполагание, управление рисками, социально-экономическое развитие, муниципальное образование

В Российской Федерации не теряют актуальности дискуссии о дальнейшем совершенствовании модели местного самоуправления и поиск возможностей повышения эффективности управления муниципальными образованиями. Некоторые важные вопросы будут рассмотрены в настоящей статье.

Целеполагание является важным аспектом процесса разработки программ стратегического развития муниципальных образований. Это один из самых сложных этапов разработки стратегии, он обеспечивает базу процесса стратегирования. Целеполагание подразумевает выявление приоритетов развития муниципального образования и разработку системы целей, их структуризацию, ранжирование [4, с. 121].

К числу ключевых моментов процесса целеполагания относятся: формулирование видения, миссии муниципального образования, формализация стратегической цели и задач (философия развития) [2, с. 17–23].

Центральным элементом целеполагания является стратегическая цель развития (система стратегических целей при разработке стратегий бывает очень редко). Стратегическая цель представляет собой связующее звено между существующими неразрывно задачами развития и миссией муниципального образования [2, с. 17–23].

Стратегическая цель должна соотноситься с миссией муниципального образования, служащей отправной точкой стратегического планирования. Миссия представляет собой один из этапов целеполагания, при осуществлении которого акцентируется своеобразие каждого муниципалитета.

Миссия — это основная цель, смысл существования объекта [5].

Миссию, указанную в стратегии развития любого муниципального образования, называют его визитной карточкой. Разработка миссии представляет собой очень тонкую, ответственную работу, уровень выполнения которой определяет имидж, особенности позиционирования территории, ее развитие в будущем. Большинство российских муниципалитетов в стратегических программах определяет не миссию, а всего лишь главную цель.

Миссия нередко соединяется со стратегическим видением и целями, как следствие эксперты не проводят четкой границы между ними. Видение является образом объекта в будущем, включающим способ достижения результата [5]. Стратегии передовых промышленно развитых стран редко формулируют миссию муниципалитетов, сосредотачиваясь на генеральной цели. Реалии таковы, что миссия нередко связывается непосредственно с брендом муниципального образования, что неправильно, поскольку эти категории дополняют друг друга. Ключевым различием видения и миссии является то, что первое есть образ будущего, а миссия отражает, как именно достигается видение. Практика показывает, что первоочередным является формулирование видения, и лишь во вторую очередь определяется миссия [2, с. 17–23].

На данном уровне экономического развития все сильнее обращает на себя внимание требование управления рисками социально-экономического развития муниципального образования. Оценку уровня риска в указанном случае весьма трудно реализовать исходя из того, что нет в наличии адекватного инструментария. Риск представляет собой возможность не получения желаемого результата в перспективе [1, с. 8]. Он может быть

спрогнозирован, но итоговая оценка будет иметь ряд допущений. Оценивая воздействие влияния органов власти местного самоуправления на управление рисками, необходимо отметить, что принимаемые решения должны носить актуальный характер, поскольку это непосредственно соотносится с произведенными затратами и полученными результатами. При данных условиях цена управленческой ошибки в совокупных масштабах территории велика и может характеризоваться непоправимыми последствиями.

Управление рисками развития муниципального образования может быть определено как совокупность способов работы органов государственной власти и местного самоуправления, способных выдать положительный результат (экономический, финансовый, социальный и т. п.) при наличии неопределенности в условиях деятельности, а также прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к исключению или снижению его отрицательных последствий [6, с. 56–57]. Технология управления рисками включает следующие элементы: выбор стратегии развития территории, систему идентификации и отслеживания рисков, механизм защиты от рисков.

Определять стратегию развития муниципальное образование должно с опорой на исследование внешней среды и рисков, ассоциированных с вероятными сценариями изменения условий внешней среды. Система выявления рисков должна содержать в себе механизмы идентификации риска, методы оценки риска, систему мониторинга риска. Комплексная защита от риска формируется из оперативного регулирования риска и способов его минимизации. Под оперативным регулированием риска следует понимать слежение за критическими показателями и принятие с учетом выявленных тенденций оперативных решений.

К числу субъектов управления рисками относят:

— руководителей местной администрации, ответственных за тактику и стратегию локального развития, рост качества жизни населения, опосредованный допустимым уровнем риска;

— подразделения местной администрации, наделенные правом принимать управленческие решения в пределах своих полномочий; они реализуют указанные полномочия с учетом определенных степеней рисков;

— аналитические подразделения, ответственные за подготовку информации для принятия управленческого решения о нивелировании или учете различных видов риска;

— юридические службы, ответственные за управление правовыми рисками.

С целью установления степени риска применяют качественный и количественный анализ [6, с. 56–57]. Качественным является анализ источников и потенциальных зон риска, определяемых различными факторами; имеет четкий перечень факторов, специфичных каждому направлению деятельности. Количественный анализ численно определяет степень риска и дает оценку вероятности

нарастания/снижения риска в перспективе. При количественном анализе принято выделять посредством отдельных методов несколько блоков: определение критериев оценки уровня риска, допустимого уровня отдельного вида риска; реальной степени риска

Аналізу должны быть подвержены важные группы факторов риска [7, с. 128]:

1) снижение уровня и темпов развития муниципальных образований;

2) низкий уровень результативности;

3) негативные экономические, политические, экологические и другие тренды внешней среды;

4) несоответствие сложившегося потенциала необходимым темпам развития.

В процессе управления рисками, угрожающими развитию муниципальных образований, необходимо нахождение оптимального соотношения между собственно риском и эффективностью проекта (мероприятия) [7, с. 128].

Расширение использования инструментов управления рисками развития муниципальных образований имеет на нынешнем этапе экономического развития один значимый недостаток: отсутствие квалифицированного кадрового состава, способного оценить рискованную ситуацию и ее последствия, предложить возможные варианты выхода из трудной ситуации, разработать и реализовать соответствующие решения. В связи с этим в качестве возможного варианта может быть названо создание группы экспертов в рамках межмуниципального сотрудничества или формирование такой группы экспертов на региональном уровне при условии управления рисками на финансово слабой территории [6, с. 60].

На уровне отдельных регионов риски развития муниципальных образований возрастают при наблюдаемой повсеместно тенденции расширения асимметрии в уровне социально-экономического развития. В границах одного региона различие между муниципалитетами может быть очень значительным. Во всех регионах существуют свои внутренние «полюса роста» (представленные, как правило, одним типом муниципальных образований — городскими округами), концентрирующие все виды ресурсов. В условиях расслоения социально-экономического пространства региона могут быть выделены следующие вероятные типы муниципальной социально-экономической политики [3, с. 17–18]:

а) стимулирующая, — использует все имеющиеся у муниципальной власти ресурсы с целью ускорения экономического развития посредством прямого поощрения новых видов деятельности, экономических отношений и/или свертывания неэффективных старых, развития инфраструктуры, информационной политики и активного привлечения инвестиций;

б) адаптирующая муниципальная политика связана с получением дотаций, льгот от регионального и иных бюджетов для выполнения первоочередных обязательств перед населением своей территории;

в) компенсирующая муниципальная политика направлена на адаптацию более подвижных и управляемых «частей» муниципального развития к инерционным, менее управляемым; неразрывно связана с получением дотаций, льгот от бюджетов различных уровней с целью перехода к новому типу производства, нацеленному на развитие.

Таким образом, социально-экономическое развитие муниципального образования может быть определено

как комплексный процесс изменений в экономике и социальной сфере, ориентированный на повышение качества жизни населения. Территориальный анализ позволяет выявить наиболее проблемные направления, требующие принятия мер, направленных на обеспечение устойчивого развития, выработать предложения по увеличению инвестиционной привлекательности конкретной территории.

Литература:

1. Банковские риски: учеб. пособие/под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцевой. М.: КНОРУС, 2008.
2. Евдокимов, Н. Н., Малютина А. А. Формулирование миссий в практике разработки стратегий социально-экономического развития муниципальных образований // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 115.
3. Колмакова, Е. М. Социально-экономический анализ муниципальных образований по критерию их устойчивого развития // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 2 (331).
4. Королева, Е. Н. Стратегическое управление развитием муниципальных социально-экономических систем в условиях глобализации: теоретико-методологические аспекты: монография. М.: ВГНА Минфина России, 2006.
5. Миссия организации [Электронный ресурс]. Википедия. — URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Миссия_организации (дата обращения 25.11.2014)
6. Овчинникова, О. П., Лукашов В. В. Управление рисками социально-экономического развития муниципальных образований // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2014. № 3 (11).
7. Эффективность управления социально-экономическим развитием административно-территориальных образований: моногр./под ред. В. И. Терехина. М.: ИНФРА-М, 2013

Стратегия повышения конкурентоспособности предприятия: основные составляющие и направления стратегических решений

Курмантайулы Даулет, генеральный директор
ТОО «IPharma» (г. Алматы, Казахстан)

Научный руководитель: Никифорова Н. В., доктор экономических наук, профессор
Almaty Management University (Казахстан)

В статье исследуются вопросы разработки стратегии повышения конкурентоспособности предприятия за счет раскрытия ее основных элементов и направлений. В статье представлен план конкурентной стратегии предприятия, ориентирующегося на рост результативности операционной деятельности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, эффективность операционной деятельности, стратегия повышения конкурентоспособности.

Предприятия осуществляют свою деятельность на рынке в условиях жесткой конкуренции. Те из них, которые проигрывают в этой борьбе, становятся банкротами. Для того, чтобы не обанкротиться, хозяйствующие субъекты должны постоянно отслеживать изменения рыночной среды, нарабатывать методы противодействия негативным моментам для сохранения своей конкурентоспособности.

Основой эффективной конкурентной стратегии субъектов предпринимательства выступают наличие знаний и достоверной информации о структуре рынка, характере конкуренции на нем, оценка внутреннего потен-

циала компании и определение направлений достижения конкурентных преимуществ. Перед компаниями возникают множество альтернатив, но в итоге кропотливой работы субъекты рынка выбирают наиболее эффективную реально осуществимую стратегию развития, которая способна обеспечить ей конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе.

Ключевым компонентом конкурентоспособности предприятия (организации) выступает его операционная эффективность, поскольку, базируясь на рациональном употреблении существующих в наличии ресурсов, предприятие имеет возможность оперативно реагировать

на изменяющиеся внешние условия и вводить нововведения.

В связи с этим, одним из существенных условий экономического выживания предприятия служит разработка стратегии повышения его конкурентоспособности, то есть повышения способности предприятия удовлетворять спрос рынка на базе сравнительно эффективного применения ограниченных финансовых средств по сравнению с конкурентами.

Создание конкурентной стратегии предприятия — важнейший аспект в стратегическом управлении.

Под конкурентной стратегией развития предприятия следует понимать совокупность принципов деятельности предприятия и его связей с внешним и внутренним миром, перспективных целей предприятия, а также соответствующих решений по выбору инструментов достижения указанных целей и ориентированности на деловую активность. конкурентная стратегия — план, программа, генеральный курс предприятия, направленный на достижение стратегических целей и способствующий формированию конкурентных преимуществ на рынке.

По мере движения предприятия к поставленным целям, оно должно на постоянной основе наблюдать за промежу-

точными результатами и осуществлять контроль изменений в микро- и макросреде. Нередко бизнес-сообщество остается весьма стабильным достаточно длительное время, и его развитие соответствует прогнозным данным. Тем не менее, имеют место случаи, когда обстановка непредсказуема и стремительно изменяется. В подобных случаях фирма должна проанализировать очередность собственных действий, а также программы, стратегии и даже цели [1, с. 107].

Наличие конкурентной стратегии служит фактором роста конкурентоспособности предприятия. Четыре составляющие стратегии повышения конкурентоспособности предприятия за счет совершенствования операционной деятельности представлены на рисунке 1.

Следует выделить два важных направления стратегических управленческих решений, направленных на повышение эффективности:

1. Повышение эффективности функционирования предприятия;
2. Обеспечение процессов взаимодействия подразделений предприятия (рисунок 2).

В контексте повышения результативности функционирования структурных подразделений предприятия выступают стратегические решения по:

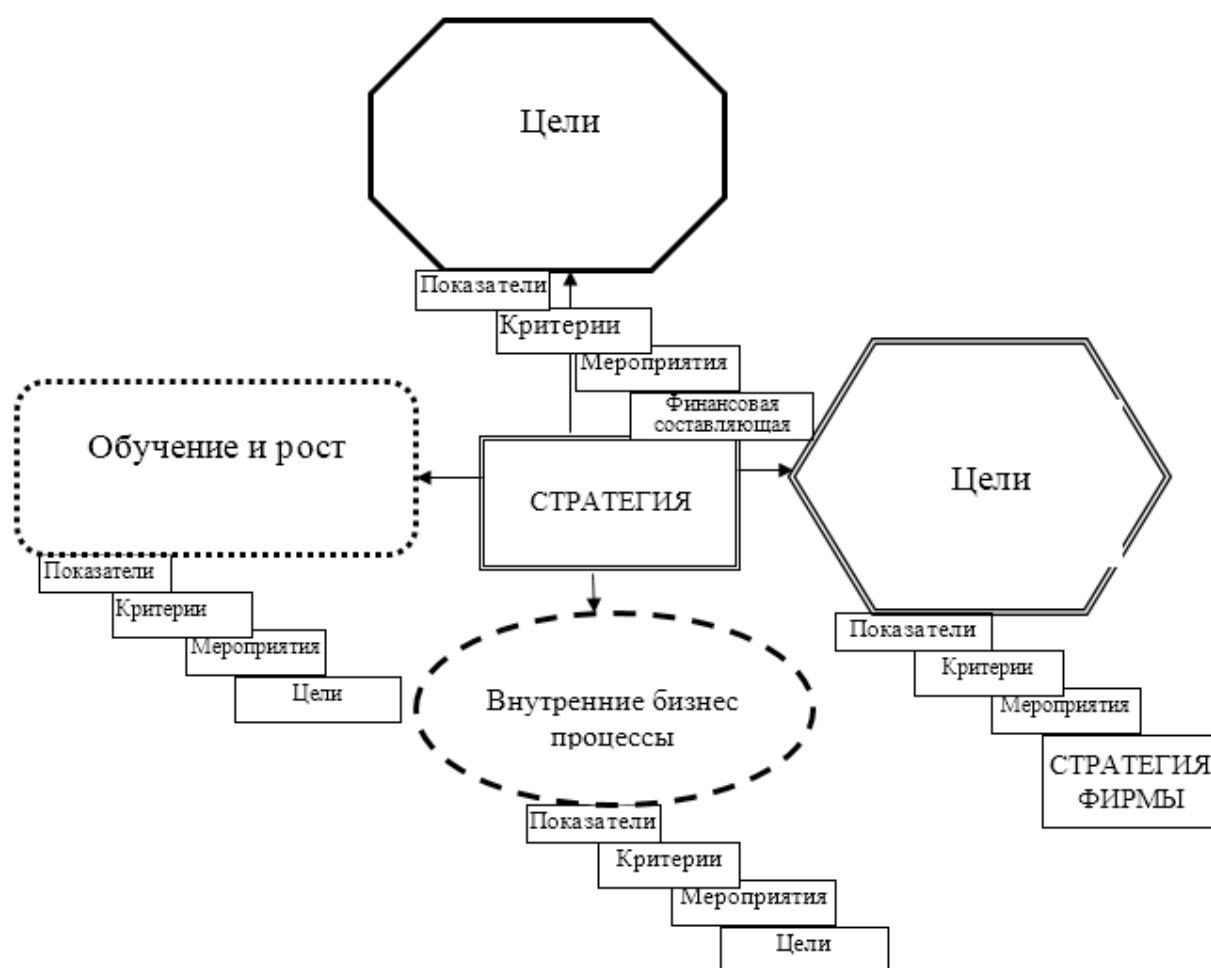


Рис. 1. Четыре составляющие стратегии повышения конкурентоспособности предприятия [2]

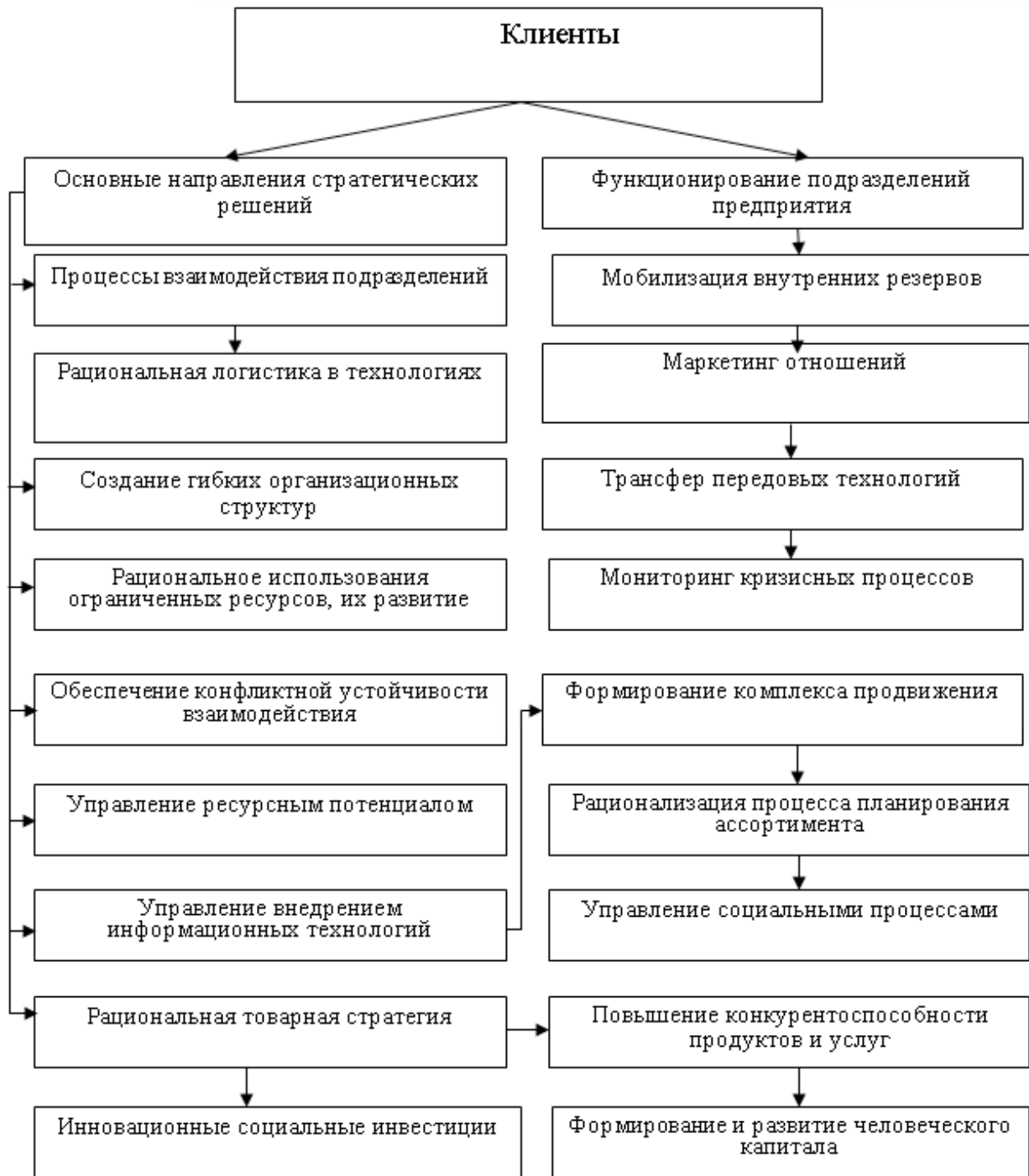


Рис. 2. Основные направления стратегических решений повышения конкурентоспособности предприятия [2]

- привлечение внутренних запасов с рациональным применением ограниченных средств предприятия и их развитием;
- управлению инновациями и инвестициями;
- управлению ресурсным потенциалом;
- управлению введением информационных технологий;
- разумной товарной стратегии с повышением конкурентоспособности продуктов и услуг на базе составления комплекса продвижения и целесообразности процесса планирования ассортимента продукции;

- управлению общественными процессами на основании инновационных социальных инвестиций, образования и развития человеческого капитала и управления организационной культурой [2, с. 86].

Стратегические решения, направленные на реализацию процессов взаимодействия структурных подразделений предприятия базируются на подходах маркетинга отношений, формировании гибких организационных структур и обеспечении конфликтной устойчивости взаимодействия. Стратегические показатели результатов представляют «сбалансированный» взгляд на общую конкурентную стра-

тегию, отражающий в дополнение к традиционной финансовой составляющей клиентскую, внутренние бизнес-процессы, а также обучение и развитие. Указанный подход позволяет уже на первоначальной стадии дать оценку уровню успешности деятельности предприятия.

Финансовый компонент состоит из последовательности действий, которые следует реализовать в рамках всех четырех составляющих системы с целью достижения желаемого долгосрочного результата.

Клиентская составляющая сосредоточена на определении круга клиентов и сегментов потребительского рынка, на котором предприятие намерено функционировать. Избранные сегменты представляют собой как раз тот источник доходов, задача повышения которых ставится в финансовом компоненте комплекса критериев. Основные показатели клиентской составляющей, такие как: удовлетворение клиентских потребностей, его лояльность, доходность, сохранение и увеличение клиентской базы дают возможность соотнести их с состоянием ценовых потребительских групп и сегментов рынка, а также выявить потребительскую ценность предложений, являющихся ключевыми показателями в процессе оценки результатов работы с клиентами [3, с. 12].

Составляющая внутренних бизнес-процессов выявляет разновидности деятельности, наиболее существенные в целях достижения целей предприятия. Возможность создавать новые продукты и услуги для потенциальных потребителей определяется долей дохода отпродажи этих продуктов, а способность поставлять их через оптимальные каналы распределения — долей совершенных операций от сделок по иным каналам. Ключевой целью составляющей внутренних бизнес-процессов является рост результативности за счет количества клиентов целевых сегментов рынка, с одной стороны, и углубления связей между фирмой и его клиентами — с другой. Формулируя составляющую внутренних бизнес-процессов, менеджеры определяют наиболее важные виды деятельности, требующие совершенствования, с целью удовлетворения запросов и потребности акционеров и клиентов целевого сегмента рынка.

Схема конкурентной стратегии предприятия, ориентирующегося на повышение эффективности операционной деятельности представлена на рисунке 3.

В целях успешной реализации стратегических мероприятий следует осуществить комплекс мероприятий: анализа основных бизнес-процессов по критериям соответствия Миссии и Стратегии, выявления действенности алгоритмов в рамках концепции «затраты — результат», рассмотрения оптимальности распределения обязанностей внутри фирмы, проведения кадрового учета, оценки бизнес-процессы с применением SWOT-моделей, и в конечном итоге, создание документации, позволяющей произвести оценку текущему положению, желаемому положению, и определение необходимых изменений, выявление ведущих этапов проведения изменений, отмеченных в документе «Необходимые изменения», опре-

деление очередности и продолжительности проведения изменений и определение числа ресурсов, необходимых с целью внедрения изменений, формирования системы учета показателей в целях надзора за эффективностью изменений и постоянного мониторинга деятельности.

Успешное предприятие владеет информацией обо всех собственных клиентах, а также их потребностях и требованиях. У каждого предприятия может быть собственный индивидуальный метод изучения потребностей клиентов и сбора информации. Зачастую клиенты не имеют возможности выразить собственные предпочтения. В этом случае предприятие обязано действовать за них. Помимо этого, предприятие должно неустанно производить поиски данных скрытых пожеланий с целью их предвосхищения.

Предприятие обязано находиться в непрерывной связи с клиентами в процессе предоставления услуг. Под моментом предоставления услуги следует понимать момент прямого взаимодействия с клиентом, в этой связи все работники предприятия должны ясно представлять необходимость максимально полного удовлетворения потребностей собственных клиентов [4, с. 97].

С целью эффективного функционирования стратегии формирования взаимоотношений предприятия с клиентами, важно перевести ее в плоскость конкретных задач, направленных на целевые сегменты потребительского рынка, доводимых до сведения каждого сотрудников фирмы.

Весьма важным в процессе реализации стратегии развития взаимоотношений предприятия с клиентами является проведение анализа сегментации рынка, работающего на нем. С данной целью предприятие устанавливает задачи в каждом выбранном сегменте и выявляет как действия, которые необходимо совершить, так и действия, которые совершать не следует.

Процесс формирования стратегии эффективных взаимоотношений предприятия с клиентами отражается и таким показателем, как процент «базовых» клиентов. Под «базовыми» клиентами предприятия подразумеваются те, которые в будущем позволят расширить клиентскую базу. Указанный показатель дает возможность отслеживать прирост подобных клиентов по отношению к предыдущим периодам. Как раз процесс создания и постоянного поиска «базовых» клиентов позволяет сформировать мультипликативный эффект в процессе привлечения и удержания клиентов.

На основании изложенного, стратегия повышения конкурентоспособности, базирующаяся на повышении эффективности операционной деятельности, подразумевает весьма хорошее владение сведениями собственных целевых клиентов и сегментов рынка.

Безусловно, повышение эффективности операционной деятельности предприятия является одним из важнейших компонентов, оказывающих прямое воздействие на конкурентоспособность предприятия, однако каждое предприятие расположено в уникальной конкурентной среде, в соответствующей стадии собственного жизнен-

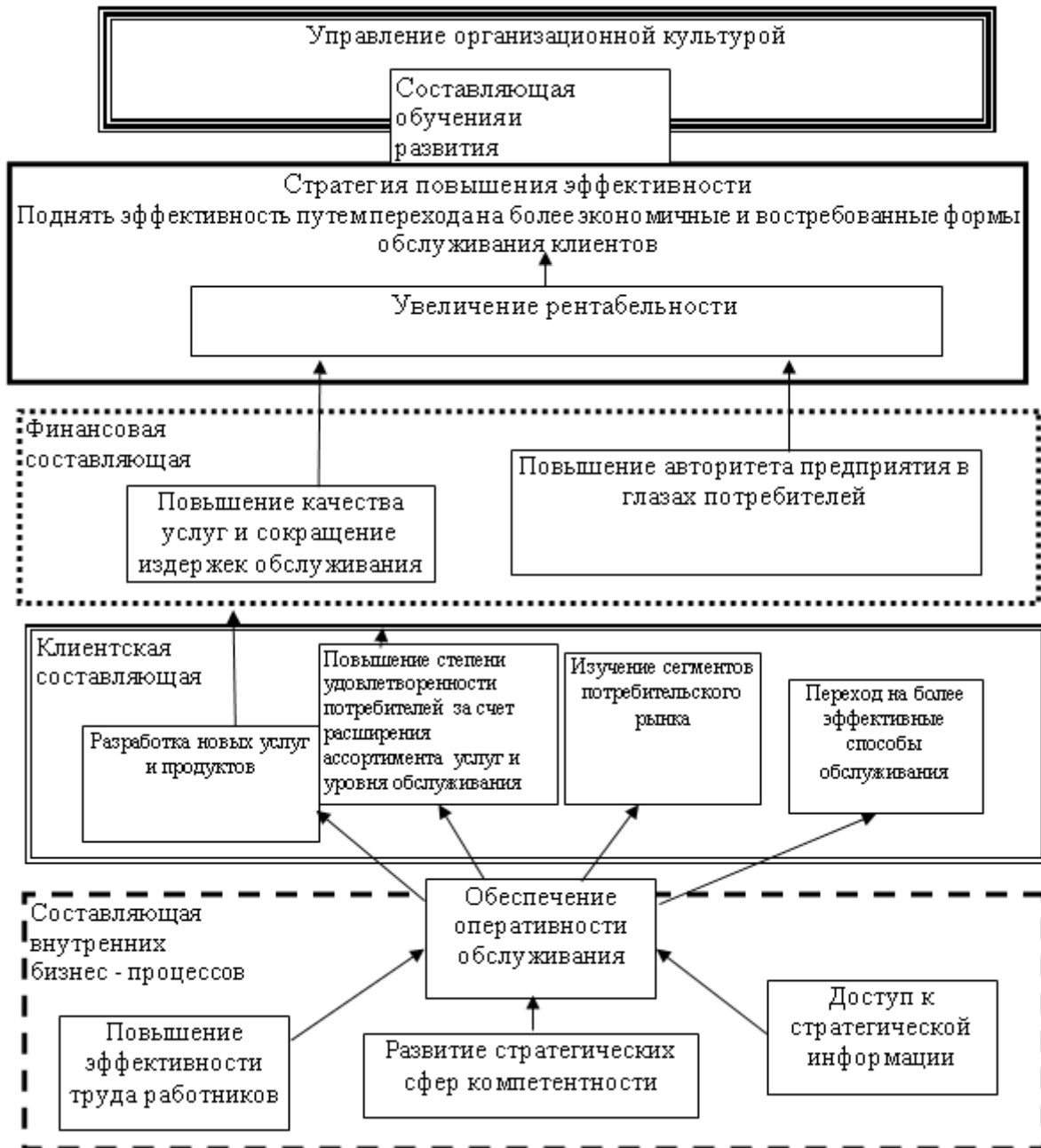


Рис. 3. Схема конкурентной стратегии предприятия, ориентирующегося на повышение эффективности [4]

ного цикла, действует в конкретной рыночной структуре. В зависимости от вышеуказанных особенностей функционирования предприятия важно определить приоритетные компоненты, позволяющие определить степень его конкурентоспособности. Те либо иные компоненты конкурентоспособности являются более или менее важными в зависимости от указанных особенностей, и, следовательно, их важно в первую очередь проводить анализ, осуществлять контроль и корректировать в механизме управления конкурентоспособностью. Процессы совершенствования операционной деятельности наиболее значимы для предприятий на этапе его роста в структуре жизненного цикла. В период роста важно осуществлять контроль за моментально увеличивающимся объемом производ-

ства и связанным с ним издержками. Указанный этап позволяет увеличивать цены на используемые ресурсы и отсутствие резервных запасов основных ресурсов. Все это является свидетельством того, что важно уделять достаточное внимание внутрифирменным показателям, в качестве которых выступают рентабельность, коэффициенты оборачиваемости и операционной эффективности. В олигополистической структуре и в ситуации активной конкуренции среди ряда предприятий на рынке следует отслеживать преимущества и осуществлять контроль за результативностью операционной деятельности предприятия. Указанные особенности находят собственное отражение в количественной оценке степени конкурентоспособности предприятия и механизме управления ею.

Литература:

1. Нурмуханова, Г.Ж. Формирование конкурентоспособной экономики Республики Казахстан: методологические подходы, проблемы и перспективы развития Дисс. докт. экон. наук. Алматы, 2013. — 131 с.
2. Есмагулова, Н.Д. Конкурентоспособность предприятия: проблемы и механизм Дисс. канд. экон. наук. Алматы, 2009. — 119 с.
3. Абен, А.С. Конкурентоспособность экономики Казахстана в условиях глобализации: теоретические аспекты, проблемы и перспективы развития: Автореферат дисс... канд. экон. наук. — Алматы: КазНУ, 2013, 36 с.
4. Джусибалиева, А.К. Повышение конкурентоспособности предприятия в условиях устойчивого роста Дисс. канд. экон. наук. Алматы, 2009. — 153 с.

Особенности функционирования системы управления рисками в таможенных органах Российской Федерации

Лаптев Роман Алексеевич, кандидат исторических наук, доцент;
Малюхова Анжелика Юрьевна, студент
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье рассмотрена сущность системы управления рисками (СУР), описан план мероприятий по совершенствованию СУР в таможенных органах. Отмечены проблемы СУР на отдельных направлениях.

Ключевые слова: система управления рисками (СУР), таможенные органы, профили рисков.

При осуществлении таможенного контроля, таможенный орган зачастую руководствуется принципом выборочности, ограничиваясь только совершением тех форм таможенного контроля, которые необходимы для соблюдения таможенного законодательства. При этом широко используется система управления рисками, целью которой является минимизация совершения правонарушений участниками ВЭД, которые могут нанести существенный ущерб торговым интересам государства [1].

Таможенные органы применяют систему управления рисками для определения товаров, транспортных средств международной перевозки, документов и лиц, подлежащих таможенному контролю, форм таможенного контроля, применяемых к таким товарам, транспортным средствам международной перевозки, документам и лицам, а также степени проведения таможенного контроля [1, 2].

Система управления рисками (СУР) играет важную роль в обеспечении полноты поступления таможенных платежей, соблюдении запретов и ограничений, противодействии преступлениям и административным правонарушениям в области таможенного дела.

За 2013 г. — первый квартал 2014 г. по результатам применения СУР таможенными органами Российской Федерации дополнительно начислено таможенных платежей и наложено штрафов на сумму 20 млрд. 839 млн. рублей, возбуждено 748 уголовных дел, при декларировании товаров в 17364 случаях принималось решение об отказе в выпуске, в отношении 1627 партий товаров было при-

нято решение о запрете их ввоза/вывоза на (с) таможенной территории ТС.

В настоящее время СУР контролирует области рисков по всем таможенным операциям и особенностям перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу Таможенного союза.

Количество утвержденных профилей рисков ежегодно увеличивается примерно на 15–20%. Таможенными органами проводится регулярный мониторинг и анализ эффективности профилей рисков, что позволяет при снижении общего количества партий товаров с выявленными рисками достигать большей результативности применения СУР. Существенная модернизация программных средств, обеспечивающих разработку профилей рисков и выявление рисков при различных таможенных операциях, создание новых видов динамичных индикаторов риска, значительно повысила степень автоматизации СУР.

В 2014 году при декларировании с подачей деклараций на товары (ДТ) были применены меры по минимизации рисков в рамках профилей рисков по 21051 ДТ, по результатам которых возбуждены 34 дела об АП: 32 — в отношении ввозимых товаров, 2 — вывозимых, довызысканы таможенные платежи и штрафы на сумму 151307,46 тыс. рублей (в 2013 году при применении профилей рисков при основном таможенном декларировании в отношении 18859 товарных партий было возбуждено 25 дел об АП и 1 уголовное дело, довызыскано 138093,66 тыс. рублей) [3].

Несмотря на все вышеперечисленное, в практике применения СУР имеется ряд нерешенных проблем, связанных с низкой результативностью СУР на отдельных

направлениях, а также с недостаточным уровнем автоматизации процесса управления рисками.

Курской таможней было утверждено 13 зональных профилей рисков (из которых: 8 по направлению контроля достоверности заявленных сведений о наименовании, количестве, характеристиках товаров; 2 — контроля правильности классификации по ТН ВЭД ТС; 2 — контроля таможенной стоимости; 1 — контроля за перемещением товаров физическими лицами для личного пользования); в 2013 году таможней было разработано и направлено на рассмотрение в ЦТУ три проекта зональных профилей рисков.

По результатам применения региональных и зональных профилей рисков при основном таможенном декларировании в 2014 г. в отношении 1732 товарных партий были возбуждены 3 дела об АП, сумма довысканных таможенных платежей составила 46200,89 тыс. руб. (в 2013 г. сумма довысканных таможенных платежей составила 2655,58 тыс. рублей при применении региональных и зональных профилей рисков в отношении 89 товарных партий).

В результате применения целевых профилей рисков в 2014 г. при декларировании 113 товарных партий были возбуждены 13 дел об АП, довыскано таможенных платежей на общую сумму 13349,11 тыс. руб. (в 2013 г. — при применении целевых профилей рисков в отношении 36 товарных партий возбуждены 4 дела об АП, довысканы таможенные платежи в сумме 2384,79 тыс. руб.).

СУР недостаточно эффективно обеспечивает минимизацию рисков уклонения от уплаты таможенных платежей в полном объеме, в первую очередь, связанных с неправомерным предоставлением тарифных преференций, занижением таможенной стоимости, заявлением недостоверных сведений о классификационном коде товаров по ТН ВЭД ТС.

В 2014 г. таможенными органами утверждено лишь 40 профилей рисков, в которых выбор форм и объектов та-

моженного контроля после выпуска товаров основан на факте выявления рисков до выпуска товаров.

Практически полностью отсутствуют автоматизированные технологии выявления рисков при совершении таможенных операций, отличных от декларирования товаров, при перемещении физическими лицами.

В связи с вышеуказанными причинами, Коллегия ФТС России считает, что совершенствование и развитие СУР в 2014–2015 гг. должно осуществляться по следующим направлениям:

— повышение уровня автоматизации СУР, снижение количества неавтоматизированных профилей риска;

— повышение эффективности процесса управления рисками при противодействии уклонению от уплаты таможенных платежей в полном объеме;

— полноценная интеграция компонентов СУР в деятельность правоохранительных подразделений таможенных органов и подразделений таможенного контроля после выпуска товаров [3, 4];

— внедрение субъектно-ориентированной модели СУР на базе научно обоснованной методики определения уровня риска участника ВЭД;

— совершенствование механизмов взаимодействия при реализации СУР между различными подразделениями на всех уровнях системы таможенных органов;

— широкое применение информационных технологий, обеспечивающих эффективный анализ данных в целях повышения качества работы по оценке рисков, а также, разработке и использованию новых инструментов СУР.

Таким образом, требуется проведение комплекса мероприятий по созданию автоматизированного сегмента СУР в целях выявления, предупреждения и пресечения преступлений в области таможенного дела. Также требуется совершенствование критериев и методики определения уровня риска участника ВЭД в целях минимизации влияния результатов категорирования на снижение эффективности таможенного контроля.

Литература:

1. Минакова, И.В. Организация таможенного контроля товаров и транспортных средств (учебное пособие) [Текст]/И.В. Минакова, М.Е. Тихомиров, В.В. Коварда // Международный журнал экспериментального образования. — 2013. — №5. — с. 124–125.
2. Тихомиров, М.Е. Проблемы законодательного обеспечения задержания товаров и документов на них в рамках таможенного контроля [Текст]/М.Е. Тихомиров, В.В. Коварда, О.И. Кузнецова // Известия Юго-Западного государственного университета. — 2012. — №5–1 (44). — с. 127–129.
3. ФТС России, Приказ от 18 июля 2014 г. № 1385 О решении коллегии ФТС России от 29 мая 2014 года «О современном состоянии и перспективах развития системы управления рисками в таможенных органах Российской Федерации».
4. Басарева, К.В., Коварда В.В., Минакова И.В., Цуканова Н.Е. Таможенный контроль после выпуска товаров (учебное пособие). — СПб.: ООО «Издательский центр «Интермедия» (Санкт-Петербург), 2014. — 124 с.

Анализ финансовой устойчивости предприятия (на примере ОАО «Хабаровский судостроительный завод»)

Ларина Светлана Владимировна, студент

Научный руководитель: Безродных Александр Юрьевич, старший преподаватель
Тихоокеанский государственный университет (г. Хабаровск)

Финансовая устойчивость предприятия, особенно в нестабильных экономических условиях, является основным показателем успешной экономической деятельности, как для внутренней среды, так и для внешней. Поэтому, обеспечение финансовой устойчивости является важнейшей задачей для финансовых служб предприятия.

Анализ финансовой устойчивости предприятия позволяет ответить на вопросы:

- насколько организация является независимой с финансовой точки зрения;
- является ли финансовое положение организации устойчивым.

Промышленные предприятия отличает ряд особенностей: большой объем товарно-материальных запасов; большая, нежели в других отраслях, доля основных средств в активах предприятия; как правило, длительный производственный цикл и пр. В связи с этими особенностями проблема обеспечения финансовой устойчивости на этих предприятиях стоит наиболее остро. Особенно актуальны вопросы обеспечения финансовой устойчивости предприятия направленные на поддержание уже имеющихся результатов работы, так как на многих промышленных предприятиях, в силу высокой капиталоемкости продукции, имеет место завышение финансовой устойчивости в ущерб прочим показателям его эффективной работы. Наличие удобных и легко применимых на практике инструментов управления финансовой устойчивостью позволило бы более эффективно организовывать финансы промышленных предприятий.

Обращаясь по данному поводу к российской практике хозяйствования, можно заметить, что неустойчивое финансовое положение наблюдается как у предприятий, переживающих спад производства и имеющих признаки неплатёжеспособности, так и у предприятий, которые, наоборот, отличаются высоким ростом и оборачиваемостью капитала, но имеют высокий уровень условно-постоянных затрат и постепенно теряют прибыль.

Понятие финансовой устойчивости тесно связано со структурой капитала. Это нашло отражение в работах многих исследователей, которые сводят свое видение финансовой устойчивости исключительно к данной характеристике. По нашему мнению, эту часть проявления финансовой устойчивости можно считать внешней, так как она отражает, насколько предприятие независимо (или зависимо) от внешних кредиторов. Другая трактовка финансовой устойчивости сводится к структуре покрытия активов источниками их формирования, что можно считать внутренней характеристикой, поскольку она отра-

жает организацию финансов предприятия. Основная проблема современного определения сущности финансовой устойчивости заключена в необходимости объединения внешней и внутренней характеристики.

В условиях постоянной инфляции повышается роль и информативность анализа финансовой устойчивости предприятия по относительным показателям, для которого необходим расчет ряда финансовых коэффициентов.

Целью работы является проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в ходе которой анализируется финансовая устойчивость предприятия. На основе полученных результатов, предполагается разработать мероприятия по повышению эффективности управления финансами.

С помощью анализ коэффициентов финансовой устойчивости мы можем определить независимость по каждому элементу активов предприятия и по имуществу в целом. Это дают возможность измерить, достаточно ли устойчива компания в финансовом отношении.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность ОАО «Хабаровский судостроительный завод». Предприятие занимается строительством, ремонтом, модернизацией и поставкой надводных кораблей, судов и другой специальной техники всех типов и классов.

Проведя анализ коэффициентов финансовой устойчивости, мы выявим, насколько сильную зависимость испытывает предприятие от заемных средств и насколько свободно оно может маневрировать собственным капиталом, без риска выплаты лишних процентов.

Результаты анализа представлены в Таблице 1.

По данным Таблицы 1 делаем вывод по каждому из коэффициентов финансовой устойчивости.

Основным коэффициентом, характеризующим финансовую устойчивость предприятия, является коэффициент автономии, за три года его значение сократилось с 0,32 до 0,28, что свидетельствует о том, что на конец 2013 г. формирование пассивов предприятия на 72% происходит за счет заемных средств. Нормативным общепринятым значением показателя считается значение коэффициента автономии больше 0,5, но не более 0,7. Следовательно, можно сделать вывод, что предприятие финансово не устойчивое.

Коэффициент финансовой зависимости, характеризующий зависимость от внешних источников финансирования, т.е. какую долю во всей структуре капитала занимают заемные средства. За три года значение коэффициента финансовой увеличилось с 0,68 до 0,72, что сви-

Таблица 1. Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ОАО «Хабаровский судостроительный завод» за 2011–2013 гг.

Показатель	2011	2012	2013	Отклонение 2012/2011	Отклонение 2013/2012	Общий при- рост 2013/2011
Коэффициент автономии (финансовой независи- мости)	0,319	0,278	0,275	-0,041	-0,003	-0,044
Коэффициент финансовой зависимости	0,680	0,722	0,724	+0,042	+0,002	+0,044
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	2,126	2,59	2,627	+0,464	+0,037	+0,501
Коэффициент маневрен- ности собственных обо- ротных средств	-0,338	-0,642	-0,345	-0,304	+0,297	-0,007
Коэффициент соотношения мобильных и имобилизо- ванных активов	0,744	0,842	0,589	+0,098	-0,253	-0,155
Коэффициент обеспечен- ности собственными сред- ствами	-0,189	-0,329	-0,151	-0,14	+0,178	+0,038

детельствует о небольшом превышении заемного капитала над собственным. Рекомендуемое значение данного коэффициента должно быть меньше 0,8. Оптимальным является коэффициент 0,5 (т. е. равное соотношение собственного и заемного капитала).

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости. Показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных средств. На конец 2013 г. коэффициент составляет 2,67, что говорит об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Рекомендуемое значение является 0,7. В данном случае превышение сигнализирует о том, что финансовая устойчивость предприятия вызывает сомнение. Чем выше значение показателя, тем выше степень риска инвесторов, поскольку в случае невыполнения обязательств по платежам возрастает возможность банкротства.

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте. В 2011 г. по сравнению с 2013 г. коэффициент снизился с -0,338 до -0,345. Данное значение коэффициента является достаточно низким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств. Рекомендуемое значение коэффициента 0,2–0,5. Резкий спад свидетельствует об уменьшении собственного оборотного капитала.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов показывает сколько внеоборотных активов приходится на каждый рубль оборотных активов. На конец 2013 г. значение коэффициента составляет 0,59.

Это значит, что на предприятии большую часть занимают внеоборотные активы. Чем выше значение данного коэффициента, тем больше предприятие вкладывается в оборотные активы.

Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования показывает наличие у предприятия собственных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.

После проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Хабаровский судостроительный завод», мы можем выявить ряд проблем предприятия.

Основная проблема предприятия — это убыточная деятельность по основному профилю — судостроению. Однако, само руководство предприятия не может исправить данную ситуацию, так как объем промышленной продукции зависит, прежде всего, от государственного заказа.

Другая проблема предприятия — сложное финансовое состояние.

В результате анализа финансово — хозяйственной деятельности ОАО «Хабаровский судостроительный завод» обнаружен ряд отрицательных моментов. Так, в структуре пассива баланса значительно преобладают краткосрочные обязательства.

При анализе финансовой устойчивости было выявлено, что большинство показателей, используемых на данном этапе анализа имеют тенденцию к улучшению, но на отчетный период их значения всё же не соответствуют рекомендуемому. В частности, коэффициент финансовой зависимости показал, что предприятие находится в большой зависимости от внешних источников финансирования, вследствие чего финансовое положение ОАО «Хабаров-

ский судостроительный завод» характеризуется как минимально неустойчивое.

Ещё одним отрицательным моментом является то, что на анализируемом предприятии существует вероятность банкротства, что видно из анализа коэффициентов.

В целях увеличения ликвидности и платежеспособности, повышения финансовой устойчивости, а так же снижения вероятности банкротства на предприятия следует провести такое мероприятие, как реструктуризация

кредиторской задолженности. Основопологающей целью реструктуризации с позиции управления стоимостью данного предприятия является снижение ряда рисков (финансовой структуры, качества управления и т. д.), что приведет к увеличению инвестиционной привлекательности, а, следовательно, увеличению его рыночной стоимости.

При внедрении данного мероприятия предприятие имеет реальную возможность улучшить свое финансовое положение.

Литература:

1. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие/Т.Б. Бердникова. — М.: Инфра-М, 2009. — 215 с.
2. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности: Практикум/Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2011. — 144 с.
3. Пястолов, С. М. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник/С. М. Пястолов. — М.: Академический Проект, 2010. — 576 с.
4. Савицкая, Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности. — М.: ИНФРА — М, 2011. — 306 с.

Об инвестиционном и экспортном потенциале текстильной промышленности Узбекистана

Маджидов Ахлитдин Абдурашидович, кандидат экономических наук, доцент;
Азимова Феруза Пайзиевна, старший преподаватель;
Худайбердиева Ирода, студент
Ташкентский институт текстильной и легкой промышленности (Узбекистан)

Текстильная промышленность Узбекистана имеет многовековые традиции по переработке местного сырья: хлопкового волокна — национального богатства страны, шелка, шерсти и кожи. Через Узбекистан проходил Великий шелковый путь, и производимые узбекскими ремесленниками хлопковые и шелковые ткани, нарядная и повседневная одежда, национальная обувь, сюжаны с оригинальными рисунками были известны во многих странах мира.

Ключевые слова: экспорт, инвестиции, текстильная промышленность, текстильные производства, льготы и привилегии.

В современном мире текстильная промышленность обладает высоким рейтингом среди отраслей, осуществляющих экспорт. Она имеет самый широкий спектр номенклатуры экспортируемых товаров — от пряжи до готовой продукции (швейные и трикотажные изделия). С этой точки зрения экспортный потенциал отрасли весьма масштабен, а направления его развития могут выбираться из условий на момент принятия решений: наличие стратегического инвестора, мировая конъюнктура товарного рынка, эффективность имеющегося бизнес-плана, уровень подготовленности кадров в соответствии с требованиями экспортного производства и т. п.

Основная часть предприятий текстильной промышленности республики сосредоточена в государственно-акционерной компании (ГАК) «Узбеклегпром», объединяющей более 285 крупных предприятий и объединений различных

форм собственности: 129 — текстильных предприятий; 120 — швейно-трикотажных предприятий; 36 — шелковых предприятий; и 7 — коммерческих предприятий. За последнее годы компания получила динамичное развитие. Начиная с 1991 года производственные мощности предприятий входящий в состав ГАК «Узбеклегпром» по объему переработки хлопкового волокна выросли со 136 тыс. тонн в 1991 году до 480 тыс. тонн в 2013 году. Годовая мощность предприятий ГАК «Узбеклегпром»: пряжа хлопчатобумажная — 373 тыс. тонн; ткани хлопчатобумажные — 281,8 млн. кв. м.; трикотажное полотно — 81,8 тыс. тонн; трикотажные изделия — 256 млн. штук; чулочно-носочные изделия — 71,3 млн. пар; нити шелка сырца — 2,5 тыс. тонн. Ими обеспечивается также выпуск в большом ассортименте швейных изделий. Кроме того, компании обеспечивают также потребности в изде-

лиях широкого ассортимента для спецпотребителей, в том числе товары медицинского назначения, нетканые материалы, потребности в ватной продукции, специальной рабочей одежде, махровых изделий и т.д. На сегодняшний день предприятия ГАК «Узбеклегпром» занимает ведущую место в экономике страны по производству товаров народного потребления.

О роли текстильной промышленности в макроэкономическом комплексе страны позволяют судить следующие данные: на сегодняшний день она дает примерно пятую часть валового внутреннего продукта, в ней сосредоточена треть всех работников, занятых в промышленности республики. В разные годы текстильная промышленность формировала от 25 до 28% доходной части государственного бюджета. Координация развития отраслей текстильной промышленности, привлечение инвестиций и техническое перевооружение ее ведущих предприятий, наращивание экспорта и расширение импортозамещения осуществляется Кабинетом министров Республики Узбекистан.

Инвестиции. Проводиться стабильная работа по увеличению доли предприятий современных высокопроизводительным оборудованием. Введено в действия более 1,6 млн. прядильных веретен, 100 тыс. камер, что составило 89,3% от имеющегося парка технологического оборудования [2]. Оборудование прядильного производства — «Rieter» (Швейцария), «Shlafhorst», «Trutzchler» (Германия), «Savio» (Италия), «Saurer Czech» (Чехия), «Toyota», «Howa», «Murata» (Япония) и «FA-225», «FA-0013», «FA-515», «FA-517» (Китай) и др. Оборудование ткацкого производства — «Dornier» (Германия), «Somet», «Vimatex» (Италия), «Pikanol» (Бельгия), «Sulzer» (Швейцария), «Toyota», «Tsudakoma» (Япония) и др. Оборудование вязального производства — «Pai Lung» (Тайвань), «Kaou Heng» (Китай), «San Yong» (Южная Корея), «Orizio» (Италия), «Terrot», «Mayer & Cie» (Германия) и др. Оборудование красильно-отделочного производства — «Beneks», «Serteks» (Турция) и др. Оборудование швейного производства — «Pffaf» (Гер-

мания), «Rimoldi», «Orizio» (Италия), «Eagle», «Gerber» (Турция), «Oshima», «Juki», «Brother», «Yamato» (Япония), «Siruba» (Тайвань), «Sunstar» (Южная Корея) и др.

Осуществляются инвестиционные проекты по модернизации, техническому и технологическому перевооружению на период 2009–2011 годы; введен новый механизм заключения инвестиционных договоров с иностранными инвесторами. Инвестиционная программа ГАК «Узбеклегпром» предусматривает реализацию в 2011–2015 годы 106 проектов на сумму 1,678 млрд долл. [3].

Основными источниками финансирования инвестиционных проектов определены прямые иностранные инвестиции и кредиты, собственные средств предприятий и кредиты коммерческих банков.

Собственные средства компании составят 331 млн. долл., иностранные инвестиции — 361,4 млн. долл., и кредитные средства — 985,5 млн. долл., из которых 117,7 млн. долл. — кредитные средства коммерческих банков и 867,8 млн. долл. — ресурсы Фонда реконструкции и развития Узбекистана. Основная часть данных средств будет направлена на создание мощностей по производству хлопчатобумажной пряжи (769 млн. долл.), готовых тканей (559 млн. долл.) и трикотажного полотна (151,4 млн. долл.) [4].

Сведения об основных иностранными инвесторами приведены в фигуре 1.

Принятой программой развития текстильной промышленности республики на 2015–2019 годы предусматривает:

- дальнейшее техническое и технологическое обновление предприятий, в том числе за счет привлечения прямых иностранных инвестиций;
- обеспечение устойчивости и сбалансированного роста производства промышленной продукции;
- увеличение экспортного потенциала отрасли;
- насыщение внутреннего потребительского рынка товарами номенклатурой легкой промышленности;
- создание новых рабочих мест;

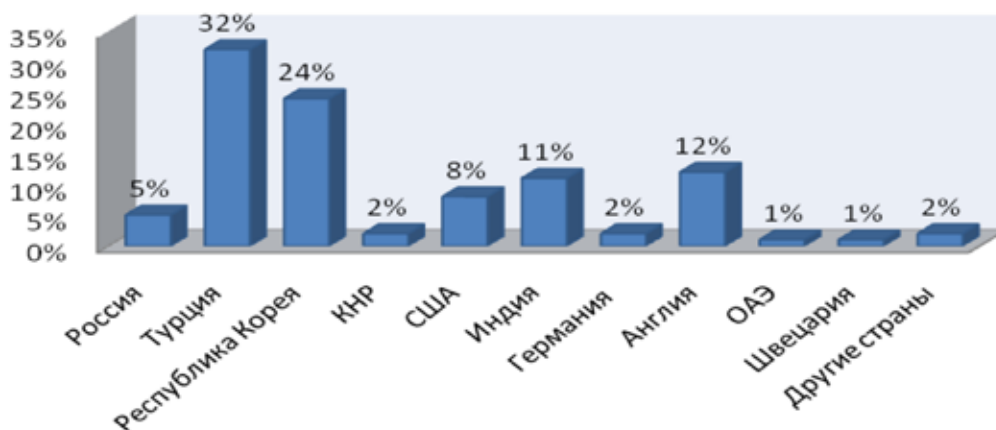


Рис. 1. Основные иностранные инвесторы

— создание дополнительных мощностей в производстве джинсовых, махровых тканей и изделий, чулочно-носочной продукции, готовых трикотажных изделий и технического текстиля [3].

За годы независимости в текстильной промышленности республики привлечено инвестиций в объеме более 1,91 млрд. долл. США:

— создано более 150 предприятий с участием иностранных инвесторов из Германии, Швейцарии, Италии, Южной Кореи, Японии, Турции, США, Индии и др.;

— реализовано более 52 проектов специализированных по производству готовой одежды (спортивная одежда, одежда для взрослых, детская одежда, нижнее белье и др.;

— экспорт продукции предприятий компании вырос с 7 до 770 млн. долл. США;

— введены в эксплуатацию современные текстильные предприятия включающие отделочное, вязальное и швейные производства [1].

География экспорта. Настойчивая политика увеличения экспортного потенциала текстильной промышленности уже сегодня дает ощутимые плоды: в отрасли возросло количество технически оснащенных предприятий, лидирующих по показателям производительности труда, прибыльности, качеству выпускаемой продукции и широте ее ассортимента, уровня заработной платы по сравнению со среднеотраслевыми показателями; внутренний рынок Узбекистана пополнился привлекательными, модными изделиями (костюмами, куртками, одеждой из трикотажа и т.д.), поставляемыми совместными предприятиями. Население страны получило возможность приобретать по доступным ценам высококачественные товары на уровне мировых требований; в отрасли непрерывно увеличивается доля готовых к потреблению товаров в общем объеме производимой продукции, она освобождается от сырьевого уклона и переходит к углубленной переработке местного сырья, что обеспечивает многократное наращивание добавленной стоимости на единицу исходного сырья; на экспортно-ориентированных предприятиях появилось много новых рабочих мест, и работа на них становится престижной.

Предприятиями ГАК «Узбеклегпром» производятся следующие текстильные продукции: хлопчатобумажная пряжа (от Ne5 до Ne40) пневмо, кольцо, гребенного способ прядения; хлопчатобумажные ткани до 220 см ширина в ассортименте; хлопчатобумажные трикотажные полотна: Кулирная гладь, Интерлок, Рибана, Футер, Велюр на трикотажные основе суровые и крашенные; готовые швейно-трикотажные изделия в широком ассортименте, женские, мужские и детские; ткани технологического назначения; галантерейные изделия; чулочно-носочные изделия; нетканое полотно; вата техническая; вата медицинская, марля и бинты.

Страны экспорта текстильной продукции предприятий ГАК «Узбеклегпром» являются — Россия 36,8% (хлопчатобумажная пряжа, ткани, трикотажное полотно и го-

товые швейно-трикотажные изделия), Турция — 18,8% (хлопчатобумажная пряжа, трикотажное полотно и готовые изделия), Китай — 16,2% (хлопчатобумажная пряжа), страны ЕС — 15,3% (хлопчатобумажная пряжа и), Южная Корея — 5% (хлопчатобумажная пряжа и ткани) и остальные страны составляют 8%.

Номенклатура экспорта продукции предприятий ГАК «Узбеклегпром» за 2013 г. составляет следующее: хлопчатобумажная пряжа — 62,7%, хлопчатобумажные ткани — 7,3%, хлопчатобумажные трикотажное полотно — 6,2%, готовые швейно-трикотажные изделия 17,4% и прочая текстильная продукция — 6,4% [4].

Льготы и привилегии для предприятий. В республике созданы стабильные правовые рамки для хозяйственной деятельности, упрощение процедур лицензирования, регистрации предприятий и сертификация продукции, большое количество различных льгот и привилегий для совместных и иностранных предприятий и другие:

— возможность покупать в производственных целях хлопок волокно со скидкой в размере 15% от цен, складывающихся в соответствии с котировками индекса «А» и его узбекского компонента, публикуемого «Cotton Outlook» с рассрочкой на 90 дней;

— освобождение от уплаты в бюджет всех видов налогов и сборов, кроме налога на добавленную стоимость;

— освобождение от уплаты таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) за импортируемые оборудования, комплектующие изделия, не производимые в республике сырьё и материалы, используемые для производства до 1 января 2016 года;

— отсрочки по уплате таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) сроком до 60 дней со дня принятия таможенной декларации при производстве текстильных товаров, не включенных в перечень, утвержденным Кабинетом Министров Республики;

— право уменьшать в течение трех лет налогооблагаемую базу по налогу на прибыль на сумму средств, направляемых на модернизацию, техническое перевооружение производства, погашение кредитов, выданных на указанные цели, и возмещение стоимости объекта лизинга, при условии использования амортизационных средств, начисленных за соответствующий отчетный период;

— освобождение сроком на пять лет от уплаты налога на имущество вновь введенные в эксплуатацию с новым технологическим оборудованием;

— разрешение, в порядке исключения, предприятием ГАК «Узбеклегпром» на период до 1 января 2016 года приобретать за свободно-конвертируемую валюту (с начислением налог на добавленную стоимость по нулевой ставке) текстиль, полуфабрикаты (пряжу, ткани, трикотажное полотно и отходы хлопкопрядения) на внутреннем рынке по ценам не ниже мировых, сложившимся на момент заключения контракта, имея в виду, что не менее 80 процентов продукции, производимой из этих полуфабрикатов, будет направляться на экспорт;

— для повышения качества и конкурентоспособности, а также расширения ассортимента продукции текстильной промышленности сроком до 1 января 2016 года предприятия ГАК «Узбеклегпром» освобождение от уплаты импортных таможенных пошлин ввозимые для собственных нужд химикаты, красители, фурнитуры и аксессуары, а также другие вспомогательные материалы, не производимые в республике;

— предприятия текстильной промышленности, экспортирующие более 80% своей продукции, освобождаются налога на имущество.

Conclusion: В целях стимулирования и расширения экспорта отечественных производителей и повышения их конкурентоспособности предлагается:

— снижение планки доли экспорта с 80 до 50% от объема реализации, при которой предприятия текстильной промышленности получают освобождение

от налога на имущество. Это позволит увеличить предложение объемов сырья на внутреннем рынке для последующего производства продукции на экспорт;

— расширение перечня продукции, по которым предоставляются таможенные льготы при осуществлении импорта. В частности, вспомогательные материалы, ткани и фурнитуру, не производимых или мало производимых в республике, и используемых в процессе производства готовой продукции;

— освободить от уплаты таможенных пошлин по комплекующим, сырью и материалам не только предприятия, специализирующиеся на производстве непродовольственных потребительских товаров, но и других импортеров.

Это будет способствовать развитию внутреннего рынка данной продукции, а также уменьшению издержек текстильных предприятий.

Литература:

1. Madjidov Sh., Khakimov B. Viewpoints about potential stimulation and possibilities of investments on textile industry Uzbekistan. European journal of business and economics. Volume 6/2012 — 22–24 page. [URL: <http://ojs.journals.cz/index.php/EJBE/article/view/138>]
2. Madjidov Sh., Khakimov B. About investment condition of silk branch. European Applied Sciences. Journal. ORT Publishing. Shtuttgart, Germany. 2014 No. 7
3. Инвестиционная программа ГАК «Узбеклегпром», 2015–2019.
4. www.legprom.uz

Экономическая природа импульсов взаимодействия кластера в шелковой промышленности Узбекистана

Маджидов Шахрух Ахлитдинович, кандидат экономических наук, доцент
Ташкентский институт текстильной и легкой промышленности (Узбекистан)

В данной статье на основе проведенного кластерного анализа даётся рекомендации по разработке и внедрения кластера в шелковой промышленности Узбекистана. При этом рекомендуется использование зарубежного опыта и его адаптации применительно к шелковой промышленности.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, кластерный механизм, шелкомотальные предприятия и шелковый комплекс.

Зарубежный опыт показывает, что кластерный подход признается как политика повышения конкурентоспособности как национальной, так и региональной экономике.

Стратегия долгосрочного развития шелковой промышленности предполагает рост ее конкурентоспособности, как в традиционных, так и в новых наукоемких секторах за счет превращения инновационных факторов в основной источник экономического роста. В этих условиях для регионов Узбекистана особую актуальность приобретает вопрос о новой региональной политике, базирующейся на инновационной модели экономического роста с опережающим развитием высокотехнологичных производств.

Поскольку закономерным этапом эволюции технико-технологических и экономических отношений является формирование кластеров, то новой политикой регионального развития становится кластерная политика.

Анализ: Кластер, как экономическая агломерация взаимосвязанных предприятий отраслей такими как сельское хозяйство и шелковая промышленность, является точкой роста или важным фактором устойчивого экономического развития региона. Тем самым, кластерная политика, создает условия для активизации инновационной деятельности в реальном секторе экономики и его модернизации для формирования технологических лидеров.

Согласно современным общемировым экономическим трендам и приоритетам развития общества стратегической перспективой обеспечения устойчивости и конкурентоспособности территории становится экономическое развитие. Соответственно, возрастает роль экономическо-ориентированных кластеров в регионе. Такие кластеры, как правило, ориентированы на решение проблем повышения эффективности данных отраслей.

Важной особенностью кластера является сочетание конкуренции и кооперации между участвующими предприятиями. Тесные кооперационные связи между предприятиями в кластере приводят к положительным синергетическим эффектам, поэтому успех одной предприятий неотделим от общего успеха кластера.

В основе процесса образования кластера лежит обмен информацией между отраслями — покупателями, поставщиками и родственными отраслями. Конкуренция между предприятиями кластера может негативно повлиять на обмен информацией, так как каждый из них хочет пользоваться ею самостоятельно. Однако идея кластера заключается именно в том, чтобы обмен информацией между его участниками был взаимовыгоден. Возникновение кластеров объясняется передачей по технологическим цепочкам товаров с высокой потребительской ценностью, а также иных преимуществ высокой конкурентоспособности от предприятий — родоначальницы кластера к предприятиям-смежникам. Взаимного обмена можно достичь только в случае обоюдности экономических интересов, что заставляет кооперироваться смежные отрасли в одну технологическую цепь. Конкурентоспособность распространяется и вверх по технологической цепочке. Предприятия кластера заставляют поднять качество поставляемых им полуфабрикатов и тем самым вынуждают своих поставщиков также повысить свою конкурентоспособность [6].

В этой связи необходимо определить преимущества кластерного развития промышленности и возможность внедрения кластерной политики в шелковую промышленность Узбекистана.

При проведении кластерной политики во главу угла ставится развитие конкурентного рынка, поддержание конкуренции как движущей силы повышения конкурентоспособности предприятий.

Кластерная политика уделяет ключевое внимание анализу местных рынков и предприятий не на базе природных ресурсов, а создаваемых факторов производства таких как, высококвалифицированная рабочая сила, доступная инфраструктура и т.д. При проведении кластерной политики учитывать местные особенности развития и вырабатывать эффективные программы по ускорению развития и повышению конкурентоспособности отраслей.

Проведение кластерной политики должен базироваться на организации взаимодействия между отраслями, бизнесом и научно-исследовательскими учреждениями для координации усилий по повышению инновационности

производства, что способствует взаимному совершенствованию и повышению эффективности в работе.

Реализация кластерной политики необходимо направить на стимулирование развития и повышение инновационного потенциала в первую очередь малого бизнеса, такими являются предприятий шелковой промышленности. Именно малые предприятия формируют во основной массе кластеры и кластерные инициативы — главные объекты проведения кластерной политики [1].

В промышленном комплексе текстильной отрасли Узбекистана шелковая промышленность играет важную роль. Это, безусловно, связано с наличием сырьевых ресурсов, обеспечивающих шелковых предприятий качественным сырьем, что в целом повышает конкурентоспособность производимой этой отрасли продукции [3]. Шелковая промышленность имеет ряд особенностей, которые положительно выделяют ее среди других отраслей и делают ее для Узбекистана важнейшей стартовой площадкой для начала высоких темпов экономического роста. Привлекательность шелковой промышленности обуславливается стабильной сырьевой базой, высоким качеством шелка-сырца, доступными ценами на энергоресурсы, недорогими квалифицированными трудовыми ресурсами, поддержкой и благоприятными условиями, созданными правительством республики [2].

Действующий механизм развития шелковой промышленности слабо стимулирует организацию и развитие предприятий по комплексной переработке шелка-сырца и увеличение добавленной стоимости в конечный продукт. Развития шелковой отрасли неразрывно связано от эффективной деятельности отрасли сельского хозяйства, где выращивают кокон как сырье для производства шелка-сырца. При качественной выращивание коконов выход шелка-сырца может составить 42–45%. В настоящие время это цифра колеблется в пределах 30–35%.

Мировая практика показывает, что эффективной и конкурентоспособной может быть вертикально-интегрированная отрасль «четырёх переделов»: сухие коконы — шелк-сырец — пряжа — шелковая ткань — готовое швейное изделие.

Не менее важная причина, сдерживающая развитие шелковой отрасли, — это техническая и технологическая отсталость шелковых предприятий от их зарубежных конкурентов. Сегодня стратегия шелковой отрасли в республике направлена на реструктуризацию, техническое и технологическое обновление предприятий, что подразумевает установку и использование высокопроизводительного, современного оборудования.

В настоящее время в состав шелковой отрасли входят 26 шелкомотальных, 4 шелкоткацких и по одному шелкопрядельных и ковроткацких предприятий. Мощность отрасли составляет следующее: шелк-сырец — 2200 тн; шелковая пряжа — 200 тн; шелковые ткани — 0,2 млн. кв. м.

Сведения об установленных мощностях шелкомотальных предприятий приведены в таблице 1.

Таблица 1. Мощность установленного оборудования на шелкомотальных предприятиях

№	Виды оборудования	Страна производитель	Кол-во серии и ловителей		Годовая мощность переработки сухих коконов, тн.	Годовая мощность производства шелка-сырца, тн.	Уд. вес мощностей
			серия	ловители			
1	FEIYU 2000 EX, FJ 2000 EX, FL-2000	КНР	64	29600	5526	1535	81,6
2	KCC-RS-100	Корея	10	4000	864	240	
3	GUNZE, NISSAN	Япония	13	2490	558	155	18,4
4	KM-90, KMC-10, KC-10, CK-5	Узбекистан	25	3660	878	244	
Всего			112	39750	7826	2174	100

Источник: Разработана авторами на основе данных ГАК «Узбекенгилсаноат».

Анализ таблицы показывает, что действующие мощности шелкомотальных предприятий сформированы за счет установленного оборудования, произведенного в КНР и Корее 81,6%; Японии и Узбекистане 18,4%. Удельный вес оборудования, установленного на шелкомотальных предприятиях составляет: КНР — 71%; Корея и Узбекистан по — 11% и Япония — 7% [4].

На наш взгляд, для эффективного использования мощностей на шелкомотальных предприятиях необходимо следующее:

- осуществить широкомасштабные модернизацию, техническое и технологическое обновление, оснащение высокотехнологическим оборудованием, внедрение современных научных достижений и прогрессивных инновационных технологий;

- разработать долгосрочные прогнозы развития шелковой отрасли и на их основе осуществить диверсификацию отрасли;

- на основе развития внутренней кооперации в отрасли развивать малый бизнес и предпринимательство, размещение предприятий во всех регионах, создание новых рабочих мест;

- повышение уровня эффективного использования оборудования.

Осуществление вышперечисленных мер будет способствовать эффективному использованию производственных мощностей на предприятиях отрасли.

Анализ деятельности шелковых предприятий показывает, что на их предприятиях заменяют оборудование не реже пяти-семи лет. Сравнивая тенденцию развития межотраслевой кооперации с машиностроением, когда Китай за последние 10 лет обновил парк шелкомотального оборудования на 86% и на 100% шелкоткацкого, можно с уверенностью утверждать, что продукция, которую выпускают отечественные производители на устаревшем оборудовании, пока не выдерживает конкуренции.

К причинам, связанным с низким уровнем инновационной и инвестиционной деятельности, можно отнести проведение недостаточной научно-исследовательских раз-

работок в шелковой промышленности. Мировая практика показывает, что внимание к науке инновациям уделяется большое внимание.

Осуществление действий по созданию кластерного механизма в шелковой отрасли должно осуществляться поэтапно.

На первом этапе должны осуществиться следующие мероприятия:

- анализ и диагностика кластерного механизма, раскрытие побудительных мотивов развития шелковой промышленности через создание кластера;

- разработка механизма формирования кластера, включающего определение формы специализации и состава участников;

- разработка структуры управления кластера и формирование механизма взаимодействия кластера с администрацией регионов и отраслей;

- формирование кластера, т.е. системы финансово-кредитных отношений с потенциальными инвесторами и организационно-правовой базы;

- определение оценки эффективности функционирования и стратегического развития кластера.

Второй этап будет основываться на освоении мощностей и развитии цепочек добавленных стоимостей в смежных отраслях: сельское хозяйство, шелкомотальные и шелкоткацкие производства, машиностроения, химической отрасли, а также транспортной инфраструктуры; интегрировании шелковой промышленности Узбекистана в мировой рынок, создании и продвижении торгового бренда «Узбекский шелк» [5].

Создание кластера — процесс объективный, однако большое значение имеет промышленная политика. С целью стимулирования объединительных процессов в кластере, привлечения бизнеса большое значение будут иметь разнообразные льготы, ускорение процесса получения кредитов разного рода инвестиции под кластерные проекты.

Заключение: Внедрение модели позволит обеспечить устойчивое развитие и повышение конкурентоспособности шелкового производства. Кластеризация шелковой

промышленности — это объективная необходимость для укрепления ее конкурентоспособности, поскольку именно кластеры представляют собой оптимальное сочетание рыночных возможностей саморегулирования экономики с возможностями государственного воздействия.

Такой синергетический эффект способен выявить новые и укрепить традиционные «точки роста» шелковой промышленности, что в конечном итоге усилит конкурентоспособность ее в национальной экономике как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Литература:

1. Яшева, Г.А. Формирование кластерной политики как направление повышения конкурентоспособности национальной экономики [URL: <http://innclub.info/index.php/text>.]
2. Madjidov Sh., Pardayeva Z. Attracting foreign investment and increase export opportunity of Uzbekistan silk industry // The 8th Int'l Joint Conference «Green Growth Strategy of SMEs (Small and Medium sized Enterprises) In the New Silk Road Countries». — Korean Association of Logos Management, Kumoh National Institute of Technology. 2010. June 3. [URL: <http://ojs.journals.cz/index.php/EJBE/article/view/138>]
3. Madjidov Sh., Khakimov B. Viewpoints about potential stimulation and possibilities of investments on textile industry Uzbekistan. European journal of business and economics. Volume 6/2012 — 22–24 page. [URL: <http://ojs.journals.cz/index.php/EJBE/article/view/138>].
4. Маджидов, Ш. А., Хакимов Б. Д. Кластерный анализ использования мощностей шелковой отрасли Узбекистана. Журнал Федерация. Россия 2014 г. № 1–2.
5. Madjidov Sh., Khakimov B. About investment condition of silk branch. European Applied Sciences. Journal. ORT Publishing. Shtutgart, Germany. 2014 No. 7
6. Федоренко, О. С. Активизация инвестиционной деятельности на основе кластерного подхода // Управление экономическими системами: электронный журнал. [URL: <http://www.uecs.ru/marketing/item/237-2011-03-24-12-2016?pop=1&print=1&tmpl=component>.]

Кластеризация экономики как один из аспектов экономического роста РФ

Малиновский Егор Алексеевич, курсант
В/ч №44014 (г. Щербинка)

В статье рассматриваются особенности реализации кластерной политики в России: сущность кластерного подхода, его функционирование, направления деятельности, основные риски и угрозы. Также рассмотрены теоретические вопросы формирования кластерной политики, как одного из приоритетных направлений обеспечения устойчивого экономического роста РФ и формирования социально-экономического благополучия граждан РФ.

Ключевые слова: кластер, кластерный подход, кластерная политика, кластеризация экономики, региональное развитие, концепция кластерного развития, функционирование кластера, экономика региона, экономический рост.

Интенсивный характер протекающих международных процессов, таких как интеграция и глобализация, оказывает прямое влияние на состояние экономики Российской Федерации и экономического состояния ее граждан. Непосредственно из этого возникает необходимость разработки теорий, позволяющих выработать устойчивую концепцию укрепления позиций РФ на международной арене.

Последнее время, в рамках дискуссионных обсуждений по поводу разработки теорий экономического роста РФ в целом, и отдельных экономических сегментов, все чаще можно встретить упоминание таких понятий как «кластер», «кластерная политика» или «кластерный подход». Попытка адаптации указанных понятий в отечественную

экономическую науку обусловлена рядом факторов, ключевое место среди которых занимает федеративное устройство РФ, а так же рыночный принцип построения экономики, заложенный реформами конца XX столетия. Попытки внедрения кластерного подхода были предприняты еще в СССР, однако они не дали ожидаемого результата ввиду того, что базовые принципы кластерной политики в корне противоречили плановой экономике. Позднее, после реформ 90-х гг., российские экономисты вновь вернулись к попытке внедрения кластерного подхода как одного из принципов построения рыночной экономики РФ, столкнувшись при этом с проблемой недостаточной теоретической разработанности рассматриваемой темы.

Исходя из этого, представляется целесообразным обратиться к фундаментальным принципам кластерной теории, заложенным в трудах А. Маршалла и М. Портера. Как основоположник кластерного подхода, М. Портер дает определение кластеру как «группе географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с их деятельностью организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [3, с. 55]. Приведенное определение в полной мере отражает сущность кластера как экономико-географической единицы. При этом внимание акцентируется, что как правило, кластер это не нечто обособленное, а часть единой системы. Здесь, в свою очередь следует предположить, что в рамках системы между кластерами есть некая взаимосвязь и взаимообусловленность, определяющая их успешное функционирование.

Возвращаясь к понятию кластеров, следует также отметить, что несмотря на их системное единство, они в определенной степени отличны друг от друга. В связи с этим, ученые едины во мнении, что существует несколько видов кластеров. По мнению Н. П. Четырбока, кластеры можно разделить на три вида:

- региональные (регионально ограниченные объединения вокруг научного или промышленного центра);
- вертикальные (объединение внутри одного производственного процесса, например, цепочка «поставщик — производитель — сбытовик — клиент»);
- горизонтальные (объединение различных отраслей промышленности в один мегакластер, например, «химический кластер» или на еще более высоком уровне агрегации «агропромышленный кластер»)[4].

Как самостоятельная экономическая единица, в большинстве своем, кластер имеет вполне четкую структурированность, включая в себя ряд элементов:

- 1) лица, обеспечивающие производство, т. е. поставщики услуг и комплектующих изделий;
- 2) государственные и негосударственные образовательные учреждения, целью которых является обучение сотрудников кластерных предприятий и проведение специальных исследований;
- 3) совместные структуры частного сектора: акционерные сообщества, предпринимательские объединения и т. д.

Распространенной ошибкой среди ряда экономистов является отождествление понятий кластера и холдинга. В некоторой степени они похожи, но никак не тождественны. По этому поводу М. А. Бочков отмечает, что «в отличие от холдинга кластер объединяет предприятия на основе долгосрочной научной и инновационной программы, т. е. все звенья системы согласовывают свои бизнес-процессы, исходя из будущих результатов. Это невозможно сделать, не опираясь на будущий инновационный продукт». [1, с. 37] Из вышеизложенного представляется целесообразным заключить, что главной отличительной особенностью кластера от холдинга является его инновационная ориентированность.

Стоит также отметить тот факт, что территориально кластер охватывает различные географические единицы. Так, кластер может охватывать от одного города или региона до страны или нескольких ближайших стран. Что касается количественного состава кластеров на одну географическую единицу, то это значение также варьируется. Как пример, на один регион может распространять свое действие всего лишь один кластер, в другом таком же регионе можно увидеть наличие нескольких таких кластеров.

Валицкий Д. А. утверждает, что региональный кластер выступает конкретным объектом государственного управления. Также он дает достаточно точное определение такому термину как «кластерная политика»: «данное явление представляет собой систему государственных мер и механизмов стимулирования и поддержки кластеров, обеспечивающих устойчивое, сбалансированное экономическое развитие регионов и стран в целом, внедрение инноваций, реализацию сравнительных (конкурентных) преимуществ данной территории». [2, с. 52]

Полной противоположностью кластерам можно считать географически изолированные компании и предприятия. Данный вид организации экономической деятельности существенно проигрывает кластерам. Исходя из этого следует выделить преимущества кластерного подхода, являющиеся неотъемлемой частью стабильного роста и экономического благосостояния РФ в силу следующих причин:

Во-первых, повышение производительности происходит не только из-за доступа кластера к специальным факторам производства, имеющимся в конкретном регионе, но и благодаря взаимозависимости и взаимодополняемости между предприятиями. Наглядным примером такому аспекту кластерной политики может послужить Краснодарский край. В конкретном экономическом регионе, как вид деятельности, преобладает туристический бизнес. И как правило в первую очередь, удовлетворенность туристов зависит не только от чистоты пляжей или наличия ряда достопримечательностей, но и от уровня обслуживания в гостиницах и ресторанах, состояния транспортной инфраструктуры (аэропорты и ж/д вокзалы) и еще некоторых других факторов. Из рассмотренного выше примера можно наглядно проследить постоянное взаимодействие между составными частями кластера. В тоже самое время, плохая работа хотя бы одного предприятия кластера может негативно сказаться на деятельности других и как следствие — всего кластера в целом.

Во-вторых, очень велика инновационная составляющая деятельности кластера. Прежде всего это объясняется тем, что новые предприятия в кластере могут экспериментировать без каких-либо для себя негативных последствий (издержки производства, потеря прибыли т. д.), пока не достигнут того уровня развития, в котором они смогут с уверенностью сказать, что их новая разработка (изделие или услуга) целесообразна и принесет дальнейшую прибыль. В тоже самое время, географически изолированное предприятие тратит значительно

больше сил и средств на инновационную составляющую их деятельности.

В-третьих, доступность ресурсов, которыми обладает кластер в конкретном географическом регионе, обуславливает тот факт, что практически сводятся на нет затраты на импорт необходимых для производства ресурсов, а также возможные финансовые издержки.

Что касается недостатков кластера по сравнению с географически изолированными предприятиями, то участие предприятия в кластере может замедлять инновационные процессы. В том случае, если в кластере применяется единый подход к конкуренции, своеобразное групповое мышление подавляет новые идеи и порождает

определенные проблемы, препятствующие его совершенствованию. Кластеры могут не поддерживать истинно радикальное нововведение, что может привести к обесцениванию имеющихся талантов, информации, поставщиков и инфраструктуры [1, с. 40].

Таким образом, кластер имеет как определенные недостатки, так и ряд преимуществ. Последние, в свою очередь, способствуют созданию благоприятной среды для роста экономических инноваций, способствуют развитию малого и среднего бизнеса в различных экономических сегментах и, по мнению автора, являются наиболее предпочтительным методом улучшения условий для экономического роста РФ.

Литература:

1. Бочков, М. А. Теоретические аспекты кластеризации экономики // Проблемы устойчивого развития экономики России в условиях мирового кризиса. Материалы международной научно-практической конференции. Под ред. В. П. Делия. — Балашиха: Издательство «Де-По», 2013. — 452 с.
2. Валицкий, Д. А. Формирование кластерной политики как механизма развития экономики промышленных отраслей России. — М.: Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Экономика». — 2010. — № 1. — с. 52–58
3. Портер, М. Конкуренция. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 495 с.
4. Четырбок, Н. П. Кластерная политика как метод активизации инновационных процессов в регионах [Электронный ресурс] // Материалы республиканской научно-практической конференции (Гродно, 19–20 октября 2005 года). — Мн.: ГУ «БелИСА», 2005. URL: http://belisa.org.by/ru/izd/other/Gr2005/r33_gr2005.html

Проблемы эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий городского электрического транспорта на примере г. Саратова

Мокин Александр Борисович, студент

Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации

Городской электрический транспорт является одной из ведущих составляющих городского хозяйства, выполняя экономическую, социальную и экологическую функции. Однако в ряде городов России в настоящее время его состояние характеризуется рядом серьезных проблем. Рассмотрим состояние городского электротранспорта на примере города Саратова.

В программе комплексного социально-экономического развития города на 2013–2015 гг., утвержденной городской Думой, отмечается два существенных фактора, которые обуславливают значение электрического транспорта для города: во-первых, это — дефицит пропускной способности дорожно-уличной сети, а во-вторых — увеличение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, из которых (по состоянию на 2013 год) 71,6% приходится на автомобильный транспорт [9, с. 30–31].

Тем не менее, согласно тому же документу, состояние электротранспорта в городе характеризуется:

— высоким износом и нехваткой специализированной дорожной техники,

— крайне низкими темпами обновления подвижного состава,

— неудовлетворительным техническим состоянием рельсового пути и контактных сетей [9, с. 30].

Возникает вопрос, в чем заключается причина подобного состояния столь важной отрасли городского хозяйства. Прояснить это помог бы анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, управляющего электротранспортом в г. Саратов — МУПП «Саратовгорэлектротранса».

В современной экономической науке не существует единого подхода к понятию эффективности, однако среди различных толкований этого термина можно вычлени общие признаки, на основе которых «Современный экономический словарь» приводит такое определение данного термина: «Эффективность — это относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта,

определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение» [1].

В отношении анализа деятельности транспортного предприятия исследователи предлагают использовать две группы показателей эффективности: финансовые и производственные. Финансовые показатели включают в себя структуру доходов, структуру расходов, себестоимость перевозок и финансовый результат. К основным производственным показателям относятся: состояние основных фондов предприятия, интенсивность использования технических средств (выраженная удельным количеством перевезенных пассажиров), эффективность использования подвижного состава, производительность труда [3, с. 442; 5, с. 77–78].

В большинстве случаев мы будем сравнивать показатели развития саратовского электротранспорта со среднестатистическими по всем предприятиям электротранспорта России. Безусловно, такое сравнение имеет ряд существенных недостатков (хотя бы потому, что состояние пассажирского транспорта в целом по стране характеризуется как неудовлетворительное [11]), однако оно позволит определить соответствие электротранспорта в г. Саратов хотя бы минимальным критериям.

Финансовый анализ. При анализе *доходов* предприятия, прежде всего, следует учесть, что предприятие городского пассажирского транспорта имеет относительно ограниченный набор механизмов воздействия на формирование собственных доходов, так как оно не участвует в определении тарифов на перевозку пассажиров, а изменение маршрутной сети (в частности, трамвайной) требует значительного времени и капитальных вложений. Таким образом, как отмечает профессор Ю. М. Коссой, «реальны

и достаточно эффективны только два направления повышения доходности эксплуатационной деятельности предприятия: <...> увеличение эксплуатационной скорости движения трамваев и троллейбусов и повышение полноты сборов проездной платы» [5, с. 179]. К этому также можно добавить повышение доходов от прочих видов деятельности.

Согласно отчёту Контрольно-счётной палаты г. Саратов о проверке финансово-хозяйственной деятельности МУПП «СГЭТ», в 2012 г. *доходы* предприятия составили 1120,4 млн. рублей, увеличившись на 15%, по сравнению с предыдущим годом. Их основную часть составила выручка от основных видов деятельности, т.е. от перевозки пассажиров, (36,5%), а также субсидии и компенсации из бюджета (в сумме — 35,5%). Прочие внебюджетные доходы (28%) были получены, главным образом, за счёт субсидии на возмещение убытков прошлых лет (по итогам судебного дела, выигранного «Саратовгорэлектротрансом», 16,6%) на основании судебного решения, а также за счёт прочих видов коммерческой деятельности: использование опор контактной сети, аренда, реклама, организация пассажирских перевозок [4].

Важно отметить тенденцию к росту как абсолютных размеров выручки по основным видам деятельности, так и рост её доли в сумме доходов предприятия, а также одновременное снижение доли финансовых поступлений из областного бюджета (субсидии в целях возмещения части затрат в связи с оказанием услуг по перевозке пассажиров по регулируемым тарифам и компенсации за перевозку льготных категорий граждан по социальным проездным билетам) при их относительно постоянном (350–400 млн. руб.) объеме. Лишь в 2013 г. произошло снижение финансирования из средств областного бюд-



Рис. 1. Структура доходов предприятия

Таблица 1

	2009	2012 ¹	2013
Выручка по основным видам деятельности, млн. руб.	321,7	409,1	441,9
Выручка по основным видам деятельности, % от суммы доходов	33,9%	36,5%	53,4%
Выделение средств из бюджета, млн. руб.	387,3	397,1	369,4
Выделение средств из бюджета, % от суммы доходов	40,9%	35,5%	45,5%

¹ В данных о получении средств из областного бюджета не учитываются средства, полученные по результатам выигранного судебного иска.

жета, что и обусловило уменьшение доходов предприятия. Вышеперечисленные изменения в доходах предприятия проиллюстрированы в таблице 1 [4,6].

Надо отметить, что столь низкий процент доходов от основного вида деятельности характерен и для других предприятий электротранспорта в России: в среднем конце прошлого десятилетия они покрывали лишь 34 % от общей суммы затрат [7]. Для сравнения, в электротранспортном предприятии Санкт-Петербурга (ГУП ГЭТ) В 2012 г. доля выручки от перевозки пассажиров в общих доходах составила 52,3 %, а в ОАО «Скоростной трамвай» в г. Старый Оскол — 40 % (по данным годовых бухгалтерских отчетов предприятий).

Расходы саратовского предприятия электрического транспорта за 2012 г. составили 1096 млн. руб., увеличившись на 12 %, по сравнению с 2011 г. Наибольшие затраты МУПП «СГЭТ» пришлось на заработную плату (31,6%), материалы (21,2%), электроэнергию, газ, тепло и воду (15,9%), страховые взносы (9,7%), ремонты (4,7%). Доля различных видов расходов на протяжении многих лет оставалась примерно на одном уровне, и лишь в 2013 г. (после существенного сокращения доходов) произошло уменьшение платежей поставщикам услуг и материалов [4].

В итоге за 2012–2013 гг. себестоимость транспортных услуг сократилась на 10,3 %, а выручка возросла на 5,8 %.

Тем не менее, вследствие сокращения поступления средств из бюджета Саратовской области по итогам 2013 г. предприятие понесло убытки в размере 127,65 млн. руб.

В целом, за последние годы большинство отчетных периодов деятельности МУПП «СГЭТ» были убыточными: в 2009 г. убыток составил 73,6 млн. руб., в 2011 г. — 4 млн. руб. Лишь в отдельные периоды предприятие получало прибыль: в 1 полугодии 2010 г. — в размере 511 тыс. руб., в 2012 г. — в размере 24,2 млн. руб. Но причины положительных финансовых результатов зачастую оказываются внешними: так, в 2012 г. 180 млн. руб. «Саратовгорэлектротрансу» принёс выигранный судебный иск [4]. Впрочем, негативные финансовые результаты характерны не только для саратовского предприятия: по статистике, в 2011 г. 72,5 % российских предприятий электротранспорта были убыточными [10]. В упомянутых нами ранее ГУП ГЭТ и ОАО «Скоростной трамвай» убыток составил соответственно 1,43 % и 2,31 % от доходов (в Саратове в среднем за 2011–2013 гг. — 3,8 %).

Нельзя упустить из внимания и факт нецелевого и неэффективного расходования средств. Согласно данным проверки Контрольно-счетной палатой деятельности МУПП «СГЭТ», сумма экономически необоснованных, неправомερных и документально неподтвержденных рас-

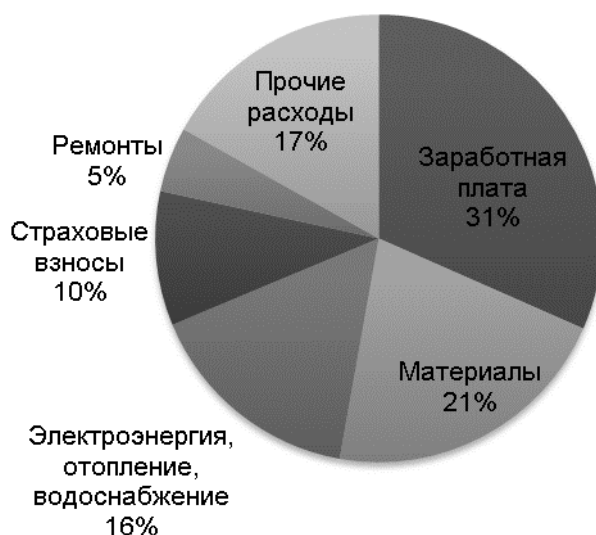


Рис. 2. Структура расходов предприятия

Таблица 2

	2009	2011	2013
Себестоимость в расчёте на 1 км пути, тыс. руб.	7780,7	7443	7711,9
Себестоимость перевозки 1 пассажира, руб.	10,0	10,3	13,5

ходов и расходов, выполненных с нарушением технологии, повлекшим за собой ущерб предприятию, составила за 2011–1-е полугодие 2013 г. 62,7 млн. руб., а недополученные доходы — 0,9 млн. руб., что в совокупности превысило бы половину убытка за указанные годы [4].

Рассмотрев ключевые показатели в денежном выражении, для полноты исследования мы должны обратиться и к *удельным* показателям. В статье мы рассмотрим себестоимость в расчёте на 1 км пути и в расчёте на перевозку 1 пассажира.

По состоянию на конец 2009 г. длина маршрутной сети электротранспорта в г. Саратов составила 122,7 км (из них 58,4 км — трамвайные пути, 64,3 км — троллейбусные). В том же году перевозки пассажиров электротранспортом составили 95,1 млн. чел (40,8 млн. было перевезено троллейбусом, 47 млн. — трамваем). В 2011 г., длина трамвайного пути сокращается на 1,7 км, а в 2013 г. — еще на 3,5 км. Пассажиропоток за эти годы составляет, соответственно, 87 и 67 млн. чел. Это позволяет нам рассчитать удельную себестоимость услуг, оказываемых предприятием, данные о которой представлены в таблице 2 [10].

Таким образом, в силу снижения пассажиропотока, а также некоторого удорожания факторов производства происходит значительный рост себестоимости перевозки 1 пассажира, однако себестоимость в расчете на 1 км пути остаётся стабильной, и даже несколько снижается, если учесть инфляцию.

Производственный анализ

По состоянию на конец 2011 г. пассажирский подвижной состав МУПП «Саратовгорэлектротранс» состоит из 222 трамвайных вагонов и 185 троллейбусов. Основную долю трамваев составляют вагоны серии 71–605 и 71–605А (180 ед.); также эксплуатируются вагоны 71–608К и 71–608КМ (22 ед.), 71–619КТ и 71–619А (20 ед.). Срок эксплуатации 185 вагонов (83,3%) превышает 20 лет. Срок эксплуатации 27 вагонов составлял от 15 до 20 лет (12,1%), срок эксплуатации 20 вагонов (9%) был менее 5 лет. Доля вагонов с тем же сроком эксплуатации в среднем по России составляла 64, 14 и 10% соответственно [10]. Таким образом, уже по состоянию на 2011 г. износ трамвайного подвижного состава превышал даже средние по стране показатели.

Троллейбусный парк Саратова состоит из троллейбусов ЗиУ-682Г различных модификаций (125 ед.), ТролЗа-5275

«Оптима» (49 ед.) и ТролЗа-5265 «Мегаполис» (11 ед.). Срок эксплуатации 97 ед. (52,4%) не превышает 5 лет, срок эксплуатации 46 ед. (24,8%) составляет 5–10 лет, срок эксплуатации 42 ед. (22,7%) превышает 10 лет. Эти показатели в положительную сторону отличаются от среднероссийских (24, 21 и 54%) [10].

Однако с учётом производственных зданий и сооружений, оборудования, рельсового пути (90%) и контактной сети (84%) общий износ основных фондов, по официальным данным, составил (на 2008 г.) 71% [8], что многократно превышает среднероссийский показатель (15,6%) [10].

Очевидно, что износ основных фондов, ведущий к частым поломкам, являются причиной более высоких расходов предприятия. Эксплуатация устаревших моделей трамвайных вагонов и троллейбусов также увеличивает расход электроэнергии (стоимость которой составляет порядка 10% в расходах предприятия): так, нормативное потребление электроэнергии новым вагоном модели 71–605 (для пустого вагона, при движении по горизонтальному участку со скоростью 15 км/ч, при температуре воздуха +5 С) в 1,2 раза превышает потребление электроэнергии новым трамвайным вагоном отечественного производства (модели 71–623), составляя 1600 кВт*ч/км против 1320 кВт*ч/км у 71–623. Нормативное потребление электроэнергии наиболее распространённой в Саратове моделью троллейбуса ЗиУ-682Г — 2,55 кВт*ч/км, ТролЗа-5275.05 «Оптима» (с транзисторной системой управления) — 1,9 кВт*ч/км, Тролза-5265 «Мегаполис» (с транзисторной системой управления) — 1 кВт*ч/км. Таким образом, по расчётам Н.А. Жукова, генерального директора волгоградского МУП «Метроэлектротранс», экономия от использования 1 нового троллейбуса составляет на 2012 г. 10660 руб. в месяц, а экономия от использования 1 восьмиосного трамвайного вагона вместо двух четырёхосных, при работе по СМЕ, — 31150 руб. в месяц [2, с. 2].

Следует учесть, что за последующие годы произошла замена не более 10% рельсового полотна и контактной сети, обновление подвижного состава трамвайных депо не производилось (за исключением капитально-восстановительного ремонта), а последние закупки троллейбусов предприятием относятся к 2009 г. Таким образом, по состоянию на 2014 г. износ основных фондов значительно выше, чем это следует из данных официальной статистики.

Коэффициент использования подвижного состава саратовского электротранспорта составил: 70,8% в 2009 г., 65,97% в 2011 г. и 64% в 1-м полугодии 2013 г. (в среднем,

Таблица 3

	По г. Саратову		По России	
	Трамвай	Троллейбус	Трамвай	Троллейбус
Удельное количество перевезенных пассажиров на 1 ед. подвижного состава ¹ , тыс. чел.	352,8	301,6	368,7	284,7
Удельное количество перевезенных пассажиров на 1 км пути, тыс. чел.	828,9	634,5	795,23	446,8

¹ С учётом среднего ежедневного выпуска.

для трамвая — 60%, для троллейбуса — 70%). Средние по России показатели составили соответственно, 63,2 и 69,5% (за 2011 г.). Таким образом, эффективность использования троллейбусного парка в Саратове соответствует средней для трамвайно-троллейбусных хозяйств страны, трамвайный же парк в городе используется несколько менее эффективно, чем в среднем по РФ [10].

Интенсивность использования транспортных средств МУПП «Саратовгорэлектротранс» характеризуется следующими показателями (за 2011 г.):

Из таблицы мы видим, что подвижной состав в Саратове используется даже более интенсивно, чем в среднем в стране. Исключение составляет лишь средняя наполняемость трамвая; впрочем, отставание на 2011 год было невелико.

В 2013 г., в связи с общей тенденцией к сокращению пассажиропотоков транспорта общего пользования, средние удельные показатели электротранспорта снижаются до 310 тыс. чел. на единицу подвижного состава, и 460,83 тыс. чел. на 1 км пути в год. Аналогичные показатели в г. Саратов составляют 263,7 и 570,2 тыс. чел. То есть по числу перевезенных пассажиров на 1 км пути МУПП «СГЭТ» даже существенно превосходит общероссийский показатель, но эффективность использования подвижного состава остаётся ниже даже средней по стране.

Анализ *производительности труда* рассматриваемого нами предприятия представляет собой определённую сложность, поскольку трудовые затраты его со-

трудников (ни рабочих, занятых в ремонте подвижного состава и оборудования, ни даже водителей и кондукторов, ни прочих категорий) не связаны напрямую с количеством перевезённых пассажиров и финансовыми показателями предприятия. Соответственно, существующие показатели объёма выпуска, перевозок или доходов в расчёте на одного сотрудника «имеют существенные недостатки» [5, с. 117]. Тем не менее, несмотря на возможные искажения, эти данные дадут информацию, без которой анализ деятельности предприятия был бы неполным.

Итак, среднесписочная численность сотрудников МУПП «Саратовгорэлектротранс» в 2011 г. составила 2394 человека, в 2012 году — 2317 человек, в 2013 году — 2269 человек. Средняя заработная плата за те же годы составила, соответственно, 11,3, 12,4 и 13,0 тыс. руб [4]. Эта величина намного ниже не только средней по РФ (21,7 для трамвайного и 22,7 тыс. руб. для троллейбусного транспорта, на 2013 г.), но и средней по Приволжскому Федеральному округу (18,3 и 17,4 тыс. руб. соответственно).

Приведём рассчитанные нами на основе официальных статистических данных и бухгалтерской отчётности предприятий данные о производительности труда на саратовском городском электрическом транспорте, на электрическом транспорте ряда городов России, а также данные в целом по России.

Из приведенных в таблице показателей можно сделать вывод, что производительность труда на саратовском

Таблица 4

	МУПП «Саратовгорэлектротранс»	МУП «Курскэлектротранс»	ОАО «Скоростной трамвай» г. Старый Оскол	ООО «Электротранспорт» (г. Набережные Челны)	МУП «ГЭТ» (г. Тверь)	В среднем по РФ
Объём перевозок, в расчёте на 1 сотрудника, тыс. чел.	36,3	45	20,7	25,4	28,86	33,83
Выручка в расчёте на 1 сотрудника, тыс. руб.	180,33	244,88	232,9	282,3	130,7	н/д
Средний выпуск п/с, в расчёте на 1 сотрудника, ед.	0,11	н/д	н/д	0,067	0,084	0,105

городском электрическом транспорте, хотя и сравнима со средней по Российской Федерации, всё же уступает производительности во многих региональных электротранспортных предприятиях, в особенности, в размере выручки в расчёте на 1 сотрудника. Такая ситуация компенсируется (с точки зрения финансов предприятия) крайне низким уровнем заработной платы.

Рассмотрение приведенных нами критериев позволяет сделать следующие выводы. МУПП «Саратовгорэлектротранс» вынуждено функционировать в следующих (не зависящих или мало зависящих от него) условиях:

- Серьёзный износ основных фондов,
- Снижение пассажиропотока,
- Снижение бюджетного финансирования.

Литература:

1. А. Н. Асаул, Б. М. Карпов, В. Б. Перевязкин, М. К. Старовойтов. Модернизация экономики на основе технологических инноваций. СПб: АНО ИПЭВ, 2008. Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m5/3_3.htm
2. Жуков, А. В. Выступление на конференции по проблемам энергоэффективности. Режим доступа: <http://vse34.ru>
3. Ивуть, Р. Б. Экономика автомобильного транспорта — Минск: БНТУ. — 2007. — 454 с.
4. Информация о результатах проверки финансово-хозяйственной деятельности муниципального унитарного производственного предприятия «Саратовгорэлектротранс». Режим доступа: <http://www.kspsaratov.ru/?p=840>
5. Коссой, Ю. М. Экономика городского электрического транспорта. — Нижний Новгород: «Литера», 1997. — 228 с.
6. Отчет о результатах проверки финансово-хозяйственной деятельности муниципального унитарного производственного предприятия «Саратовгорэлектротранс» 20 октября 2010 года. Режим доступа: http://www.saratovduma.ru/documenty/Otchet_%20SGET.doc
7. Поначугин, А. В. Повышение эффективности управления технологическим процессом перевозок наземным городским электротранспортом на основе применения мобильных информационно-управляющих систем. // Транспортное дело России, 2009, № 1. Режим доступа: http://www.morvesti.ru/archive/tdr/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1389&ELEMENT_ID=4121
8. Постановление Правительства Саратовской области от 3 февраля 2010 г. N 42-П «О долгосрочной областной целевой программе «Развитие транспортного комплекса Саратовской области на 2010–2015 годы»». Режим доступа: www.transport.saratov.gov.ru/razvitie_transp_kompleksa.doc
9. Решение Саратовской городской Думы № 25–293 от 11.06.2013 «О Программе комплексного социально-экономического развития муниципального образования «Город Саратов» на 2013–2015 годы». Режим доступа: http://www.saratovduma.ru/off_publish/Reshenie-25-293.doc
10. Транспорт и связь в России, 2012 г./Статистический сборник. — М., 2012. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/3e4fc4004e3423529616fe18bf0023dd
11. Якушина, Н. В. «Финансирование городского пассажирского транспорта в условиях современной экономики»/Автореферат. — М., 2004. Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/finansirovanie-gorodskogo-passazhirskogo-transporta-v-usloviyakh-sovremennoi-ekonomiki>

В такой ситуации деятельность предприятия характеризуется:

- Относительно более низкой степенью использования подвижного состава (по сравнению со средней по России);
- Средними показателями удельной себестоимости;
- Средними показателями производительности труда и низкими показателями по выручке в расчёте на одного сотрудника;
- Низким уровнем заработной платы;
- Структура доходов и расходов предприятия в целом не отличается от средней по России;
- Имеют место экономически необоснованные/недокументированные расходы в размере 2,44 % от расходов предприятия.

Взаимодействие элементов инфраструктуры фармацевтического рынка Российской Федерации

Москвичева Мария Александровна, магистрант
Волгоградский государственный технический университет

В статье раскрывается понятие инфраструктуры фармацевтического рынка, а также изучаются принципы взаимодействия основных субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации. Также составлена авторская схема отражающая механизмы взаимодействия всех элементов инфраструктуры фармацевтического рынка.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, инфраструктура рынка, элементы инфраструктуры, государственное регулирование.

Фармацевтический рынок имеет огромное значение для повышения уровня благосостояния современного общества. Это отлаженный механизм распределения лекарственных средств от производителя к потребителю. Динамика развития фармацевтического рынка Российской Федерации демонстрирует тенденцию к ежегодному увеличению его объемов [5, с. 301]. Динамичное развитие фармацевтического рынка определяется его жизненным приоритетом [4, с. 359], так как человечество с самого начала своего существования нуждается в постоянном потреблении лекарственных средств и изделий медицинского назначения, чтобы поддерживать свое здоровье на необходимом для полноценной жизни уровне [2, с. 40]. Фармацевтический рынок является сферой обращения лекарственных средств и изделий медицинского назначения (ЛС и ИМН), существование которой связано с нуждой потребителя в поддержании своего здоровья и потребностью приобрести конкретный товар [3, с. 39]. Фармацевтический рынок как развивающаяся экономическая система взаимодействия его основных субъектов производства и потребления удовлетворяет потребности населения в выздоровлении и поддержании здоровья и распределяет ЛС и ИМН на основе механизма рыночной конкуренции с учетом специфической особенности фармацевтического рынка — его социальной значимости. [7, с. 5], [8, с. 15]

В классической интерпретации общеэкономических определений, инфраструктура рынка представляет собой комплекс институтов, которые обеспечивают непрерывное функционирование рынка за счет исполнения роли посредника между его субъектами, а также берут на себя решение вспомогательных задач товарно-денежного обращения между субъектами рынка. То есть, инфраструктура товарного рынка включает, прежде всего, оптовую и розничную торговлю, торговую сеть — магазины и другие предприятия, главное назначение которых: бесперебойно обеспечивать процесс купли-продажи товаров; аукционы, ярмарки, коммерческие посреднические центры и товарные биржи, призванные заменить распределительную сеть органов материально-технического снабжения и сбыта при сохранении и развитии их матери-

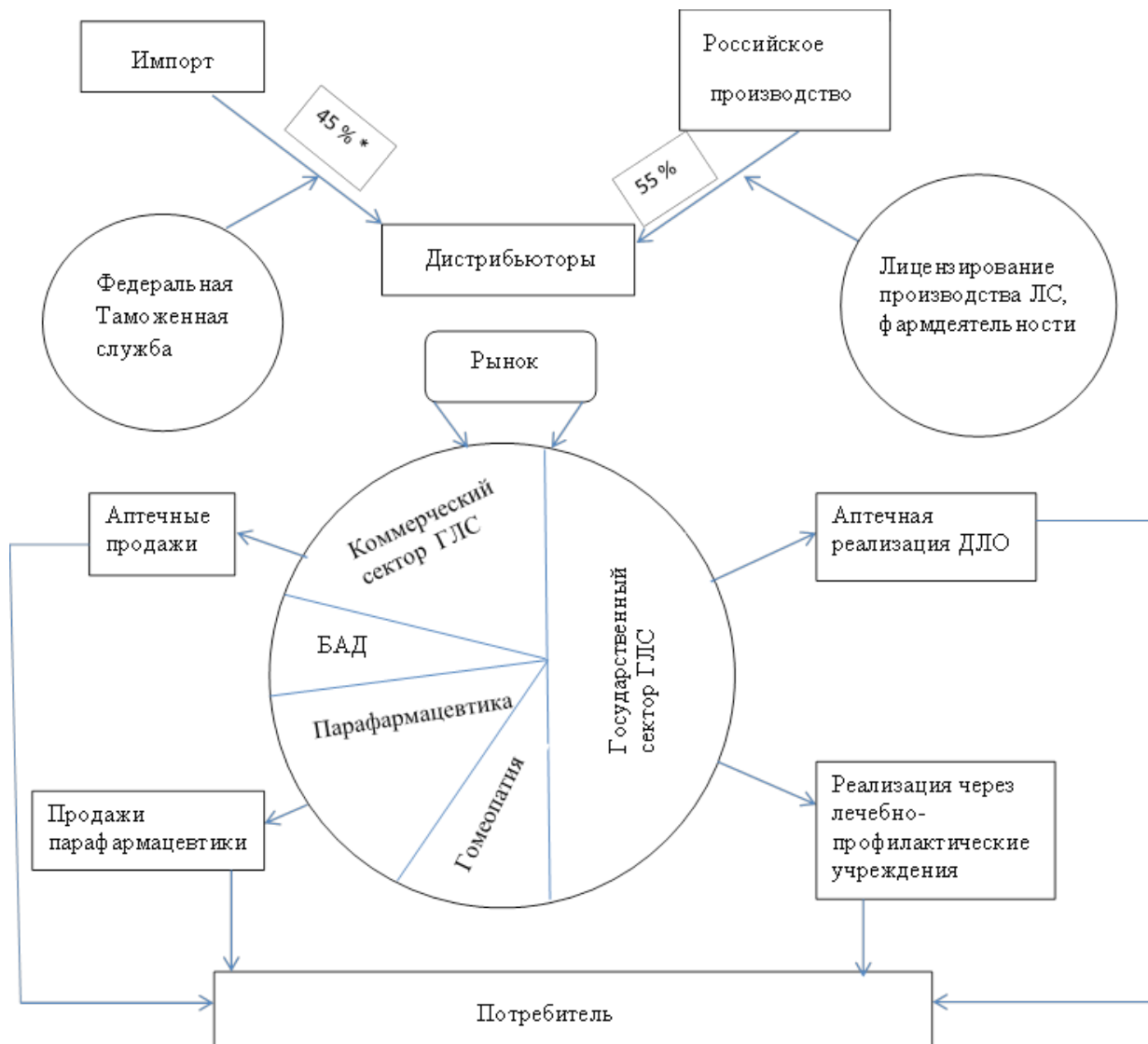
альной базы. В инфраструктуру товарного рынка входят и специальные государственные органы: государственная контрактная система, антимонопольный комитет, инспекция по контролю за ценами и др.

В инфраструктуру внешней торговли входят торговые коммерческие центры, торгово-промышленные палаты, выставочные и ярмарочные павильоны, торговые дома, внешнеторговые фирмы и объединения. Инфраструктура финансового рынка, обеспечивающая его эффективное функционирование, включает всю банковскую систему, в т.ч. коммерческие банки, биржу фондовую, биржу валютную, брокерские и страховые компании, холдинговые компании и другие формы финансово-кредитного обслуживания рыночного хозяйства. Сюда относятся и аудиторские фирмы, выполняющие различные функции финансово-кредитного обслуживания на коммерческих началах. В качестве государственных органов действуют инспекция по контролю за ценными бумагами, Фонд государственного имущества и др. Рынок рабочей силы, или рынок труда, также требует создания развитой инфраструктуры: в нее могут входить службы занятости или биржи труда, общегосударственная и региональные системы учета спроса и предложения рабочей силы, переподготовки кадров, организации общественных работ, назначения пособий и стипендий, регулирования миграции рабочей силы и т.п. Ряд звеньев инфраструктуры рынка предназначены для обслуживания рыночного хозяйства в целом. Это юридическое обслуживание продавцов и покупателей, оказание им содействия в заключении, правильном юридическом оформлении сделок, транспортно-складская система, информационное и рекламное обслуживание участников рыночных процессов.

Фармацевтический рынок представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих между его субъектами по поводу купли-продажи и назначения, потребления ЛС и других товаров аптечного ассортимента.

Основными экономическими законами фармацевтического рынка являются объективные экономические законы: закон спроса (повышение рыночной цены при прочих равных условиях уменьшает объем спроса

Инфраструктура фармацевтического рынка Российской Федерации



* - в натуральном выражении

и наоборот); закон предложения (повышение рыночной цены при прочих равных условиях увеличивает объем предложения и наоборот); закон стоимости.

Субъекты фармацевтического рынка представлены подсистемами (организациями): управления и регулирования (представленные органами по осуществлению надзора за фармацевтической деятельностью, контроля качества, эффективности и безопасности ЛС на федеральном и региональном уровнях); научно исследовательские организации; производственные организации и организации распределения, включающая фармацевтические промышленные отечественные предприятия, представительства зарубежных компаний, оптовые и розничные организации; потребителей (институциональных, промежуточных и конечных); фармацевтической информации, объединяющая специализированные информационно-аналитические издания и агентства, консалтинговые компании и др.; подготовки кадров, ориентированная

на непрерывное фармацевтическое обучение на этапах профориентации, дипломного (среднего и высшего) и последипломного образования; профессиональных общественных организаций.

Одним из важнейших участников фармацевтического рынка является государство, поэтому особенно важным является процесс государственного регулирования в соответствии с интересами каждого субъекта рынка.

Одним из примеров постоянного совершенствования законодательства Российской Федерации в области обращения ЛС является разработка и принятие Федерального закона «Об обращении лекарственных средств» от 12 апреля 2010 г. №61 [15]. В этом законе с целью поддержки отечественных предприятий-производителей «выравнены» требования к отечественным и зарубежным фармацевтическим производителям в части порядка экспертизы качества, эффективности и безопасности лекарственных препаратов. [5]

Таким образом, в результате изучения процессов взаимодействия элементов фармацевтического рынка, автором были выделены основные компоненты его инфраструктуры, и составлена схема, которая отображает степень взаимодействия компонентов друг с другом. Ис-

ходя из данной схемы можно говорить о том, что государство в основном влияет на производителей и прежде чем попасть к потребителю, ЛС проходят множество ступеней.

Литература:

1. Джинджолия, А. Ф. Международный маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика»/А. Ф. Джинджолия, А. В. Евстратов; М-во образования и науки Российской Федерации; Волгоградский гос. технический ун-т. Волгоград, 2011.
2. Евстратов, А. В. Структурные параметры развития фармацевтического рынка Российской Федерации: закономерности формирования и основные тенденции/А. В. Евстратов // Экономика: теория и практика. — 2014. — №4 (36). — с. 39–46.
3. Евстратов, А. В. Основные тенденции слияний и поглощений на фармацевтическом рынке/А. В. Евстратов // Вестник филиала ВЗФЭИ в г. Волгограде. — 2010. — №7. — с. 38.
4. Евстратов, А. В. Динамика основных структурных параметров развития фармацевтического рынка Российской Федерации: тенденции и перспективы/А. В. Евстратов, В. С. Игнатьева // Молодой ученый. — 2014. — №18. с. 357–361.
5. Евстратов, А. В. Основные тенденции и перспективы развития фармацевтического рынка Российской Федерации/А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Молодой ученый. — 2014. — №19. с. 299–304.
6. Евстратов, А. В. Фармацевтический рынок Российской Федерации: основные структурные параметры развития в 2001–2013 годах // Современные технологии управления, 2015. — №2 (50). — с. 27–36.
7. Евстратов, А. В. Основные направления и формы организации маркетинговой деятельности на региональном фармацевтическом рынке: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05/А. В. Евстратов. — Волгоград, 2005.
8. Евстратов, А. В. Основные направления и формы организации маркетинговой деятельности на региональном фармацевтическом рынке: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05/А. В. Евстратов. — Волгоград, 2005.
9. Евстратов, А. В. Стратегический маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика»/Евстратов А. В., Абрамов С. А.; М-во образования и науки Российской Федерации; Волгоградский гос. технический ун-т. Волгоград, 2010.
10. Мартынюк, О. В. Особенности развития дистрибуции на фармацевтическом рынке Российской Федерации/О. В. Мартынюк, А. В. Евстратов // Международный научно-исследовательский журнал. — 2014. — №5–2 (24). — с. 32–35.
11. Мелик-Гусейнов, Д. В. Фармацевтический рынок России — больше, чем рынок. ФАРМАКОЭКОНОМИКА. Современная фармакоэкономика и фармакоэпидемиология. 2008. — N1. — с. 22–25
12. Москвичева, М. А. Развитие фармацевтического рынка Российской Федерации в 2008–2014 годах. Молодой ученый. 2014. — №20. — с. 359–364.
13. Рябова, Г. А. Регулирование деятельности отечественных и зарубежных компаний на фармацевтическом рынке в РФ/Г. А. Рябова, А. В. Евстратов // Международный научно-исследовательский журнал. — 2014. — №3–3 (22). — с. 64–66.
14. Рябова, Г. А. Анализ фармацевтического рынка Российской Федерации/Рябова Г. А., Евстратов А. В. // Международный научно-исследовательский журнала. — 2014. — №5 (часть 2). — с. 47–49.
15. Тюренков, И. Н. Товаропроводящая система волгоградского фармацевтического рынка/И. Н. Тюренков, А. В. Евстратов // Новая Аптека. — 2003. — №5. — с. 18.
16. Evstratov, A. V. Mergers and acquisitions of companies in the global pharmaceutical market in 1999–2012/A. V. Evstratov // World Applied Sciences Journal. — 2014. — №32 (7). — pp 1400–1403.
17. Федеральный закон от 12 апреля 2010 года №61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств». [Электронный ресурс] — СПС «Консультант плюс», 2014.

Проблемы учета основных средств в Казахстане

Мукашева Атина Турлановна, магистр

Мангистауский гуманитарно-технический университет (Казахстан, г. Актау)

В последние годы значительно изменилась нормативная база по бухгалтерскому учету основных средств. Основные средства играют огромную роль в процессе труда, так как они в своей совокупности образуют производственно-техническую базу и определяют производственную мощь предприятия.

Развитие современного Казахстана происходит в условиях смены социально-экономических отношений и поворотов экономики к внешнему миру, осознания ее взаимосвязи с мировой хозяйственной системой. Во многом под влиянием этих факторов формируются основные направления изменений в хозяйственном механизме.

На протяжении длительного периода использования основные средства поступают на предприятие и передаются в эксплуатацию; изнашиваются в результате эксплуатации; подвергаются ремонту, при помощи которого восстанавливаются их физические качества; перемещаются внутри предприятия выбывают с предприятия вследствие ветхости или нецелесообразности дальнейшего применения. Одним из показателей эффективного применения основных фондов является увеличение:

- времени их работы (путем сокращения простоев);
- коэффициента сменности; производительности (на базе внедрения новой техники и технологии);
- фондоотдачи (т.е. увеличения выпуска продукции, объема выполняемых работ и услуг на каждый рубль основных фондов).

Предприятия имеют право владения, пользования и распоряжения основными средствами: безвозмездно передавать или продавать другим предприятиям, обменивать, сдавать в аренду, принадлежащие ему здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, инвентарь, списывать с баланса, если они изношены или морально устарели, независимо от того, полностью ли они амортизированы или нет.

Основными задачами бухгалтерского учета основных средств являются:

- контроль за сохранностью и наличием основных средств по местам их использования; правильное документальное оформление и своевременное отражение в учете их поступления, выбытия и перемещения;
- контроль за рациональным расходованием средств на реконструкцию и модернизацию основных средств;
- исчисление доли стоимости основных средств в связи с использованием и износом для включения в затраты предприятия;
- контроль за эффективностью использования рабочих машин, оборудования, производственных площадей, транспортных средств и других основных средств;

— точное определение результатов от списания, выбытия объектов основных средств. [1]

Основные средства являются неотъемлемой частью любого предприятия и от повышения эффективности их использования зависят важные показатели деятельности предприятия, такие как финансовое положение, конкурентоспособность на рынке.

В системе бухгалтерского учета и отчетности и отчетности одним из таких направлений является использование международных стандартов финансовой отчетности (МСФО)

По Международным стандартам финансовой отчетности объектом основных средств должен признаваться в качестве актива, когда:

1. с большой вероятностью можно утверждать, что компания получит связанные с активом будущие экономические выгоды;
2. себестоимость актива для компании может быть надежно оценена.

При определении того, что составляет отдельный объект основных средств критерии признания должны применяться с учетом конкретных обстоятельств и специфики финансово-хозяйственной деятельности компании. Например, незначительные по стоимости мелкие приспособления, штампы, шаблоны и другие аналогичные детали могут приниматься к учету как единый учетный объект; запасные части и оборудование для обслуживания основных средств, как правило, включаются в состав материально-производственных запасов и списываются на расходы по мере их использования. [2]

При определенных условиях общую сумму затрат на актив, целесообразно разделять на *составляющие части* и учитывать каждую часть как отдельный объект основных средств. Это имеет место, когда составные части актива имеют разный срок полезного использования или извлечение выгоды от использования отдельных частей происходит по разным схемам, требуя применения различных норм и методов амортизации. Например, самолет и его двигатели следует учитывать по отдельности, поскольку они имеют разные сроки полезного использования.

Активы, имеющие отношение к экологической безопасности и защите окружающей среды, принимаются к учету как основные средства, если они позволяют компании увеличить будущие экономические выгоды от других активов, принадлежащих компании. При этом балансовая стоимость всей группы соответствующих активов не должна превышать их общую возмещаемую стоимость.

Группа (вид) основных средств — это объединение активов, одинаковых по содержанию и характеру их использования в процессе деятельности компании.

Примерами групп основных средств могут быть следующие: земля; земля и здания; оборудование; суда; самолеты; автотранспортные средства; мебель и хозяйственные принадлежности; оборудование административных помещений. Первоначальное признание объектов основных средств осуществляется по фактической стоимости.

Первоначальная стоимость — это сумма уплаченных денежных средств или их эквивалентов или справедливая стоимость другого переданного за него возмещения, на момент приобретения или сооружения актива. Структура первоначальной стоимости основных средств определяется способом приобретения объекта.

Первоначальная стоимость объектов, *приобретаемых за плату*, включает следующие элементы:

1. покупную стоимость, в том числе пошлины и невозмещаемые налоги на покупку (за вычетом предоставленных торговых скидок);

2. прямые затраты по доставке актива к месту назначения и приведению его в рабочее состояние (затраты на подготовку площадки, затраты на доставку и разгрузку, на установку, стоимость профессиональных услуг архитекторов, инженеров и др.); Первоначальная стоимость основных средств *собственного изготовления* определяется по сумме произведенных компанией затрат.

Административные, общехозяйственные и другие аналогичные косвенные расходы не включаются фактические затраты на приобретение, создание и изготовление, кроме случаев когда они непосредственно связаны с приобретением, созданием или изготовлением основных средств.

При использовании альтернативного подхода, предусмотренного МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» в первоначальную стоимость основных средств включаются *расходы на привлечение заемных средств*.

Если объект приобретает *за счет полученных государственных субсидий*, то балансовая стоимость объекта может быть уменьшена на сумму субсидий в соответствии с МСФО (IAS) 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи».

Объект основных средств может быть приобретен *в обмен или путем частичного обмена* на объект основных средств другого типа или другой актив. Стоимость получаемого объекта определяется по справедливой стоимости полученного актива, которая эквивалентна справедливой стоимости переданного актива, скорректированная на сумму уплаченных или полученных денежных средств или их эквивалентов. Изложенное правило справедливо в ситуации, когда обмен является коммерческим. При этом организация определяет наличие в операции обмена коммерческого содержания по степени ожидаемого изменения своих будущих потоков денежных средств в результате совершения данной операции. Если же обмен не квалифицирован как коммерческий, то первоначальная стоимость приобретенного объекта оценивается по балансовой стоимости переданного актива. [2]

Справедливая стоимость — это сумма, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами.

В случаях приобретения основных средств *на условиях отсрочки платежа* на период, превышающий обычные условия кредитования, его первоначальная стоимость принимается равной цене без учета отсрочки платежа. Разница между ее величиной и суммарными выплатами по договору признается расходами на выплату процентов на протяжении периода кредитования, если только она не капитализируется в соответствии с альтернативным подходом, предусмотренным МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам».

Учет основных средств после первоначального признания. Компания согласно МСФО (IAS) 16 может выбрать одну из двух моделей учета последующей оценки:

1. модель учета по первоначальной стоимости;
2. модель учета по переоцененной стоимости.

Важно отметить, что МСФО (IAS) 16 допускает применение модели учета основных средств к отдельным группам основных средств.

Согласно МСФО 16 основные средства (ОС) — материальные активы, действующие в течение длительного периода времени (более одного года) в качестве средств труда, как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере. Имея ясное представление о каждом элементе основных фондов в производственном процессе, об их физическом и моральном износе, о факторах, которые влияют на использование основных фондов, можно выявить методы, при помощи которых повышается эффективность использования основных фондов и производственных мощностей предприятия, обеспечивающая снижение издержек производства и, конечно, рост производительности труда.

Основные средства, участвуя в процессе производства, под влиянием времени, воздействием сил природы и в процессе эксплуатации постепенно изнашиваются. Износ — это процесс потери физических и моральных характеристик объектов основных средств. [3]

Как известно, важнейшей формой управления инвестиционными процессами, как известно, является амортизационная политика, представляющая собой принятие решений относительно выбора способов начисления амортизационных отчислений по группам основных средств. Амортизационная политика направлена на достижение ряда целей, среди которых можно назвать формирование в бухгалтерском учете адекватного финансового результата и минимизацию налоговых платежей в бюджет. Для достижения указанных целей на предприятии принимаются управленческие решения, основой которых являются прогнозы и анализ эффективности вариантов амортизационной политики.

Поэтому получение достоверной информации о реальной стоимости основных средств предприятия, выбор направления амортизационной политики обретает первостепенную важность именно сейчас, на этапе раз-

вития рыночных отношений. В условиях рыночной экономики значительно возрастает роль бухгалтерского учета как важнейшего средства получения полной и достоверной информации об имуществе предприятия и его обязательствах и своевременного доведения этих сведений до пользователей. [4]

Финансовый учет на предприятии регулируется Законом Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 года №234-III), национальными стандартами бухгалтерского учета, а для ряда организаций — международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и другими нормативными и законодательными актами, а также учетной политикой и другими распорядительными актами руководства предприятия.

В связи с расширением прав предприятий в области постановки и ведения бухгалтерского учета перед бухгалтерскими службами возникает проблема оптимальной организации учета различных объектов: основных средств, процессов производства и реализации, расчетов, капитальных и финансовых вложений и др.

Основные средства — материальные активы, срок использования которых превышает один период, предна-

значенные для производства и поставки товаров и услуг, для сдачи в аренду или для управленческих целей.

Основные средства, участвуя в процессе производства, под влиянием времени, воздействием сил природы и в процессе эксплуатации постепенно изнашиваются. Износ — это процесс потери физических и моральных характеристик объектов основных средств. Различают два вида износа; физический и моральный. Физический износ основных средств является результатом их использования и воздействия внешних факторов. Моральный износ основных средств представляет собой процесс, в результате которого активы не соответствуют современным требованиям развития науки и техники. [5]

Роль основного капитала, его эффективное использование при различных экономических отношениях всегда важна. Это обусловлено тем, что главным источником прибыли любого предприятия, национального богатства страны является умелое, разумное достаточно полное использование основных фондов, со своевременной их модернизацией и обновлением. В сочетании с человеческим трудом, развитой организационной структурой на различных уровнях производства достигается их максимальная эффективность использования основных средств.

Литература:

1. Сейдахметова, Ф. С. Современный бухгалтерский учет: Учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2000 г.
2. Шишкова, Т. В., Козельцева Е. А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник. - Москва: Эксмо, 2009 г.
3. Нурпеисов, Э. О. Бухгалтерский учет в организациях/ Учебное пособие. - Алматы, 2008
4. Гилек, Ю. Н. Международные стандарты финансовой отчетности. Краткий перекрестный конспект-комментарий// Вопросы учета и налогообложения. — 2008 г.
5. Питаева, Ж. Разработка амортизационной политики в соответствии со стратегией развития предприятия// Бюллетень бухгалтера, №35, август 2004.

Автоматизированная система платежей «Сбербанк онл@йн» как пример внедрения интернет-банкинга

Назаренко Виктория Александровна, студент;
Бочкова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, преподаватель
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

В настоящее время многие банки, ориентируясь на потребности клиентов, предлагают различные системы дистанционного управления финансами, такие как интернет-банкинг или мобильный банкинг. Сбербанк не является исключением. Среди услуг, оказываемых населению, не последнее место занимает автоматизированная система платежей «Сбербанк онл@йн», обеспечивающая возможность пользователям сети Интернет управлять собственными средствами в онлайн режиме.

«Сбербанк онл@йн» базируется на системе iFOBS компании CS. Сбербанк запустил свою систему дистан-

ционного обслуживания в апреле 2011 г. Система, несмотря на достаточно развернутый стандартный функционал, постоянно развивается. Так, в 2013 г. банк добавил несколько новых сервисов, среди которых:

- создание и использование шаблонов для платежей и переводов,
- работа с «прибыльным» (сберегательным с процентами на остаток) счетом.

В июне 2013 г. был внедрен новый дизайн системы интернет-банкинга, благодаря чему навигация по системе значительно упростилась.

Стать клиентом «Сбербанк онл@йн» может любой пользователь Интернета при условии, что он является гражданином Российской Федерации и держателем счета в Сбербанке. Для начала необходимо получить уникальные идентификационные данные — логин и пароль. Если клиент до этого пользовался услугами мобильного банкинга, их можно получить, позвонив на номера Контактного центра банка. В противном случае идентификатор пользователя (логин) и пароль получают в устройствах самообслуживания (банкоматах и терминалах) при помощи банковской карты. На сайте Сбербанка можно найти подробную инструкцию, которая поможет быстро и корректно подключиться к системе.

Подключение к полнофункциональной системе «Сбербанк Онл@йн» не требует обязательных материальных вложений. Услугу по получению СМС-паролей, необходимых для подтверждения онлайн-операций, можно сделать бесплатно, выбрав эконом версию сервиса «Мобильный банк». Для подключения полноценного СМС-информирования, включающего помимо рассылки паролей сообщения об операциях по карте, привязанной к номеру телефона, потребуется выбрать не экономную, а обычную услугу «Мобильный банк». Первые два месяца она предоставляется бесплатно. Впоследствии за нее будет списываться определенная сумма денег.

«Сбербанк онл@йн» предлагает клиентам два формата интерактивных услуг: для обладателей Универсального договора банковского обслуживания любые операции являются доступными. Это также касается клиентов, оформивших в отделении банка заявление на подключение к системе интернет-банкинга счетов вкладов. Для остальных пользователей некоторые операции в системе будут заблокированы.

При помощи интернет-банкинга от Сбербанка можно выполнять следующие операции:

- просмотр информации по счетам и вкладам;
- платежи различным юридическим лицам (Пенсионный фонд, ГИБДД, коммунальные предприятия и прочие);
- оплата счетов мобильных телефонов, пополнение электронных кошельков;
- погашение кредитов;
- платежи по произвольным реквизитам;
- выписки по счетам, в том числе металлическим;
- переводы денег со счета на карту, переводы на счета других лиц — клиентов Сбербанка либо других банков;
- открытие и закрытие счета, блокировка банковской карты, приостановка платежей по вкладу и другие услуги.

Следует заметить, что процесс проведения любой операции от ее начального этапа до завершения занимает не более одного банковского дня [1].

Преимущества такой системы состоят, в первую очередь, в круглосуточном доступе к своим счетам, возможности оперативно осуществлять различные операции, а также постоянном контроле баланса счета и движения средств. Отличительной особенностью системы «Сбер-

банк онл@йн» является многоуровневая степень защиты информации. Кроме стандартного шифрования канала связи посредством SSL протокола и одноразовых паролей, используются дополнительные методы, такие как блокировка при трехкратном неверном вводе личных данных, отключение системы, если пользователь неактивен более 30 минут, информирование о дате и времени последнего пользования системой. Установку суточных лимитов при проведении некоторых денежных операций также можно отнести к методам обеспечения безопасности.

Удобным также является то, что одноразовые пароли, которые используются для подтверждения любой операции, можно получить как в виде карты в отделении банка либо чеком через устройство самообслуживания, так и в виде SMS-сообщений на мобильный телефон.

Еще одна достаточно востребованная услуга — длительное поручение на проведение автоматических услуг, например, регулярной оплаты коммунальных платежей или пополнения счета сотового телефона при понижении баланса до указанного уровня. Также существует возможность создания шаблонов для наиболее часто совершаемых операций. Пользование в дальнейшем такими шаблонами не только экономит время, но и предотвращает возможность ошибки при введении реквизитов.

Безусловно, важной мотивацией для клиентов Сбербанка являются низкие тарифы и минимальные комиссии при проведении операций с финансами. Кроме того, для пользователей системы «Сбербанк онл@йн» комиссия в некоторых случаях ниже, чем в отделениях банка. За подключение и пользование данной системой плата банком не взимается.

Разработчики из R-StyleSoftlab постарались сделать интерфейс подстраиваемым под нужды конкретного пользователя, чтобы клиент банка имел возможность вывести на основную страничку максимум полезной информации, например данные по нужным картам и счетам. Выбранные операции и шаблоны клиент одним кликом может вынести в раздел «Личное меню», чтобы ускорить доступ к избранным платежам и переводам по шаблонам. При желании можно, наоборот, скрыть какие-то данные, например информацию об избранных картах и счетах.

Часть видимого функционала системы «Сбербанк Онл@йн» недоступна пользователям. Так, в разделе «Мои финансы» клиент видит лишь круговую диаграмму, где указано, как его средства распределены по картам и вкладам. Заявленный в описании раздела функционал просмотра «структуры доходов и расходов по разным категориям» остается недоступным клиентам. Не введена и функция электронной переписки с банком (непосредственно из системы «Сбербанк онл@йн»), описание которой присутствует в «Подсказках». Предусмотренная на сайте возможность смены «стиля» (дизайна) также пока не функционирует [2].

Вполне естественным является тот факт, что, как и любая электронная система, «Сбербанк онл@йн» не лишена определенных недостатков. Наиболее часто клиенты критикуют громоздкий, сложный и неудобный

в пользовании интерфейс, длительность прохождения платежей, сложности при авторизации, частые технические сбои в работе системы, а также задержка SMS-сообщений с одноразовыми паролями. Сотрудники банка также знакомы с этими проблемами, система непрерывно совершенствуется и дорабатывается. Хотя в некоторых случаях клиенту достаточно лишь внимательно изучить инструкции по пользованию.

Проблемы с интеграцией разных территориальных банков сказываются на информативности системы интернет-банкинга. К примеру, если по одной из карт образовался долг (скажем, в результате технического овердрафта), то в интерфейсе системы «Сбербанк онл@йн» этот долг автоматически приписывается всем картам. Таким образом, визуально все может выглядеть так, как будто одинаковая сумма задолженности есть по каждой карте клиента. Погашать долг необходимо по нужной карте, в противном случае банк заморозит нужную сумму, уменьшив баланс по карте, на которой появились средства, но автоматически на счет карты с долгом деньги не переведет. Такую транзакцию между своими счетами клиенту придется осуществлять в ручном режиме.

Многие пользователи данной электронной системой недовольны слишком сложной, многослойной степенью защиты информации. Однако при этом подавляющее большинство клиентов согласно с тем, что случаи исчезновения денежных средств со счетов, в отличие от некоторых других систем, в Сбербанке практически отсутствуют, из чего можно сделать вывод, что методы защиты клиентских данных в «Сбербанк онл@йн» полностью себя оправдывают.

Стоит также заметить, что в некоторых регионах определенные виды услуг в настоящее время не предоставляются. Это, безусловно, вызывает определенные сложности и неудобство для пользователей, однако, подключаясь к системе интернет-банкинга, необходимо заблаговременно уточнить у сотрудников Клиентской службы, какие пункты из перечня услуг доступны, а какие — нет. В перспективе Сбербанк планирует расширить список операций для всех регионов страны.

Жалобы на низкую квалификацию сотрудников технической поддержки и обсуживающего персонала также существуют, но они традиционны и предсказуемы.

Сбербанк к настоящему времени выпустил мобильные версии системы «Сбербанк Онл@йн» в виде приложений для устройств компании Apple — iPhone и iPad.

Операции, доступные в мобильном приложении Сбербанка:

- перевод между своими счетами;
- переводы на карты клиентов Сбербанка по номеру карты или номеру мобильного телефона (у отправителя и получателя должна быть подключена услуга «Мобильный банкинг»);
- оплата товаров и услуг организациям из списка партнеров Сбербанка (так называемые биллинговые платежи);
- оплата кредитов с банковской карты;
- обмен валюты при переводах между своими счетами в Сбербанке;
- выписки.

Перевести средства с карты на карту по номеру телефона можно не только с помощью приложения для iPhone, но и СМС-командой (с любого телефона). Со своего номера клиент может совершить не более десяти таких операций в сутки, на общую сумму не более 3 тыс. рублей. У получателя должна быть подключена услуга «Мобильный банк» (необязательно полная, может быть и бесплатная эконом версия).

Лимиты для операций через мобильные приложения — те же, что и в обычной системе «Сбербанк онл@йн». Но есть другие ограничения: переводы в другой банк, в том числе по созданным в интернет-банке шаблонам, в мобильном приложении Сбербанка пока еще недоступны.

Несмотря на то, что для телефонов на платформе Android приложений от Сбербанка на данный момент нет, в магазине приложений Play Market (основной сайт для распространения Android-приложений) есть программы неофициальные. Например, «Мобильный банк Сбербанка» от фирмы Mobile Card LLC, имеющая весьма ограниченный (по сравнению с продуктом Сбербанка для iPhone) функционал. Сбербанк настоятельно не рекомендует своим клиентам пользоваться такого рода приложениями сторонних разработчиков.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что «Сбербанк Онл@йн» — это система удаленного банковского обслуживания, созданная для обеспечения максимального комфорта и удобства в управлении финансами. На сегодняшний день Сбербанк является лидером среди огромного количества банков, по самым различным параметрам. «Сбербанк онл@йн» позволяет осуществлять любые операции с ценными бумагами. Не выходя из дома, можно оформлять кредиты и открывать депозитные счета, а также для удобства пользователей банкинга была введена возможность создавать шаблоны платежей и переводов.

Литература:

1. Интернет-банкинг Сбербанк онл@йн. URL: <https://www.bestchange.ru/%2Fwiki/%2Farticle-sberbank.htm>.
2. Функциональные возможности «Сбербанк онл@йн».Сбербанк онл@йн. URL: https://vk.com/away.php?to=http%3A%2F%2Fdata.sberbank.ru%2Fkrasnodar%2Fru%2Fperson%2Fdist_services%2Finner_sbol%2F%3Fbase%3Dbeta.

Методика проведения экономического анализа собственного и привлеченного капитала акционерного общества

Назарова Анастасия Николаевна, старший преподаватель
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Анализ источников формирования и размещения капитала имеет очень большое значение при изучении исходных условий функционирования организации и оценке его финансовой устойчивости. Также состояние и изменение собственного и заемного капитала имеет большое значение для инвесторов. На примере ЗАО «Связь Телеком» проведем анализ динамики и структуры собственного и привлеченного капитала, рентабельности и оборачиваемости капитала.

Проанализировав данные таблицы 1 можно сделать выводы о том, что собственный капитал ЗАО «Связь Телеком» изменяется под влиянием изменения нераспределенной прибыли за период 2011–2013 годы. В 2012 году по сравнению с 2011 годом нераспределенная прибыль организации увеличилась на 2276 тысяч рублей. Величина уставного капитала за рассматриваемый период не изменялась. Собственный капитал в 2012 году вырос на 2276

тысяч рублей. В 2013 году нераспределенная прибыль увеличилась еще на 4292 тысячи рублей, при этом собственный капитал также вырос на 4292 тысячи рублей.

Привлеченный капитал увеличивается в динамике лет, даже несмотря на то, что в организации отсутствуют долгосрочные обязательства. В 2012 году его величина составила 4905 тысяч рублей, что на 533 тысячи рублей больше, чем в 2011 году. В 2013 году величина привлеченного капитала составила 9468 тысяч рублей, что на 4563 тысячи рублей больше, чем в 2012 году.

Рост привлеченного капитала происходит в частности за счет увеличения кредиторской задолженности. В 2012 году кредиторская задолженность увеличилась по сравнению с 2011 годом на 783 тысячи рублей, в 2013 году выросла еще на 4263 тысячи рублей.

Анализируя структуру собственного капитала ЗАО «Связь Телеком», (таблица 2) можно отметить, что наи-

Таблица 1. Динамика собственного и заемного капитала ЗАО «Связь Телеком» за период 2011–2013 гг., тыс. руб.

Показатели	Абсолютное значение, руб.			Абсолютное отклонение, +/ — руб.	
	2011	2012	2013	2012 от 2011	2013 от 2012
1. Собственный капитал, в т. ч.	6479	8755	13047	2276	4292
Уставный капитал	10	10	10	0	0
Резервный капитал	2	2	2	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	6477	8743	13035	2276	4292
2. Привлеченный капитал, в т. ч.	4372	4905	9468	533	4563
Долгосрочные кредиты и займы	-	-	-	-	-
Краткосрочные обязательства, в т. ч.	4372	4905	9468	533	4563
— займы и кредиты	250	0	300	-250	300
— кредиторская задолженность	4122	4905	9168	783	4263

Таблица 2. Структура собственного капитала ЗАО «Связь Телеком» за период 2011–2013 гг.

Показатели	2011 год		2012 год		2013 год	
	Абс. значение, тыс. руб	Уд. вес, %	Абс. значение, тыс. руб	Уд. вес, %	Абс. значение, тыс. руб	Уд. вес, %
Собственный капитал, в т. ч.	6479	100	8755	100	13047	100
Уставный капитал	10	0,15	10	0,11	10	0,08
Резервный капитал	2	0,03	2	0,03	2	0,02
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	6477	99,82	8743	99,86	13035	99,9

большой удельный вес в структуре собственного капитала занимает нераспределенная прибыль. За период 2011–2013 годы удельный вес нераспределенной прибыли составляет 99,8–99,9%. Уставный капитал находится в пределах 0,08–0,15%, резервный капитал составляет 0,02–0,03% от всей величины собственного капитала.

Проанализировав структуру привлеченного капитала (таблица 3), можно сделать вывод, что наибольший удельный вес занимает кредиторская задолженность. В 2011 году ее величина составила 94,3% от всех заемных средств, в 2012 году — 100%, в 2013 году — 96,8%. Величина кредитов и займов в 2011 году составила 5,7% от общей суммы привлеченных средств, в 2013 году — 3,2%.

Из таблицы 4 видно, что собственный капитал занимает наибольший удельный вес в общей величине капитала ЗАО «Связь Телеком». В 2011 году собственный капитал составил 59,7% от общей суммы капитала, в 2012 году — 64,1%, в 2013 году — 57,9%. В структуре капитала ЗАО «Связь Телеком» доля собственного капитала высока, следовательно, можно отметить достаточно сильную финансовую независимость и отсутствие риска невыполнения взятых обязательств.

Для оценки соотношения между собственным и заемным капиталом может быть использован коэффициент

удельного веса заемного капитала (K_y), представляющий собой отношение величины заемного капитала к общей величине долгосрочного капитала организации:

$$K_y = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{заемный капитал} + \text{собственный капитал}} \quad (1)$$

Рассчитаем коэффициент удельного веса заемного капитала ЗАО «Связь Телеком» за период 2011–2013 годы, для чего воспользуемся данными таблицы 4:

$$K_{y2011} = \frac{4372}{4372 + 64769} = 0,4.$$

$$K_{y2012} = \frac{4905}{4905 + 8755} = 0,36.$$

$$K_{y2013} = \frac{9468}{9468 + 13047} = 0,42.$$

Рассчитанный показатель отражает действующий порядок финансовой устойчивости организации и может быть использован инвесторами, кредиторами и другими пользователями для оценки риска вложений, невыполнения обязательств по расчетам и т. п.

Коэффициент показал, что в 2013 году заемный капитал составлял 42% от общей величины долгосрочного

Таблица 3. Структура привлеченного капитала ЗАО «Связь Телеком» за период 2011–2013 гг.

Показатели	2011 год		2012 год		2013 год	
	Абс. значение, тыс. руб	Уд. вес, %	Абс. значение, тыс. руб	Уд. вес, %	Абс. значение, тыс. руб	Уд. вес, %
Привлеченный капитал, в т. ч.	4372	100	4905	100	9468	100
Долгосрочные кредиты и займы	-	-	-	-	-	-
Краткосрочные обязательства, в т. ч.	4372	100	4905	100	9468	100
— займы и кредиты	250	5,7	0	0	300	3,2
— кредиторская задолженность	4122	94,3	4905	100	9168	96,8

Таблица 4. Структура капитала ЗАО «Связь Телеком» за период 2011–2013 гг.

Показатели	2011 год		2012 год		2013 год	
	Абс. значение, тыс. руб	Уд. вес, %	Абс. значение, тыс. руб	Уд. вес, %	Абс. значение, тыс. руб	Уд. вес, %
Источники образования имущества	10851	100	13660	100	22515	100
Собственный капитал	6479	59,7	8755	64,1	13047	57,9
Привлеченный капитал	4372	42,3	4905	35,9	9468	42,1

капитала организации, в 2012 году — 36%, в 2011 году — 40%, что также подтверждают результаты анализа, приведенные в таблице 4.

Общей оценкой эффективности работы организации в рыночных условиях служат показатели рентабельности. Рентабельность — это относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, и может быть использован при сравнении деятельности разных хозяйствующих субъектов. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности.

Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет субъект хозяйствования с каждого рубля, вложенного в активы. Они характеризуют доходность с разных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. Одна из групп показателей рентабельности — это показатели рентабельности капитала (активов). На их основе определяют доходность и эффективность использования имущества. Данная группа показателей определяется отношением прибыли к различным показателям авансированных средств: всех активов; инвестиционного капитала (собственные средства + долгосрочные обязательства); акционерного капитала.

Рентабельность собственных средств (R_{ск}) позволяет оценить эффективность использования инвестированных собственных средств, а, следовательно, дает возможность сравнить ее с возможным получением дохода от вложения этих средств. Данный показатель характеризует величину прибыли на один рубль собственных средств. Он рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственных средств:

$$R_{ск} = \frac{ЧП}{Ис.с} * 100\%, \quad (2)$$

где ЧП — чистая прибыль; Ис.с — источники собственных средств.

Рентабельность активов (имущества) (R_{им}) определяется путем деления прибыли отчетного года на среднюю величину активов:

$$R_{им} = \frac{П_{отч}}{A_{cp}} * 100\%, \quad (3)$$

где П_{отч} — прибыль отчетного года; A_{cp} — средняя величина активов.

Сравнение показателей рентабельности имущества (активов) с рентабельностью собственных средств дает возможность оценить привлечение заемных средств. Если заемные средства приносят больше прибыли, чем уплата процентов на этот заемный капитал, то разница может быть использована для повышения отдачи собственных средств. Но если рентабельность всех средств меньше, чем проценты, уплачиваемые за капитал, то влияние привлеченных средств следует оценить отрицательно, так как это означает возможное банкротство. Для расчета рентабельности имущества и рентабельности собственных средств ЗАО «Связь Телеком» воспользуемся дополнительными данными таблица 5.

Согласно расчетам (таблица 6), рентабельность собственных средств ЗАО «Связь Телеком» увеличилась на 4,8% в 2013 году по сравнению с 2012 годом. Этот показатель характеризует эффективность использования собственного капитала и прибыль, получаемую организацией с каждого рубля собственного капитала. Рентабельность имущества организации также увеличилась за 2013 год, но незначительно — на 0,8%. Данный показатель характеризует прибыль, полученную организацией с каждого рубля, вложенного в имущество или активы организации. Поэтому его увеличение благоприятно сказывается на деятельности организации и ее финансовых результатах.

Эффективность использования капитала характеризуется его отдачей (рентабельностью). Для характеристики интенсивности использования капитала рассчитывается коэффициент его оборачиваемости, как отношение вы-

Таблица 5. Данные для расчета рентабельности имущества и собственных средств ЗАО «Связь Телеком»

Показатели	2012 год	2013 год
1. Чистая прибыль, тыс. руб.	8743	13035
2. Среднегодовая стоимость собственных средств, руб.	7617	10901
3. Среднегодовой итог баланса, тыс. руб.	12255,5	18087,5

Таблица 6. Расчет показателей рентабельности имущества и собственных средств ЗАО «Связь Телеком»

Коэффициенты	Обозначение	2012 год	2013 год	Отклонение, +/-
1. Рентабельность собственных средств, %	R _{ск}	114,8	119,6	4,8
2. Рентабельность имущества (активов), %	R _{им}	71,3	72,1	0,8

Таблица 7. Данные для расчета коэффициента оборачиваемости капитала ЗАО «Связь Телеком»

Показатели	2012 год	2013 год
1. Выручка от реализации товаров, работ, услуг, тыс. руб.	106623	120241
2. Среднегодовая стоимость капитала, тыс. руб.	7617	10901

Таблица 8. Расчет коэффициента оборачиваемости капитала ЗАО «Связь Телеком»

Коэффициент	Обозначение	2012 год	2013 год	Отклонение, +/-
Оборачиваемость капитала	$K_{об}$	14,0	11,03	-2,97

Таблица 9. Расчет скорости оборачиваемости капитала ЗАО «Связь Телеком»

Коэффициент	Обозначение	2012 год	2013 год	Отклонение, +/-
Скорость оборачиваемости капитала	$\Pi_{об}$	25,7	32,6	6,9

ручки от реализации продукции (работ, услуг) к среднегодовой стоимости капитала:

$$K_{об} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{среднегодовая стоимость капитала}} \quad (4)$$

Используя данные для расчета (таблица 7), определим коэффициент оборачиваемости капитала ЗАО «Связь Телеком» за 2012–2013 годы.

Таким образом, оборачиваемость капитала в 2013 году снизилась на 2,97 по сравнению с 2012 годом, что является следствием нерационального и неэкономного использования всех ресурсов организации.

Так как оборачиваемость капитала тесно связана с его отдачей и является одним из важнейших показателей, характеризующих интенсивность использования средств предприятия и его деловую активность, в процессе анализа необходимо более детально изучить показатели оборачиваемости капитала и установить, на каких стадиях кругооборота произошло замедление или ускорение движения средств.

Скорость оборачиваемости капитала характеризуется, прежде всего продолжительностью одного оборота ($\Pi_{об}$),

который определяется по формуле:

$$\Pi_{об} = \frac{\text{среднегодовая стоимость капитала} * D}{\text{выручка от реализации}}, \quad (5)$$

где D — количество календарных дней в анализируемом периоде (год — 360 дней, квартал — 90 дней, месяц — 30 дней).

Расчет скорости оборачиваемости капитала ЗАО «Связь Телеком» представлен в таблице 9, откуда видно, что по сравнению с 2012 годом оборачиваемость капитала замедлилась на 6,9 дней.

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что доходность и эффективность использования имущества организации можно определить, рассчитав показатели рентабельности собственного капитала. Рентабельность собственных средств ЗАО «Связь Телеком» увеличилась в 2013 году, что говорит о росте прибыли, получаемой с каждого рубля собственного капитала. Коэффициент оборачиваемости капитала наоборот снижается в 2013 году, вследствие нерационального и неэкономного использования всех ресурсов организации.

Литература:

1. Артеменко, В. Г., Остапова В. В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие/В. Г. Артеменко, В. В. Остапова — М.: Омега-Л, 2012. — 436 с.
2. Одинцов, В. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для нач. проф. образования/В. А. Одинцов. — М.: Академия, 2013. — 252 с.

Анализ производственного потенциала предприятия (на примере предприятия ООО «ЗАВОД СТРОЙМАШ», город Санкт-Петербург)

Пищальников Иван Геннадьевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Общество с ограниченной ответственностью «Завод Строймаш» является юридическим лицом. Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — юридическое лицо, учрежденное одним или несколькими лицами, капитал в котором разделен на доли (размер устанавливается учредительными документами). В обществе с ограниченной ответственностью количество участников варьируются от одного до пятидесяти. Участниками этого общества могут быть дееспособные граждане.

Участники ООО должны оплачивать свою долю в уставный капитал общества. В соответствии с законом о государственной регистрации уставного капитала Общества должны быть оплачены не менее чем на половину. Другая половина должна быть оплачена в течение года. Участники Общества, которые не полностью оплатили долю, несут солидарную ответственность по обязательствам Общества, но только в пределах неоплаченной части вклада [6].

Процедура регистрации ООО простая. Для регистрации ООО необходимо подготовить следующие документы: название, устав, договор об учреждении, протокол собрания учредителей или решение об учреждении учредителя и заявление на государственную регистрацию. Ну и конечно нужен документ об оплате государственной пошлины за регистрацию. После чего обществом заказывается печать и открывается расчетный счет в банке. Создание учреждений ООО проходит через ряд этапов, первый из которых является заключение учредительного договора. Этот шаг не является необходимым, если общество создано одним человеком. Основатели должны заключить учредительный договор и утвердить устав компании. Меморандум учредителей ассоциации берут на себя обязательство создать общество и определяют совместные мероприятия по его созданию. Основатели заключенного между договором простого товарищества в целях достижения законной цели — создания Общества с Ограниченной Ответственностью. Договор определяет порядок совместной деятельности участников по созданию общества и этот договор должен содержать установленные реквизиты: учредителей, размер и состав депозит, размера уставного капитала и размер доли каждого учредителя, порядок их внесения в уставный капитал сроки внесения, условия и порядок распределения между учредителями участниками некоммерческих органов. Учредительными документами ООО также устав, утвержденный учредителями. Если учредительный договор и устав были разработаны задолго до этого, возможно их одновременное принятие участников. Договор составлен в письменной форме.

Привлекательность в открытие ООО состоит в том, что для управления предпринимательской деятельности члены общества не отвечают по его обязательствам, и не обязаны участвовать в делах общества. Убытки, которые участник может понести в связи с деятельностью компании, ограничены стоимости вкладов участников в уставный капитал компании. Общество с ограниченной ответственностью является организацией, которая имеет самостоятельный правовой статус, отдельный от юридического статуса его членов-учредителей.

Общество может быть установлено, и один человек, который становится его единственным участником (п. 2 ст. 88 Гражданского кодекса). Компания может стать обществом с одним управленцем, который исключен в Акционерном Обществе. Такая возможность, как насад, создает дополнительный «спрос» на компании с ограниченной ответственностью, так как она позволяет индивидуальный предприниматель, чтобы принести личные вещи из ответственности по долгам предприятия. Компания является единственным членом или два учредительным документом, и только один — чартер [3].

По сравнению с компании общество с ограниченной ответственностью простая форма предпринимательства, удобна для функционирования среднего и малого капитала. Таким образом, имущество общества с ограниченной ответственностью отделено от имущества участников и учитываются на балансе общества. ООО приобретает и осуществляет имущественные и личные права и обязанности, т. е. являются истцом и одновременно ответчиком в суде.

Компания имеет общую правоспособность: он имеет право совершать сделки необходимо осуществлять любые виды деятельности, не запрещенных федеральными законами. Общество с ограниченной ответственностью — распространенная форма ведения предпринимательской деятельности. При небольших затратах на создание и простой отчетностью. Общество с ограниченной ответственностью является наиболее привлекательных форм ведения бизнеса.

Основной продукцией предприятия являются промышленное производство строительных машин, оборудования и запасных частей к ним.

Основными видами производимых строительных машин и оборудования являются: навесные копры на основе тракторов Т-170, МП49Д, передвижные конвейеры, ручные лебедки грузоподъемностью 3,2т., разгрузчики нерудных материалов.

Так как ООО «Завод Строймаш» является юридическим лицом, оно имеет самостоятельный баланс. ООО

«Завод Строймаш» предоставляет сведения о финансовых результатах своей деятельности, финансовой устойчивости, объемах дебиторской задолженности учредителям, поставщикам.

ООО «СТРОЙМАШ» специализируется на разработке и изготовлении оборудования, используемого при переработке сырьевых материалов. Основными технологическими процессами переработки являются: сушка, воздушная классификация, грохочение, измельчение, магнитная сепарация, транспортировка и затаривание готового продукта. Ассортимент продукции охватывает весь технологический комплекс: от загрузки исходного сырья до отгрузки готового продукта. Выпускаемая номенклатура позволяет формировать как отдельные участки технологического процесса (например, для модернизации существующих производств), так и весь технологический процесс в целом (заводы «под ключ»).

Оборудование, разрабатываемое и изготавливаемое ООО «СТРОЙМАШ» успешно применяется для производства сухих строительных смесей, в стекольной, металлургической промышленности, в дорожном строительстве, в строительной индустрии (изготовление различных видов кирпича, извести, высокомарочных бетонов), в пищевой, химической промышленности и во многих других отраслях. Многие виды оборудования не имеют аналогов в России и превосходят зарубежные образцы.

Предприятие производит оборудование такое как: виброгрохоты с самоочищающимися ситами, виброгрохоты самобалансные, пневмоклассификаторы виброкипящего слоя, охладители виброкипящего слоя, сушилки виброкипящего слоя, вибропитатели, элеваторы, циклоны, конвейеры, ножевые клапана (шиберные заслонки), клапан перекидной, нестандартное оборудование и т.д. Остановимся на некоторых из них.

Самобалансные виброгрохоты предназначены для разделения сыпучих материалов на фракции. Грохотимый материал подается на вибрирующую сетку, где частицы меньше размера ячейки сетки проваливаются. Пневмоклассификаторы виброкипящего слоя предназначены для удаления из сыпучих материалов мелких фракций (пыли) до 0,25 мм. Принцип действия пневмоклассификатора виброкипящего слоя построен на ожижении слоя материала механическим воздействием (вибрацией) и продувкой воздуха сквозь разрыхленный слой [1].

Элеваторы предназначены для подъема насыпных грузов на высоту до 50–60 м. Они состоят из тягового органа в виде замкнутой конвейерной ленты с прикрепленными к нему ковшами, приводного и натяжного устройства, загрузочного и разгрузочного башмаков и кожуха. Самыми распространенными аппаратами газоочистки, являются циклоны. Циклоны широко применяются для улавливания твердых частиц из газов. Циклоны находят широкое применение в горно-обогатительной промышленности, а также производстве строительных материалов.

Вибропитатели предназначены для транспортировки сыпучих материалов. Производительность вибропитателей может варьироваться в широком диапазоне, как по команде системы управления, так и вручную.

Одним из направлений деятельности ООО «СТРОЙМАШ» является разработка и производство нестандартного оборудования под определенные требования и пожелания заказчика. Например, не всегда целесообразно при модернизации существующей линии заменять целую единицу оборудования, либо встраивать в небольшую линию несколько единиц оборудования, выполняющие разные задачи, но использующие один тип привода. В таких случаях полученный конструкторский и производственный опыт ООО «Строймаш» позволяет решить многие проблемы, существующие на современных обогатительных предприятиях [5].

Рыночная среда может быть определена как совокупность внешних сил, которые прямо или косвенно влияют на организацию, получающие доходы и производительность.

Рыночная среда представляет постоянную угрозу для организации. Факторы, влияющие на успех или неудачу организации, включают в себя распределение доходов, уровень конкуренции в отрасли, изменяющиеся демографические условия, легкость проникновения на рынок

Процессы, происходящие в машиностроении, определены характером формирования рыночных условий и структуры конкурентной среды в РФ. Трудности развития вызываются внутренними проблемами предприятий, такими как: недостатки в сфере управления, несоответствие спроса и предложения, низкая конкурентоспособность и т.д. [2]

Производство строительных машин проходит в условиях жесткой конкуренции.

Зачастую, купить современный пневмонагнетатель более выгодно и перспективно, чем пользоваться старыми методами строительства. Использование современного оборудования дает неоспоримое преимущество во времени. Даже самая простая штукатурная станция производит больший объем работы, чем бригада штукатуров, и при этом имеет преимущество и по времени, и по качеству выполняемых работ. Растворонасос на данный момент просто незаменим в любом случае и позволяет вывести строительство на совершенно другой, более высокий, уровень.

ООО «Строймаш» является известным и наиболее крупным производителем строительного оборудования. Строительная отрасль, особенно область промышленного строительства, всегда предъявляет к оборудованию жесткие требования. Соответствие всем необходимым критериям, значительный запас прочности, долгий срок службы — все эти характеристики являются обязательными и неоспоримыми, если речь идет о строительном оборудовании предприятия «Строймаш».

Внедряются новые технологии, проводится разработка новых агрегатов, что направлено на обеспечение

строительной отрасли оборудованием, полностью отвечающим современным и достаточно высоким требованиям.

На предприятии ООО «Строймаш» работают только лучшие специалисты, что соответственным образом сказывается на высоком уровне качества.

Покупателем предприятия ООО «Строймаш» может быть любой. Как от простого рабочего так до крупной компании. В наше время уже не актуально работать вручную, легче купить строительную машину [4].

Под словом ресурсы понимают факторы, применяемые для производства или сферы экономических благ. Экономические ресурсы — это все людские, природные и произведенные человеком ресурсы, которые применяются для производства услуг и товаров.

Все ресурсы делят на материальные ресурсы (сырьевые материалы, капитал), людские ресурсы (предпринимательская деятельность и труд).

Производственная деятельность любого предприятия начинается с формирования производственных ресурсов — в денежной и натуральной формах. Главным ресурсом для нашего предприятия является металл, резина.

Главными поставщиками ресурсов является ведущие поставщики металлопродукции России. Такие как металлургический комбинат ОАО Северсталь, Санкт-Петербургский сталепрокатный завод, Камский литейный завод и др.

Под финансовой устойчивостью понимают стабильное финансовое положение предприятия, обеспечиваемое до-

статочную долю соответствующего капитала в составе источниках финансирования.

На финансовую устойчивость предприятия оказывают влияние разные факторы такие как: положение предприятия на рынке, производство и выпуск продукции пользующейся спросом на рынке, потенциал в деловом сотрудничестве, степень зависимости от внешних инвесторов и кредиторов, эффективность финансовых и хозяйственных операций и т. п.

Существует большое количество разновидностей устойчивости. Такие как внутренняя финансовая устойчивость, внешняя финансовая устойчивость и общая финансовая устойчивость.

Для управления финансовой устойчивостью используют абсолютные показатели, характеризующие степень обеспеченности затрат и запасов источниками их формирования: наличие собственных оборотных средств, наличие долгосрочных и собственных заемных источников формирования затрат и запасов, общая величина основных источников формирования затрат и запасов, недостаток или излишек собственных оборотных средств и др. Также некоторые относительные показатели: коэффициент обеспеченности материальных запасов предприятия, коэффициент обеспеченности средствами, коэффициент долговременных привлекаемых занимаемых средств, коэффициент маневренности собственных средств, коэффициент постоянного актива, коэффициент износа оборудования, коэффициент степени финансовой независимости предприятия, коэффициент соотношения собственных средств и заемных.

Литература:

1. Афонин, И. В. Инновационный менеджмент и экономическая оценка реальных инвестиций/И. В. Афонин. — М.: Гардарики, 2006. 304 с. — ISBN 5-8297-0290-8
2. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента/И. Т. Балабанов. М.: Финансы и статистика, 2003. — 236 с. — ISBN 5-91452-0059-5
3. Виханский, О. С. Стратегическое управление/О. С. Виханский. М.: Экономистъ, 2004. — 296 с. — ISBN 5-85886-417-3
4. Ионова, А. Ф., Селезнёва Н. Н. Финансовый анализ/Ионова А. Ф., Селезнёва Н. Н. — Юнити-Дана, 2010 г. — 245 с.
5. Официальный сайт ООО «ЗАВОД СТРОЙМАШ», [Электронный ресурс] — Режим доступа: свободный <http://ooo-stroymash.ru/>
6. Попова, Р. Г. Финансы фирмы/Попова Р. Г. М., 2010. — 208 с.

Перспективы и проблемы развития рынка транспортно-логистических услуг

Плохих Юлия Вячеславовна, старший преподаватель;

Губич Мария Евгеньевна, студент

Омский государственный институт сервиса

В России на сегодняшний день активно развивается рынок транспортно-логистических услуг. Сфера перевозок и хранения грузов имеет большие перспективы развития в огромной по масштабам России. С каждым годом транспортные сети продолжают расширяться и совершенствоваться за счет усилий государства. Воздушный, железнодорожный и автомобильный транспорт являются тремя китами российской транспортной системы. В данной статье представлен обзор состояния рынка транспортно-логистических услуг за период с 2013 — начала 2015 гг. Рассмотрены проблемы и перспективы развития этой отрасли в связи с изменениями политической и экономической ситуации в стране.

Ключевые слова: транспортная логистика; перспективы развития транспортной логистики.

Благодаря развитию и совершенствованию транспортной отрасли в современном обществе всё большая роль отводится транспортной логистике — системе организации быстрой и качественной доставки грузов из одной точки в другую по наиболее выгодному и оптимальному маршруту. Характерной тенденцией современной экономики является расширение применения логистики.

Логистика представляет собой широкий диапазон деятельности, позволяющий объединить усилия различных единиц, производящих товары и услуги, и включающий движение сырья от источника снабжения (производителя) до начала производственной линии (потребителя). В сферу деятельности логистики входит транспортировка, складирование, обработка материалов, защитная упаковка, контроль запасов, выбор местонахождения производства и складов, прогнозирование спроса, маркетинг и обслуживание потребителей.

Современной тенденцией развития и совершенствования транспортной системы стало распространение логистики, логистического управления, т. е. всего комплекса услуг по быстрой и качественной доставке товаров. Важнейшей задачей транспортной логистики является планирование оптимального маршрута, по которому можно доставить товар в запланированные сроки при минимуме затрат и минимальными потерями товара.

В условиях современной России решение задач логистики осложняется тем, что более 80% объема транспортной работы приходится на железнодорожный транспорт, между тем в мировой системе доставки товаров 60% внешнеторговых сделок заключается с привлечением морского транспорта. Для страны характерны резкая неравномерность перевозок — концентрация в направлении удовлетворения спроса нескольких сырьевых отраслей. Так, доля грузов черных металлов составляет 25% в общем объеме перевозок и 36,6 в доходах железнодорожного транспорта страны; 15,8% составляет их перевалка в морских портах (во Владивостоке — 90), так как 80% металлургических внешнеторговых грузов доставляется морем [5]. В целом во внешнеторговом обороте России преобладает экспорт (около 70%) преимуще-

ственно со странами вне СНГ, оборот с ними составляет 85% всего экспорта и около 80% всего импорта России.

Изменения в экономической и политической ситуации, происшедшие в Российской Федерации в течение 2014 года, сказались на состоянии отечественного рынка транспортно-логистических услуг. По данным Росстата по итогам 9 месяцев 2014 года в сравнении с аналогичным периодом 2013 года грузопоток на автомобильном транспорте сократился примерно на 2,5%, а на железнодорожном — на 1,2% (по данным ОАО «РЖД»). По данным Минтранса в первой половине 2014 года в сравнении с аналогичным периодом 2013 года авиационный грузооборот сократился примерно на 6%, что, предположительно, связано с нестабильностью курсов валют и негативной динамикой инвестиций [1].

Можно выделить несколько тенденций, сформировавшихся в 2014 году в российской транспортной логистике:

1. В связи с изменением внешнеполитической ситуации, а так же стремлением предприятия осваивать новые территории, по данным Минтранса, автомобильные грузоперевозки крупными и средними компаниями в 2014 году сократились в пяти федеральных округах из восьми и выросли в Центральном федеральном округе (+3,9% к 2013 году), Сибирском (+0,5%) и Дальневосточном (+15%). Так же в сравнении с 2013 годам в исследуемом периоде объёмы отправки грузов по сети «РЖД» по направлению к портам Дальнего Востока увеличились на 12%.

2. Еще одной тенденцией является снижение объемов импорта из Европы ряда продуктов питания, которое в большинстве своем связано вводом санкций в отношении Российской Федерации.

Как считают эксперты, проблемы на российском рынке транспортно-логистических услуг связаны не только с политической ситуацией в стране и кризисом в экономике, которые, несомненно, делают системные недостатки отечественной транспортной логистики более заметными и еще более их усугубляют. Эти проблемы так же связаны с одним из самых высоких уровнем транспортно-логистическим расходов для субъектов любой экономиче-

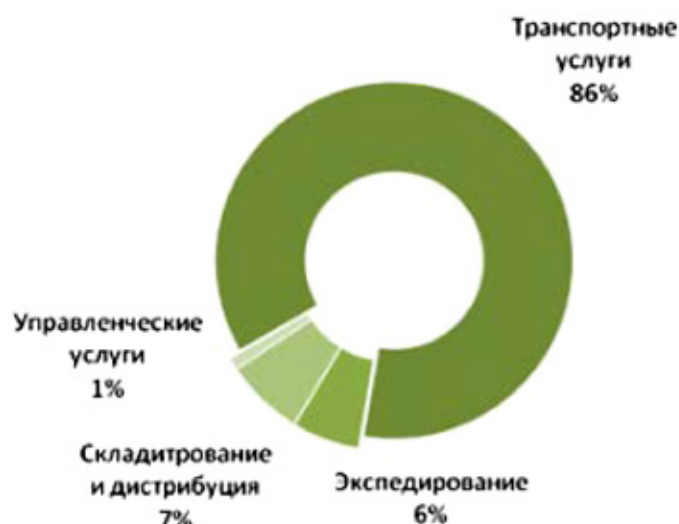


Рис. 1. Прогноз структуры российского рынка транспортно-логистических услуг в 2016 г

ской деятельности, особенно производственной. Согласно различным оценкам, эти расходы доходят до 20% ВВП, что примерно на четверть больше, чем в Китае, и почти втрое больше, чем в странах Европы [2].

По данным первых двух месяцев 2015 года зафиксировано значительное увеличение грузооборота южных портов России. По данным Ассоциации морских торговых портов, рост грузооборота южных гаваней показал свою наибольшую динамику (+22,1%), обогнав своих основных конкурентов на Балтике (+8,1%). На долю гаваней Азово-Черноморского бассейна приходится почти треть всего российского грузооборота.

Транспортная система России в целом и ряд ее ключевых сегментов нуждаются в инвестициях и не обладают резервами «долговременной устойчивости».

Значительными «узкими местами» на сети железных и автомобильных дорог являются подходы к морским портам, аэропортам и пограничным пунктам пропуска.

По прогнозам Минтранса России, к 2030 году на долю грузооборота гаваней в Азово-Черноморском бассейне, включая Крым, будет приходиться более 400млн тонн грузов в год, что в два раза превышает объёмы на сегодняшний день [3].

Согласно прогнозу специалистов структура рынка транспортно-логистических услуг в 2016 г. будет выглядеть следующим образом (рис. 1).

Таким образом, сохраняется тенденция роста складских услуг (в 2013 г. доля рынка складских услуг составляла 3,2%). На сегодняшний день это самый перспективный сегмент рынка транспортно-логистических услуг. Но, при этом уровень складской инфраструктуры остается достаточно низким. Так, из общего объема складов в России только 4% обеспечивают возможность скоростного выполнения погрузо-разгрузочных работ с автомобильным транспортом.

В соответствии с Постановлением Российской Федерации О ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЕ

«РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ (2010–2020 ГОДЫ)» правительством РФ будут проведены следующие программы:

- развитие современной и эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускорение товародвижения и снижение транспортных издержек в экономике;
 - повышение доступности услуг транспортного комплекса для населения;
 - повышение конкурентоспособности транспортной системы России и реализация транзитного потенциала страны;
 - повышение комплексной безопасности и устойчивости транспортной системы;
 - улучшение инвестиционного климата и развитие рыночных отношений на транспорте.
- Для реализации этих целей необходимо решение следующих задач:
- развитие путей сообщения (автомобильные дороги общего пользования, железнодорожные линии, внутренние водные пути);
 - строительство скоростных автомобильных дорог и железнодорожных линий для организации скоростного пассажирского движения;
 - формирование единой дорожной сети круглогодичной доступности для населения;
 - развитие аэропортовой сети (аэропорты-хабы, внутрироссийские узловые и местные аэропорты);
 - увеличение пропускной способности российских морских портов и т.д. [4].

Таким образом, мы видим, что логистический рынок сталкивается с такими проблемами как слаборазвитая инфраструктура РФ, огромные географические масштабы нашей страны и быстрорастущий спрос на транспортно-логистические услуги. Для решения этих проблем необходима целенаправленная государственная политика развития логистики, что может сделать ее одной из ведущих отраслей в отечественной экономике.

Литература:

1. Тенденции развития рынка логистических услуг в РФ в 2014 году [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.tks.ru/logistics/2014/12/29/0002 (дата обращения: 29.12.1014)
2. Кичатов, А. Логистический рынок: разворот на Восток [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.tks.ru/news/nearby/2015/02/02/0006 (дата обращения: 02.02.2015)
3. РЖД-партнер www.rzd-partner.ru/news/porty-baltii/znachitelnoe-uvelichenie-gruzooborota-iuzhnykh-portov/ (дата обращения: 12.03.2015)
4. Министерство транспорта Российской Федерации (Минтранс России) www.mintrans.ru/activity/ (дата обращения: 12.03.2015)
5. Федеральная служба государственной статистики: Транспорт и связь [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/transport/ (дата обращения: 30.04.2015)

Оценка экономической эффективности геополлимерных бетонов на основе отходов добычи и переработки магматических горных пород

Полубаров Евгений Николаевич, магистрант;
Ерошкина Надежда Александровна, кандидат технических наук, инженер-исследователь;
Коровкин Марк Олимпиевич, кандидат технических наук, доцент
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Рассмотрены факторы, определяющие экономическую эффективность геополлимерных бетонов в сравнении с традиционными бетонами на основе портландцемента. Показано, что за счет снижения стоимости вяжущего может быть достигнуто снижение себестоимости конструктивных бетонов класса В20-В30 на 8...12%.

Ключевые слова: геополлимерный бетон, отходы добычи магматических горных пород, себестоимость.

Стоимость строительных материалов составляет значительную долю в себестоимости строительства. Разработка и внедрение в промышленность новых недорогих, но в то же время качественных и долговечных строительных материалов — одно из наиболее перспективных направлений снижения затрат на строительство зданий и сооружений.

Промышленность строительных материалов является отраслью, для которой вопросы ресурсосбережения и энергосбережения особенно актуальны. Доля затрат на сырье и энергию в себестоимости готовой продукции составляет 30...40%. Особенно велики затраты на добычу и транспортировку сырья. В этих условиях привлечение в качестве сырья для производства строительных материалов многотоннажных промышленных отходов может принести значительный экономический эффект.

Экономический эффект, получаемый от утилизации отходов в производстве строительных материалов, складывается из многих факторов. Наиболее значимым из них является стоимость сырьевых материалов. Геополлимерное вяжущее изготавливается на основе отходов производства [1–4]; поэтому эффективность производства на его основе строительных материалов обуславливается двумя

факторами: стоимостью материала и платой за утилизацию отходов.

При прогнозировании экономической эффективности внедрения в строительную отрасль новых материалов на сырьевой базе промышленных отходов необходимо учитывать различные факторы, к числу которых можно отнести:

— затраты на разработку и производство новых видов оборудования, необходимого для обеспечения отличающихся от традиционных технологических процессов;

— возможно снижение эксплуатационных характеристик и долговечности строительного материала при использовании промышленных отходов с непостоянным составом;

— необходимость использования дорогостоящих сырьевых материалов и модифицирующих добавок для обеспечения заданных показателей качества готовой продукции.

Технология бетонов на основе геополлимерных вяжущих, изготовленных на сырьевой базе магматических горных пород, которые были разработаны в последние годы [1–4] мало отличается от традиционной заводской технологии железобетонных конструкций. В связи с этим экономический эффект может быть получен за счёт снижения стоимости вяжущего.

Далее приведены расчет стоимости геополимерного вяжущего и калькуляция стоимости бетона на основе вяжущего (табл. 1) в сравнении с калькуляцией стоимости бетона на основе портландцемента (табл. 2).

Несмотря на то, что основную массу геополимерного вяжущего составляют измельченные отсеvy дробления, наиболее дорогостоящим компонентом бетона является комплексный активатор твердения, включающий в свой состав жидкое стекло и NaOH.

Фонд заработной платы складывается из основной заработной платы, дополнительной заработной платы, отчислений на социальное страхование.

Основная заработная плата включает тарифную часть заработной платы и доплаты.

Дополнительная заработная плата составляет 10% от основной заработной платы.

Отчисления на социальное страхование равняются 26% от суммы основной и дополнительной заработной платы.

Расчет заработной платы на изготовление 1 м³ бетона:

$$T_{\text{ф}} = 95,19 \cdot 2,6 = 247,5 \text{ руб./м}^3,$$

$$D_{\text{опл}} = 247,5 \cdot 0,8 = 198 \text{ руб./м}^3,$$

$$\text{Осн ЗП} = 247,5 + 198 = 445,5 \text{ руб./м}^3,$$

$$\text{Доп ЗП} = 445,5 \cdot 0,1 = 44,55 \text{ руб./м}^3,$$

$$\text{Соцстрах} = (445,5 + 44,55) \cdot 0,26 = 127,4 \text{ руб./м}^3.$$

Расчеты, выполненные для бетонов классов В 20 на геополимерном и цементном вяжущем показали, что себестоимость бетона на основе измельченных горных пород на 12% ниже себестоимости портландцементного бетона.

Таблица 1. Калькуляция полной себестоимости 1 м³ бетона В30 на основе геополимерного вяжущего

№ п/п	Наименование компонентов	Единица измерения	Цена за единицу измерения	Норма расхода, кг	Затраты на 1 м ³
1	Вяжущее				
	Измельченный отсев дробления гранитного щебня	т	320*	0,621*	401,3*
	Измельченный шлак	т	400	0,196	191,3
	Жидкое стекло	т	10000	0,163	1630,0
	NaOH	т	22000	0,02	440,0
	Итого:				2662,6
2	Бетон				
	Щебень гранитный	м ³	1700	1166	1321,5
	Песок сурский	м ³	400	672	179,2
	Гранит молотый	т	646,4	311	201,0
	Шлак молотый	т	672	98	65,9
	Жидкое стекло	т	10000	78	780
	NaOH	т	22000	15,7	345,4
	Вода	м ³	24	100	2,4
	Итого:				2895,4
3	Электроэнергия	кВт×ч	4,8	20	96
4	Основная заработная плата	руб.			445,5
5	Дополнительная заработная плата (10% от п. 3)	руб.			44,55
6	Социальное страхование (26% от (п. 3+п. 4))	руб.			127,4
7	Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования (70% от п. 3)	руб.			311,9
8	Цеховые расходы (60% от п. 3)	руб.			267,3
9	Общезаводские расходы (80% от п. 3)	руб.			356,4
10	Прочие расходы (1,2% от п. 1+...+п. 8)	руб.			54,5
11	Итого заводская себестоимость (Σп. 1 +...+ п. 10)	руб.			4598,9
12	Внепроизводственные расходы 1,5%	руб.			69,0
14	Полная себестоимость (п. 11+п. 12)	руб.			4667,9

* Расход компонентов и их стоимость на 1 тонну вяжущего.

Таблица 2. Калькуляция полной себестоимости 1 м³ бетона В30 на основе ПЦ по ОНТП 07–85 [5]

№п/п	Наименование расходов	Единица измерения	Цена за единицу измерения	Норма расхода, кг	Затраты на 1 м ³
1	Щебень гранитный	м ³	1700	1350	1530
	Песок сурский	м ³	400	675	180
	Цемент ПЦ500	т	4200	400	1680
	Вода	м ³	24	200	4,8
	Итого:				3394,8
2	Электроэнергия	кВт×ч	4,8	20	96
3	Основная заработная плата	руб.			445,5
4	Дополнительная заработная плата (10% от п. 3)	руб.			44,6
5	Социальное страхование (26% от (п. 3+п. 4))	руб.			127,4
6	Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования (70% от п. 3)	руб.			311,6
7	Цеховые расходы (60% от п. 3)	руб.			267,3
8	Общезаводские расходы (80% от п. 3)	руб.			356,4
9	Прочие расходы (1,2% от п. 1+...+п. 8)	руб.			60,5
10	Итого заводская себестоимость (п. 1+...+п. 9)	руб.			5104,3
11	Внепроизводственные расходы 1,5%	руб.			76,6
12	Полная себестоимость (п. 10+п. 11)	руб.			5180,9

Экономическая эффективность производства бетона на основе геополлимерного вяжущего по сравнению с бетоном на основе портландцемента рассчитывается по формуле

$$\mathcal{E} = C1 - C2,$$

где \mathcal{E} — эффективность;

$C1$ — себестоимость портландцементного бетона;

$C2$ — стоимость бетона на геополлимерном вяжущем.

Таким образом, себестоимость 1 м³ бетона на основе геополлимерного вяжущего по сравнению с бетоном на портландцементе уменьшилась на 512 руб., т.е. на 10%. Себестоимость бетона на основе геополлимерного вяжущего может быть существенно понижена, если изготавливать бетон из отсевов камнедробления фракции 0–10 мм. В этом случае исключается потребление фракционированного щебня. В целом снижение себестоимости бетонов классов от В20 до В30 составляет 8...12%.

Литература:

1. Ерошкина, Н.А. Перспективность горных пород в качестве сырья для производства геополлимеров в зависимости от их генезиса/Н.А. Ерошкина, М.О. Коровкин, А.А. Мишанов, В.Я. Кудашов // Композиционные строительные материалы. Теория и практика: сборник науч. тр. Междунар. науч.-техн. конф. — Пенза: Приволжский Дом знаний, 2007. — с. 92–95.
2. Ерошкина, Н.А. Геополлимерные строительные материалы на основе промышленных отходов: монография/Н.А. Ерошкина, М.О. Коровкин. — Пенза: ПГУАС, 2014. — 128 с.
3. Ерошкина, Н.А. Исследование композиционных геополлимерных вяжущих на основе отходов горно-обогатительной промышленности/Н.А. Ерошкина, М.О. Коровкин, А.М. Байматов // Региональная архитектура и строительство. — 2014. — №4. — с. 10–14.
4. Ерошкина, Н.А. Технология получения геополлимерного вяжущего на базе магматических горных пород/Н.А. Ерошкина, М.О. Коровкин, И.В. Коровченко // Молодой ученый. — 2015. — №7. — с. 120–123.
5. ОНТП 07–85. Общесоюзные нормы технологического проектирования предприятий сборного железобетона. — М., 1986.

Роль железнодорожного транспорта как районообразующего фактора в освоении и организации территории

Полулех Светлана Сергеевна, магистрант;
Архипова Светлана Игоревна, магистрант;
Хмелевская Ольга Викторовна, магистрант
Государственный университет по землеустройству (г. Москва)

В статье обосновывается влияние транспортной системы на социально-экономическое развитие регионов и страны в целом, рассматривается роль железнодорожного транспорта как районообразующего фактора в освоении и организации территории.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, организация территории, урбанизация, социально-экономическое развитие, рыночная инфраструктура.

Железнодорожный транспорт, имеющий огромное значение в освоении и организации территорий, становлении экономики, а также жизнеобеспечении сети населенных пунктов, является одним из важнейших видов транспорта в России. В связи с этим на сегодняшний день ему уделяется пристальное внимание.

За последние десятилетия заметно возросла роль рационализации транспорта. С одной стороны, уровень эффективности работы предприятий во многом зависит от транспортного фактора, что в условиях современного рынка напрямую связано с его жизнеспособностью, а с другой стороны, сам рынок подразумевает обмен товарами и услугами, что невозможно без транспорта, следовательно, невозможно приемлемое функционирование и самого рынка. Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что транспорт — это важнейшая составная часть рыночной инфраструктуры [3].

Эффективное функционирование железных дорог Российской Федерации, занимающих второе место в транспортной системе мира, играет исключительную роль в создании условий для перехода на инновационный путь развития и устойчивого роста национальной экономики, а также способствует созданию условий для обеспечения лидерства России в мировой экономической системе. Перспективы дальнейшего социально-экономического развития регионов и страны в целом, защита национального суверенитета и безопасности напрямую зависят от качества работы железнодорожного транспорта [1].

Развитие транспорта является необходимым условием экономического развития территории, эффективного использования ее природных, трудовых и производственных ресурсов. Он — центральное звено, без которого невозможно слаженное функционирование на территории всех компонентов хозяйственной деятельности.

Помимо организационно-хозяйственных функций, транспорт имеет влияние на сферы государственного управления, обороны и здравоохранения. Следует упомянуть еще одну функцию — социальную, по словам Роднаева Б. Л. (1996), заключающуюся в том, что транспорт

используется для самоорганизации и развития общества и его взаимодействия с окружающей природной средой

Опираясь на функционально-экономические показатели железнодорожный транспорт можно разделить на производственную и социальную инфраструктуры, т. е. оказываются услуги отраслям экономики и населению соответственно (рис. 1) [2].

Например, на железнодорожный транспорт Дальнего Востока и Байкальского региона, как на основной вид магистрального транспорта, приходится более 82% грузооборота и порядка 40% внутреннего пассажирооборота. Его удельный вес в ВРП в данном регионе составляет 11%, причем в Хабаровском крае, Амурской области этот показатель превышает 14%, а в Байкальском регионе — 20%. Железная дорога дала мощный импульс развитию данной территории: поскольку при строительстве и эксплуатации дороги не было разделения объектов по назначению (производственные, социальные), одновременно с обустройством станций возводились жилые дома для рабочих и служащих дороги.

Таким образом, развивались города, образовывались новые поселения, начали осваиваться плодородные земли, создавались линии связи, открывались метеорологические станции, велись ширококомасштабные геологические изыскания, открывались мастерские, заводы, возводились школы, больницы, строилось жилье [3].

На примере Вологодской области можно говорить о том, что железная дорога оказала влияние на соотношение городского и сельского населения и долю населения, проживающего в населенных пунктах с численностью более 500 человек, т. е. строительство железной дороги стало одним из факторов урбанизации населения и укрупнения населённых пунктов [4].

Учитывая вышесказанное целесообразно сделать следующие выводы о роли железнодорожного транспорта как районообразующего фактора в освоении и организации территории (рис. 2).

Транспортная система обеспечивает формирование структуры хозяйства отдельных регионов и страны в целом: определяет доступность территории, является ос-



Рис. 1. Система инфраструктуры железнодорожного транспорта



Рис. 2. Роль железнодорожного транспорта в освоении и организации территории

новным ресурсом социально-экономического развития, способствует территориальной организации производства, а также углублению специализации и комплексному раз-

витию экономических районов, оптимизации внутренних и внешних хозяйственных связей, повышению территориальной и социальной мобильности населения [3].

Литература:

1. Российская Федерация. Правительство. Распоряжения. Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года [Текст]: распоряжение Правительства РФ от 17 июня 2008 г. // Рос. газ. — 2008.
2. Белаш, Т. А., Уздин, А. М. Железнодорожные здания для районов с особыми природно-климатическими условиями и техногенными воздействиями: [Текст]: учебник/Т. А. Белаш, А. М. Уздин. — М.: ГОУ «Учебный методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2007. — 372 с.
3. Тюкавкина-Плотникова, С. Б. Роль транспорта в территориальной организации хозяйства (на примере Читинской области): диссертация на соискание ученой степени кандидата географических наук. Российская академия наук Сибирское отделение Институт географии, Иркутск, 2003.
4. Экономика железнодорожного транспорта [Текст]: учеб. пособ./науч. ред. И. В. Белова, Н. П. Тершиной, Б. М. Лапидуса, М. Ф. Трихункова. — М.: УМК МПС России, 2011. — 998 с.

Оценка ресурсного потенциала системы здравоохранения на примере Курской, Белгородской, Воронежской и Орловской областей

Притуляк Анна Ивановна, студент;
Хизева Яна Сергеевна, студент
Курский государственный медицинский университет

В статье рассмотрены основные компоненты ресурсного потенциала системы здравоохранения на примере Курской, Воронежской, Белгородской и Орловской областей, выявлены основные тенденции и проблемы их развития.

Ключевые слова: *экономический потенциал здравоохранения, управление ресурсами, финансовые ресурсы, кадровые ресурсы, имущественный потенциал.*

В настоящее время остро стоит проблема недостаточно эффективного использования всех видов экономических ресурсов в стране. Функционирование и развитие системы здравоохранения в России напрямую зависят от эффективности использования ресурсного потенциала учреждений здравоохранения.

При ограниченности ресурсов необходимо уделять внимание оптимальному распределению ресурсов, при этом нужно учитывать все альтернативные пути решения данной задачи с целью добиться максимизации ресурсного потенциала системы здравоохранения.

Предметом исследования является оценка и сравнение ресурсного потенциала системы здравоохранения Курской, Белгородской, Воронежской и Орловской областей.

Объект исследования — система здравоохранения Курской, Воронежской и других областей. Целью исследования — изучение ресурсного обеспечения системы здравоохранения на региональном уровне.

Задачи исследования: оценить финансовые, кадровые и материальные ресурсы системы здравоохранения и выявить тенденции и проблемы в их развитии.

Основой функционирования системы здравоохранения является ресурсный потенциал. Так, в литературе встречаются различные мнения по трактовке данной категории. Например, Лысенко В. А. под ресурсным потенциалом сферы здравоохранения понимает возможность совокупного объема доступных на данном этапе развития общества управленческих, трудовых, материальных, финансовых, информационных и иных ресурсов, объединенных целями использования, а также организационными и правовыми отношениями, обеспечивающими выполнение социальной миссии — максимальное удовлетворение потребностей населения в доступных и качественных медицинских услугах [2, с. 393].

Для оценки основных показателей функционирования системы здравоохранения исследуемых областей были использованы данные, предоставленные Федеральной Службой Государственной Статистики [3].

Анализ фактических расходов бюджетов исследуемых субъектов на здравоохранение выявил, что в Курской области в 2013 г. расходы на здравоохранение снизились на 53,1 % по сравнению с 2012 г., также наблюдается зна-

чительное снижение в Орловской области (–20,9%), однако в 2014 г. наблюдается небольшой рост финансирования системы здравоохранения по всем регионам. При этом выявлено, что расходы бюджета на здравоохранение в 2014 г. в Курской области значительно ниже, чем в Белгородской и Воронежской (расхождение составляет более чем в 4 и 6 раза соответственно) (рис. 1).

Анализ расходов системы ОМС в расчете на 1 жителя выявил, что в Курской области данный показатель составил в среднем за анализируемый период 4747,5 руб., в Белгородской — 3548,4 руб., в Воронежской —

3746,4 руб. Орловская область отстает от остальных регионов (средняя сумма расходов средств ОМС в расчете на 1 жителя составила 3349,1 руб.). При этом нужно отметить положительную динамику данного показателя (рис. 2).

Кроме финансовых средств в системе здравоохранения активно используется кадровый потенциал. Анализ его выявил, что в Белгородской и Курской областях происходит рост численности работающих в учреждениях здравоохранения, в Воронежской и Орловской областях изменений по данному показателю не наблюдается (табл. 1).

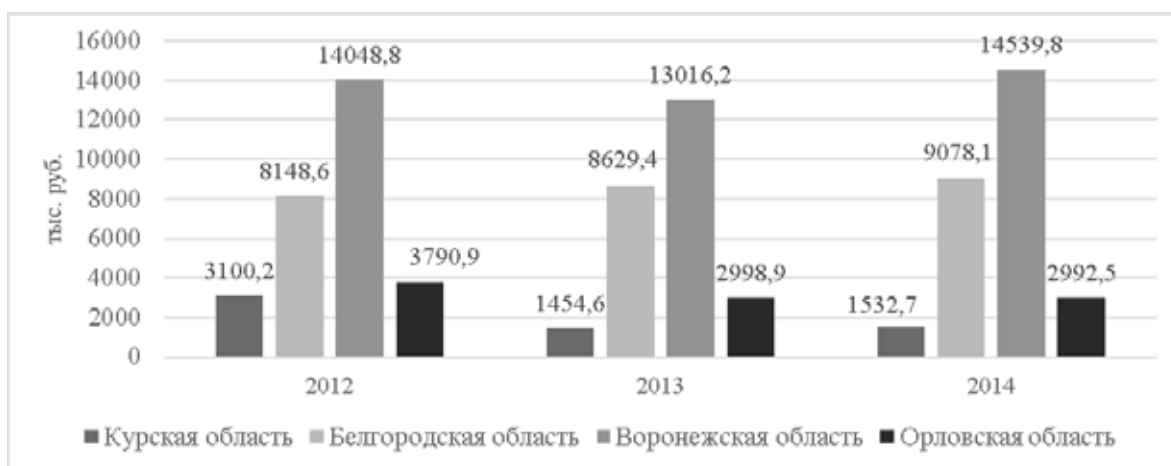


Рис. 1. Расходы консолидированного бюджета субъектов РФ на здравоохранение в 2012–2014 гг.

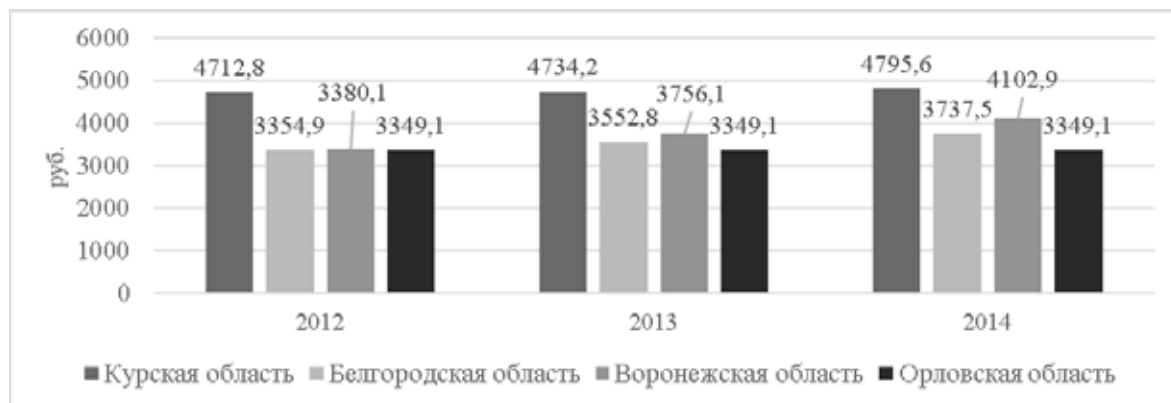


Рис. 2. Расходы средств ОМС в расчете на 1 жителя в 2012–2014 гг.

Таблица 1. Численность работающих в государственных (муниципальных) учреждениях здравоохранения за 2012–2014 гг. (чел.)

Субъект РФ	2012	2013	2014	Темп прироста 12/13	Темп прироста 13/14
Курская область	24215	24220	24220	0,02	0,00
Белгородская область	35027	35097	35196	0,20	0,28
Воронежская область	52400	52400	52400	0,00	0,00
Орловская область	16775	16775	16775	0,00	0,00

Оценка эффективности кадрового потенциала тесно связана с оплатой труда. Был проведен анализ среднемесячной заработной платы работников здравоохранения. Так, выявлено, что в Воронежской области с 2012 по 2014 гг. темп прироста показателя составил 8,9%, что в итоге показало наивысшее значение заработной платы среди прочих регионов (24500 руб.). Далее следует Белгородская область (22961 руб.), за ней не отстает и Курская — 22906 руб. (рис. 3).

Анализ коечного фонда выявил, что наибольшее среднее количество коек в государственных учреждениях здравоохранения за 2012–2014 гг. приходится на Воронежскую область, Курская область не отстает — в среднем на учреждение приходится 81,9 коек. Наименьшее значение показателя приходится на Орловскую область (65,6 коек) (табл. 2). При этом отмечается снижение данного показателя в Белгородской области в 2013 г. на 0,13%, в Орловской, напротив, происходит рост коечного фонда в 2013 г. — на 2,84%

Результаты исследования показали, что на сегодняшний день период времени ключевая проблема состоит в финансировании здравоохранения: в частности, в Курской области вдвое были снижены расходы бюджета региона, а в 2014 г. суммы расходов лишь незначительно выросли. Необходимо отметить и неравенство в размерах государственного финансирования здравоохранения в исследуемых регионах.

Решением данной проблемы является поиск самим учреждениям здравоохранения альтернативных источников финансирования, что может включать средства ДМС

и средства от оказания платных медицинских услуг населению.

Анализ среднемесячной заработной платы работников здравоохранения показал низкие темпы роста данного показателя в регионах, поэтому рост вознаграждения за труд работников сферы здравоохранения является одной из актуальных задач как на уровне регионов, так на уровне всей России.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день в Российской Федерации активно функционирует Государственная программа развития здравоохранения до 2020 года, в которой определены цели, задачи, основные направления развития здравоохранения и мероприятия, механизмы их реализации и финансовое обеспечение, что должно привести к повышению качества оказываемой медицинской помощи, повышению уровня подготовки медицинских кадров и заработной платы в отрасли [1].

В условиях реформирования здравоохранения особое значение приобретают следующие инновации: одноканальное финансирование учреждений здравоохранения через Федеральный фонд ОМС, переход на современные стандарты качества медицинской помощи и связанные с ними меры по повышению экономической эффективности, свобода выбора медицинских учреждений для пациентов, а также усиление региональной автономии в принятии решений по вопросам управления здравоохранением, что сможет обеспечить повышение конкурентоспособности медицинских организаций.



Рис. 3. Среднемесячная заработная плата работников здравоохранения в 2012–2014 гг.

Таблица 2. Среднее количество коек в государственных (муниципальных) учреждениях здравоохранения за 2012–2014 гг. (койки)

Субъект РФ	2012	2013	2014	Темп прироста 12/13	Темп прироста 13/14
Курская область	81,9	81,9	81,9	0,00	0,00
Белгородская область	77,6	77,5	77,5	-0,13	0,00
Воронежская область	81,1	83,4	83,4	2,84	0,00
Орловская область	65,6	65,6	65,6	0,00	0,00

Литература:

1. Государственная программа развития здравоохранения Российской Федерации. — 2014. Режим доступа. URL: <http://www.gosminzdrav.ru/> (дата обращения: 05.03.2015).
2. Лысенко, В. А. Сущность и роль ресурсного потенциала в здравоохранении. / В. А. Лысенко // Вестник ЧГУ. — 2006. — № 7. — с. 390–394.
3. Российский статистический сборник «Российский статистический ежегодник». — 2014. Режим доступа. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 02.03.2015).

Правовые механизмы развития делового туризма в России

Растегаева Тамара Евгеньевна, кандидат экономических наук, преподаватель
Сочинский государственный университет

Ключевые слова: деловой туризм, правовые механизмы, государственное регулирование, программа развития, социально-экономическое развитие, прогнозирование.

Темпы развитие делового туризма в мире, наличие жесткой конкуренции за проведение выставочно-конгрессных мероприятий, экспансионистское поведение иностранных компаний, специализирующихся в области делового туризма, создают для российских участников этого рынка масштабные проблемы, для решения которых требуется разработка комплексного плана мероприятий по развитию данной индустрии в России [1].

Так, перед органами исполнительной и законодательной власти стоят следующие первоочередные задачи в области развития делового туризма:

— обеспечение экономических условий для развития делового туризма в регионах: изменения в методах и формах налогообложения, финансирования и инвестирования;

— обеспечение организационных условий для развития делового туризма: совершенствование институциональной и нормативно правовой базы, поддержка некоммерческих организаций, работающих на рынке делового туризма;

— активная государственная политика по привлечению и организации международных деловых событий на территории страны, формирование предпосылок, направленных на превращение городов России в конкурентоспособные конгрессные центры;

— продвижение национальной индустрии делового туризма на региональные и международные рынки, используя механизм международных встреч, конференций, выставок и конгрессов;

— повышения эффективности делового туризма как одного из рычагов социально-экономического развития дестинаций;

— развитие материально-технической базы и соответствующей инфраструктуры индустрии делового туризма; реализация мер по повышению конкурентоспособности услуг, предоставляемых организаторами выставок, конгрессов и иных деловых встреч.

— формирование эффективных механизмов координации всех групп участников рынка делового туризма, создание консалтинговых структур в сфере делового туризма;

— разработка методики оценки и прогнозирования перспектив развития делового туризма в рамках социально-экономического развития регионов, страны в целом [2].

Все задачи в области развития делового туризма сформулированы в рамках федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» [3]. Основываясь на выше изложенном, определим основные направления развития делового туризма в России [4]:

1. Совершенствование нормативно-правового обеспечения развития сферы делового туризма.

2. Формирование стратегии развития делового туризма в регионах России.

3. Создание современной системы координации и механизмов взаимодействия всех групп участников делового туризма.

4. Методическое и информационно-аналитическое обеспечение делового туризма.

5. Подготовка квалифицированных специалистов в области индустрии делового туризма.

6. Инновационно-технологическое обеспечение развития делового туризма.

7. Рекламно-маркетинговое обеспечение продвижения индустрии делового туризма России на международном рынке туристских услуг [5].

С точки зрения государственного регулирования сферы делового туризма, приоритетным является реализация первого направления развития данной индустрии, предполагающее совершенствование и разработку правовых актов, касающихся всех секторов сферы делового туризма [6]. Отметим особое значение вопросов сертификации и стандартизации туристских услуг. Основываясь на опыте стран с развитой индустрией делового туризма,

где основную долю занимают конгрессный и выставочный туризм, целесообразно разработать стандарты, технические регламенты, положения и инструкции, обеспечивающие повышение качества организации делового туризма. Для этого необходимо разработать и законодательно закрепить следующие нормативно-правовые акты [7]:

- регламент подготовки, организации и проведения международных выставок и конгрессных мероприятий;
- положение о деятельности профессиональных организаторов делового туризма;
- инструкция по продвижению национального туристского продукта на мировом рынке делового туризма;
- инструкция по продвижению регионального туристского продукта на внутреннем и мировом рынке делового туризма;
- регламент разработки федеральных и региональных программ развития делового туризма;
- положение о ежегодном проведении Всероссийской конференции по деловому туризму;
- квалификационные требования к сотрудникам оргкомитетов выставок, конгрессов и иных встреч в рамках делового туризма;
- положение об образовательных программах профессиональной подготовки и переподготовки специалистов индустрии делового туризма;
- положения о создании специализированных органов для координации и регулирования развития индустрии делового туризма на региональном и муниципальном уровне [8].

Вышеперечисленные положения, регламенты, инструкции должны быть разработаны с учетом рекомендации ассоциаций делового туризма, профессиональных организаторов делового туризма, существующих на территории России конгресс бюро, так как они лучше знают как организовать свою деятельность, с тем, чтобы сделать национальный туристский продукт конкурентоспособным [9].

Также представляется необходимым разработать следующие правовые механизмы, регулирующие отношения на рынке делового туризма:

- механизм сертификации конгрессных и выставочных мероприятий и услуг, оказываемых в области делового туризма;
- механизм защиты интеллектуальной собственности в рамках выставочного туризма;
- механизм предоставления в аренду на 49 лет земельного участка по предварительному согласованию строительства объекта конгрессно-выставочной инфраструктуры [10].

Итак, тщательная проработка нормативно-правовой базы, регламентирующей отношения в сфере делового туризма, позволит создать благоприятный институциональный климат для развития делового туризма, повысит конкурентоспособность сферы делового туризма, что как следствие приведет к развитию туристской инфраструктуры, привлечению инвестиций, снижению издержек и максимизации прибыли от делового туризма.

Литература:

1. Фесенко, О.П. Оценка влияния туристического комплекса на социально-экономическое развитие региона // Вестник чувашского университета. 2010. № 1. с. 519–523.
2. Растегаева, Т.Е. Конгресс бюро как способ оптимизации доходов от конгресс-туризма в городе-курорте сочи // European researcher. 2011. № 1 (3). с. 80–82.
3. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы) [электронный ресурс]/Официальный сайт Федерального агентства по туризму. URL: <http://www.russiatourism.ru/gubriki/-1124140852/> (дата обращения: 11.03.2013).
4. Казаков, И.С. Проектные характеристики персонализированной модели самопроектирования информационной компетентности будущих педагогов // Известия сочинского государственного университета. 2010. № 4. с. 100–106.
5. Растегаева, Т.Е. Формирование организационно-экономического механизма развития делового туризма: Автореферат дис.... Кандидата экономических наук: 08.00.05/гос. Ун-т. Сочи, 2013. 24 с.
6. Казаков, И.С. Модель процесса формирования информационной компетентности у студентов педагогического вуза // Вестник адыгейского государственного университета. 2010. № 1. с. 68.
7. Растегаева, Т.Е. Оценка организационно-экономических условий функционирования делового туризма в России // Приволжский научный вестник. 2012. № 4 (8). с. 45–47.
8. Казаков, И.С. Персонализация процесса обучения в вузе // Известия сочинского государственного университета. 2010. № 2. с. 16–21.
9. Давыдович, А.Р., Чуваткин П.П. Методика оценки системы организации социального питания (на примере организации школьного питания) // Вестник поволжского государственного университета сервиса. Серия: экономика. 2012. № 21. с. 133–135.
10. Саввиди, Т.А., Гордеева Е.В. Интегрированная финансовая оценка эффективности капитала компаний на основе swot-snw-инструментария // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 21. с. 2–12.

Молодой ученый

Научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 9 (89) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матроскина Т. В.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенюшкин Н. С.
Ткаченко И. Г.
Яхина А. С.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

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)
Ешнев А. М. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Куташов В. 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 издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4