

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

# Учёный

научный журнал

*Man, being the servant and interpreter of Nature, can do and understand so much and so much only as he has observed in fact or in thought of the works of nature. Beyond this he neither knows anything nor can do anything.*



OF THE  
ADVANCEMENT  
AND  
PROFIC  
Learning  
OR THE  
PARTIT  
SCIENCE  
Nine B

Written in Latin

*The understanding left to itself, in a sober, patient, and grave mind, especially if it be not hindered by received doctrines, tries a little that other way, which is the right one, but with little success, since the understanding, unless directed, or assisted, is a thing unequal, and quite unequal to the obscurity of things.*

*Baron of*  
*Francis Bacon*

Toward the effecting of works, all that man can do is to put together or put asunder natural bodies. The rest is done by nature working within.

11  
2015  
Часть IX

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 11 (91) / 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*

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*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских 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 изображен Фрэнсис Бэкон (1561–1626) — английский философ, историк, политик, основоположник эмпиризма.*

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](mailto: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:** Голубцов Максим Владимирович

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

#### **Рацлаф А. А., Седова А. В.**

Молодежная безработица ..... 959

#### **Рацлаф А. А., Седова А. В.**

Трудоустройство выпускников (на примере вузов г. Оренбурга)..... 961

#### **Родионова М. А., Григорьев М. Г.**

Организация процедуры управления рисками процессов СМК ..... 963

#### **Саввина Е. Е.**

Роль пособий на детей в воспроизводстве населения в Республике Саха (Якутия)..... 968

#### **Салахова Г. Ф.**

Управление инвестиционной деятельностью в условиях риска..... 970

#### **Саркисян А.**

Роль деловой активности строительной отрасли в реализации стратегии социально-экономического развития региона ..... 972

#### **Селезнева М. М.**

Экономические схемы, способы, модели легализации незаконных доходов в банковской системе ..... 974

#### **Семейкина М. С., Бочкова Е. В.**

Интернет-магазин как форма электронной коммерции ..... 977

#### **Сивцева В. И.**

Финансовый анализ коммерческих организаций на примере ОАО НК «Туймаада-Нефть» ..... 980

#### **Сивцева В. И.**

Анализ динамики доходов бюджета муниципальных образований на примере муниципального района «Таттинский улус» за период с 2012 по 2015 г. .... 982

#### **Славянская В. А.**

The review of the activity of the commissions concerning a tax payments collecting in regions of the Russian Federation ..... 985

#### **Спесивцева А. Л.**

Альтернативные подходы к анализу среднего класса в классовых структурах..... 988

#### **Спесивцева А. Л.**

Особенности аудита материально-производственных запасов..... 990

#### **Спесивцева А. Л.**

Особенности инвентаризации готовой продукции..... 992

#### **Спесивцева А. Л.**

Особенности проведения аудита на предприятии ..... 994

#### **Спесивцева А. Л.**

Особенности аудита расчетов по оплате труда на предприятиях России ..... 996

#### **Спесивцева А. Л.**

Аудит сохранности основных средств в банковском секторе ..... 998

#### **Спесивцева А. Л.**

Нормативное регулирование бухгалтерского учета в ТСЖ ..... 1000

#### **Спесивцева А. Л.**

Особенности упрощенной системы ТСЖ ..... 1002

#### **Спесивцева А. Л.**

Анализ хозяйственной деятельности ТСЖ «Элегия» ..... 1004

#### **Спесивцева А. Л.**

Аудит правильности начисления амортизации и операций по ремонту основных средств ..... 1006

#### **Токмакова А. А., Вареник А. В., Гриб Н. Н.**

Применение контроллинга в оценке медико-экономической эффективности медицинских учреждений ..... 1008

<b>Хмелевская О. В.</b> Совершенствование процесса проведения закупок.....	1011	<b>Шаяхметова А. К.</b> Analysis of advertising effectiveness measurement methods.....	1029
<b>Хмелевская О. В.</b> Анализ производственного потенциала предприятия (на примере организации ООО «Геотрансинжиниринг», город Москва) .....	1014	<b>Шварц Э. С.</b> Особенности формирования и анализа консолидированной финансовой отчетности .....	1033
<b>Цапиков А. А., Полухин А. Т.</b> Анализ механизмов государственного регулирования основных субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации .....	1018	<b>Шестоперов С. А., Пуртова Н. С.</b> Управление производственными процессами и малые формы бизнеса на предприятиях АПК.....	1036
<b>Чагин А. Е., Куимова М. В.</b> About competitiveness of universities and its benefits.....	1021	<b>Шмарин А. П., Решетило С. В.</b> Стратегический анализ факторов макросреды, оказывающих негативное влияние на предприятия энергосбытовой отрасли (на примере Оренбургской области) .....	1039
<b>Чан Т. Т.</b> Enhancing competitive capacity of Vietnam wood products in eu market after FTA free trade agreement .....	1023	<b>Шоназаров Ю. Р.</b> Пути совершенствования кредитования предпринимательства в Республике Узбекистан .....	1044
<b>Чернышева А. Л., Москвичева Е. К.</b> Совершенствование управления кадрами в микрофинансовых организациях .....	1025	<b>Якушев Н. О.</b> Теоретические аспекты развития экспортного потенциала регионов.....	1046
<b>Черпалюк О. А.</b> Коммерческий банк как эмитент на рынке ценных бумаг.....	1027		



# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

## Молодежная безработица

Рацлаф Анастасия Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Седова Анна Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Оренбургский государственный педагогический университет

*В статье рассмотрена сущность молодежной безработицы, выявлены особенности молодежной безработицы.*

**Ключевые слова:** безработица, безработный, молодежь, рынок труда.

Актуальность исследования обусловлена противоречивым положением молодежи на рынке труда: с одной стороны, существует высокая потребность в молодежном труде, с другой стороны, уровень молодежной безработицы остается очень высоким.

Безработица среди молодежи — общемировая проблема. Так, уровень молодежной безработицы в развитых странах за последние годы составил 18,1%. В таких странах как Греция, Испания более половины экономически активной молодежи является безработной. По прогнозным оценкам данный показатель, несмотря на региональные различия, имеет тенденцию к росту и к 2018 г. составит 12,8% [1, с. 1]. В развивающихся странах вероятность стать безработными у молодых людей намного выше, чем в развитых. Важно отметить, что молодежь в этих странах составляет большую долю в общей численности рабочей силы, чем в развитых странах. Это свидетельствует о наличии постоянной безработицы, распространении временной занятости молодежи, невысоком качестве рабочих мест, доминировании неформального типа занятости и пр.

Рассмотрим следующие интересующие в рамках исследования аспекты: (1) понятие безработицы; (2) возрастной состав молодежи; (3) причины низкой конкурентоспособности молодежи на рынке труда.

Авторы современных учебников по экономике труда квалифицируют безработицу как состояние экономически активной части населения, характеризующееся отсутствием у людей наемной работы или легитимного доходного занятия при наличии желания иметь такое занятие (работу) и ее активного поиска [5, с. 157].

Понятие «безработный» неодинаково трактуется в Законе о занятости населения Российской Федерации и по методологии Международной организации труда. Со-

гласно Международной организации труда, которой придерживается Росстат, к безработным относятся лица 16 лет и старше, которые: не имели доходного занятия; занимались поиском работы; готовы приступить к работе; обучались по направлению службы занятости; являлись учащимися, студентами, пенсионерами и инвалидами, занимающимися поисками работы и готовыми приступить к ней.

Состав безработных формируют лица, не занятые трудовой деятельностью, которые зарегистрированы в службе занятости в качестве ищущих работу.

В российском законодательстве безработные квалифицируются как трудоспособные граждане, которые: имеют работу и заработок; занимаются поиском работы; готовы приступить к ней; зарегистрированы в службах занятости в целях поиска работы [3].

Основные различия в трактовке понятия «безработный» в Законе о занятости населения Российской Федерации и в определении категории безработного по методологии Международной организации труда состоят в следующем. В соответствии с Законом о занятости населения Российской Федерации:

(1) к безработным относятся только те трудоспособные граждане, которые не имеют работу и заработка, ищут работу и готовы к ней приступить; которые зарегистрированы в службе занятости;

(2) не признаются безработными граждане, которым назначена пенсия по старости, в том числе досрочно, а также некоторым другим категориям граждан.

Далее рассмотрим состав молодежи. Молодежь до 25 лет среди безработных составляет 23% (в январе 2015 г.), в том числе в возрасте 16–20 лет — 28,2%, 20–24 лет — 14,0%. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 16–20 лет (28,2%) и 20–24 лет (14%).

В среднем уровень безработицы среди молодежи в возрасте 16–24 лет в январе 2015 г. составил 15,1% [6].

Скрытая безработица среди молодежи не дает реальной картины молодежной безработицы. Как утверждают специалисты молодые люди отдают предпочтение самостоятельному поиску работы, прибегая к помощи знакомых, СМИ, обращаясь в кадровые агентства. В центры занятости молодежь обращается крайне редко.

Молодежь на рынке труда включает в себя три группы: (1) в возрасте от 16 до 20 лет; (2) в возрасте 20–24 лет и (3) в возрасте 25–29 лет [2, с.19].

Причины низкой конкурентоспособности каждой группы молодежи различны. Учеными выделяют несколько системных причин: [4, с. 55]: (1) асимметрия информации; структурное несоответствие параметров предложения труда молодых работников и спроса на труд; (2) отсутствие опыта; (3) недостаточная интегрированность в профессиональные сети; внутренние рынки труда.

Выделим причины, объясняющие уязвимое положение молодежи на рынке труда каждой возрастной группы. В частности, наиболее уязвимыми являются молодые люди, относящиеся к первой группе, которые к моменту выхода на рынок труда не имеют стажа работы, получив среднее общее образование. Необходимо отметить, что значительная доля молодых людей этой группы не планирует повышать уровень образования, что объясняется их тяжелым материальным положением [2, с. 19]. Нередко трудовые отношения подростками не оформляются. Они работают, главным образом, на условиях непостоянной занятости, в том числе разовой, в ночное время и пр., откладывая получение необходимого для повышения конкурентоспособности образования и приобретения квалификации на неопределенное время.

Жизненные установки средней возрастной группы выражены более четко. Молодые люди имеют специальное или высшее профессиональное образование. Тем не менее, также сталкиваются с проблемой трудоустройства по причине несоответствия качества полученного образования требованиям рынка труда.

Значительная часть молодых людей третьей возрастной группы имеет семейное положение, опыт работы, профессиональную подготовку. Материальные стимулы являются определяющими при выборе рабочего места. Следует отметить, что именно в этой возрастной группе молодежи для работодателя имеют значение гендерные различия потенциальных работников.

Таким образом, с одной стороны, незанятая молодежь различается по системе ценностей, жизненных установок и др., по материальному положению, по уровню образо-

вания; с другой стороны, незанятость определяет общие черты условий и образа жизни, поэтому можно говорить о существовании идентификационных признаков, групповых норм, стандартов поведения, существующих среди молодежи.

Актуальный сегодня аспект исследования молодежной проблематики — дифференциация молодежи в зависимости от типа поселения — городская, сельская, провинциальная молодежь.

Уровень молодежной безработицы среди городского населения в январе 2015 г. составлял 13,5%, среди сельского населения — 19,7% [6]. По результатам исследований ученых, молодежь, которая окончила школы в крупных, средних и малых городах через несколько лет достигает более высокого уровня образования, чем выпускники сельских школ [4].

Причинами, по которым молодежь покидает село с целью самореализации, являются следующие: неразвитость социальной инфраструктуры, высокий уровень «сезонной» безработицы; низкий уровень доходов сельских жителей и др. Все это снижает конкурентоспособность сельской молодежи.

Рассмотрим далее особенности молодежной безработицы.

Так, по продолжительности безработица среди молодежи значительно короче, чем у лиц старших возрастов.

Другая черта молодежной безработицы состоит в том, что безработица среди молодых людей выше по частоте, чем среди лиц старших возрастов.

Широкое распространение имеет фрикционная («поисковая») безработица среди молодежи. Является естественным явлением и носит положительный характер для ее самоопределения. Структурная и циклическая безработица, напротив, оказывают отрицательное воздействие: в фазе спада работодатели освобождаются от менее конкурентоспособной молодежи, не имеющей профессионального опыта и трудового стажа. Поэтому уровень безработицы среди молодежи превышает аналогичный показатель среди лиц старших возрастов.

В случае затяжной формы кризисных явлений данный вид безработицы приобретает хроническую форму и, как результат, молодые люди могут остаться без работы и в посткризисный период.

Таким образом, нами уточнены определения безработицы и безработных; раскрыта сущность молодежной безработицы, а именно рассмотрен ее возрастной состав, выявлены причины низкой конкурентоспособности молодых людей на рынке труда; рассмотрены особенности молодежной безработицы.

#### Литература:

1. Волгин, Н. Глобальные проблемы молодежной занятости / Н. Волгин // Социальная политика и социальное партнерство. — 2014. — № 1. — с. 1.
2. Дунаева, Н. Эффективная занятость российской молодежи — стратегическая проблема / Н. Дунаева, Р. Салахутдинов // Человек и труд. — 2010. — № 2. — С.19–23.



3. Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» в редакции Федерального закона от 20 апреля 1996 г. № 36-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).
4. Коршунов, А. В. Современная российская молодежь на рынке труда в условиях социально-экономической нестабильности и неопределенности / А. В. Коршунов // Теория и практика общественного развития. — 2011. — № 8. — с. 54–57.
5. Рофе, А. И. Экономика труда. Учебник / А. И. Рофе. — 3-е изд. доп. И перераб. — М.: КНОРУС, 2015. — 376 с.
6. Трудовые ресурсы [Электронный ресурс] URL.: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour\\_force/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#) (26 мая 2015 г.).

## Трудоустройство выпускников (на примере вузов г. Оренбурга)

Рацлаф Анастасия Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Седова Анна Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Оренбургский государственный педагогический университет

*В статье рассмотрены особенности трудоустройства выпускников вузов г. Оренбурга.*

**Ключевые слова:** *востребованность, трудоустройство, рынок труда.*

Концепции трудоустройства существует два подхода. В соответствии с первым подходом трудоустройство сводится преимущественно к приему на работу и мерам по снижению уровня безработицы. Второй подход определяет трудоустройство как комплексную и системную социальную проблему [1].

Основными факторами, затрудняющими трудоустройство молодежи, ученые называют следующие [2]: низкая конкурентоспособность из-за отсутствия стажа работы, профессионального опыта; дисбаланс спроса и предложения на рынке труда; отсутствие эффективных механизмов государственного распределения выпускников образовательных учреждений.

Важным показателем оценки качества итоговой подготовки выпускника является его востребованность на региональном рынке труда. Рассмотрим востребованность выпускников г. Оренбурга и Оренбургской области на примере трех вузов: Оренбургского государственного университета, Оренбургского государственного аграрного университета; Оренбургского государственного педагогического университета.

Оренбургский государственный университет (ОГУ) — это крупнейший приграничный университет России. Выпускники данного вуза получают высокое качество образования.

В ОГУ создана система содействия трудоустройству выпускников, элементами которой являются: (1) отдел профессиональной ориентации и социально-психологической поддержки молодежи; (2) управление довузовского образования; (3) деканаты факультетов; (4) выпускающие кафедры; (4) отдел содействия трудоустройству выпускников и маркетинга образовательных услуг учебно-методического управления.

С целью содействия трудоустройства своих выпускников вуз сотрудничает с Министерством образования

Оренбургской области, Министерством труда и занятости населения Оренбургской области, Управлением молодежной политики администрации г. Оренбурга, предприятиями и организациями Оренбургской области, кадровыми агентствами и др.

Отдел по продвижению образовательных услуг и работе с выпускниками проводит исследование «Выпускник ОГУ», целью которого является разработка рекомендаций по повышению уровня профессиональной подготовки выпускников данного вуза и совершенствованию процесса содействия их трудоустройству.

Вуз также реализует проекты по набору молодых специалистов. Например: (1) «Набор сотрудников в ООО «Орентранс-КАМАЗ»; (2) «Работа летом для студентов от ФГУП «Почта России»; (3) «Начни карьеру в Сбербанке» и др.

Выпускники ОГУ пользуются постоянным спросом на рынке труда региона. Следует отметить положительные отзывы работодателей об уровне подготовки молодых специалистов. Сведения о востребованности выпускников ОГУ наглядно иллюстрирует диаграмма, представленная на рис. 1.

Важно отметить, что около 80% выпускников ОГУ работают по профилю подготовки. По данным Министерства труда и занятости населения Оренбургской 33 выпускника очной формы обучения 2014 года состоят на учете в центрах занятости в качестве безработных, что свидетельствует о том, что основная часть выпускников ОГУ востребована работодателями региона.

Оренбургский государственный аграрный университет (ОГАУ) также вносит значительный вклад в формирование кадрового потенциала региона. В вузе созданы отделы по организации студенческих отрядов и распределению выпускников.

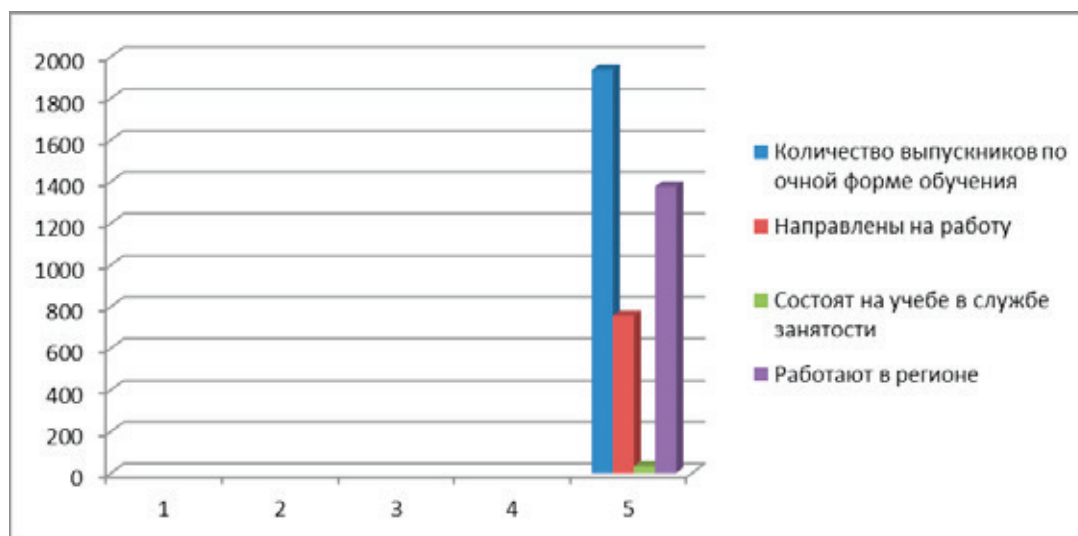


Рис. 1. Сведения о востребованности выпускников Оренбургского государственного университета 2014 г. (бакалавриат, специалитет, магистратура).

Источник: составлено автором по [4].

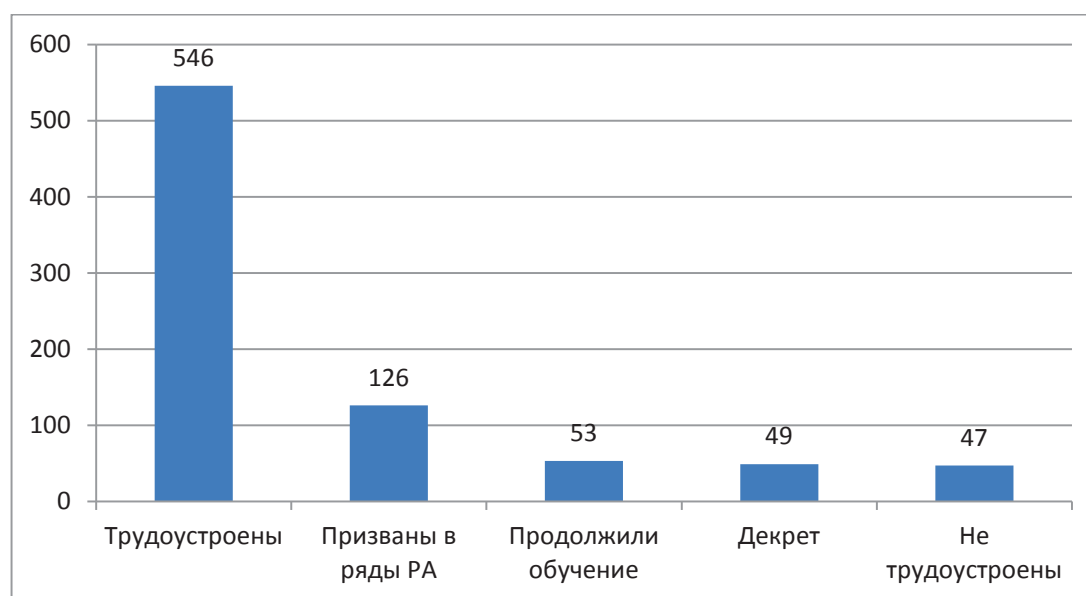


Рис. 2. Трудоустройство выпускников Оренбургского государственного аграрного университета в 2014 г., чел.

Источник: составлено автором по [3].

Количество трудоустроенных выпускников ОГАУ ежегодно растет. В 2014 г. доля выпускников вуза составила 66,5% от общего числа выпускников (рис. 2). В организации АПК трудоустроено 40,4% выпускников.

Особое внимание уделено участию выпускников ОГАУ в программах начинающих фермеров, а также организации самозанятости.

Выпускники Оренбургского государственного педагогического университета также конкурентоспособны на рынке труда.

Трудоустройство выпускников является одним из главных направлений деятельности ОГПУ. В вузе в целях организации профориентационной работы создан ОПР-ТиДОУ. В целях содействия трудоустройству выпускников

данный отдел: (1) анализирует потребности рынка труда региона в выпускниках ОГПУ; (2) формирует банк данных вакансий работодателей по специальностям и направлениям подготовки вуза; (3) проводит различные мероприятия по трудоустройству выпускников; (4) проводит индивидуальную работу с выпускниками по их трудоустройству и др.

Все три вуза участвуют в мероприятиях федерального и регионального уровня, посвященных трудоустройству и адаптации на региональном рынке труда выпускников вузов: круглые столы, форумы, конференции, ярмарки вакансий учебных и рабочих мест и др. Также практикуется присутствие на защитах выпускных квалификационных работ представителей предприятий и учреждений — потенциальных работодателей.

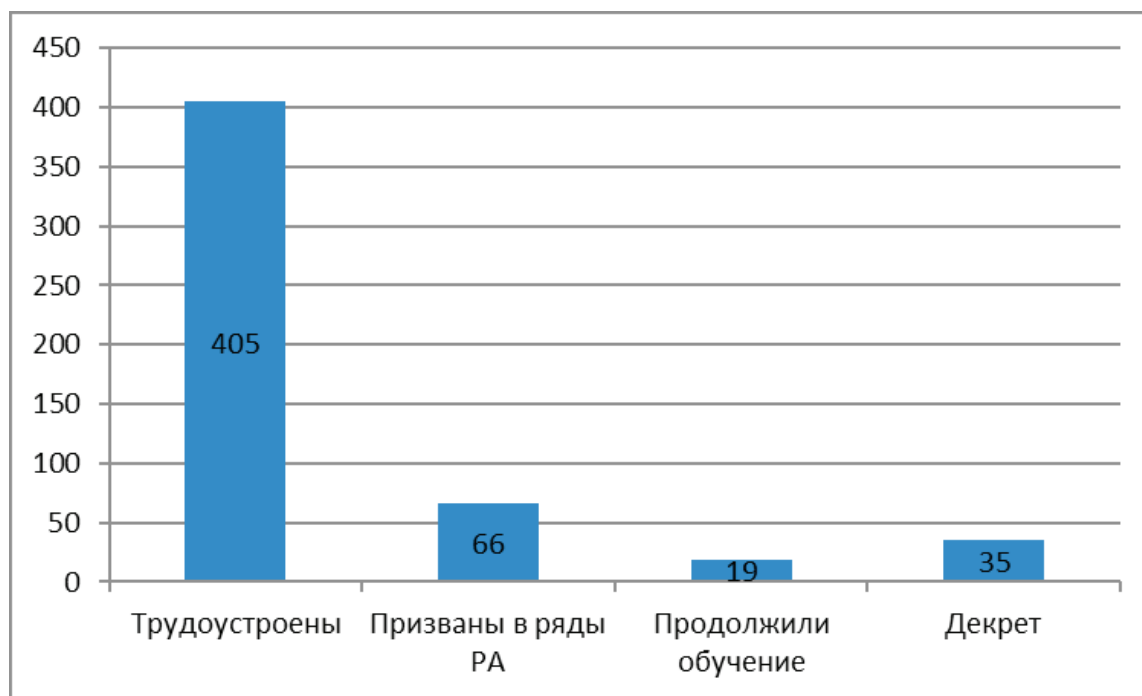


Рис. 3. Трудоустройство выпускников Оренбургского государственного педагогического университета 2014 г., чел.

Источник: составлено автором по [5].

Таким образом, результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод о высокой конкурентоспособности выпускников вузов г. Оренбурга, что свидетельствует о высоком качестве полученного образования.

Литература:

1. Захаров, Д. Социальные проблемы трудоустройства современной российской молодежи / Д. Захаров // Вопросы социального обеспечения. — 2010. — № 19. — с. 27.
2. Засурский, Я. Н. Колонка редактора: поколение безработных / Я. Н. Засурский // Вестник Московского университета. — 2013. — № 4. — с. 3–5.
3. Отчет о самообследовании федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Оренбургский государственный аграрный университет» [Электронный ресурс] URL.: [http://orensau.ru/images/stories/docs/otchet/otchet\\_new2014.pdf](http://orensau.ru/images/stories/docs/otchet/otchet_new2014.pdf)
4. Отчет о самообследовании федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Оренбургский государственный университет» [Электронный ресурс] URL.: [http://www.osu.ru/docs/report/univer/otchet\\_osu\\_2015.pdf](http://www.osu.ru/docs/report/univer/otchet_osu_2015.pdf)
5. Практика и трудоустройство [Электронный ресурс] URL.: <http://www.ospu.ru/studentu/praktika-i-trudoustroystvo/>

### Организация процедуры управления рисками процессов СМК

Родионова Мария Александровна, студент;  
 Григорьев Михаил Георгиевич, инженер  
 Национальный исследовательский Томский политехнический университет

*В статье рассмотрено понятие риска и процесс управления рисками в системе менеджмента качества, сравнительная таблица методов оценки рисков. Деятельность по управлению рисками помогает повысить результативность и эффективность процессов СМК, а, следовательно, и организации в целом.*

**Ключевые слова:** управление рисками, анализ риска, методы оценки риска, система менеджмента качества

**В**ведение. В преддверии выхода новой версии стандарта ISO 9001–2015, тема управления рисками в СМК становится все более актуальной, т.к. стандарт ISO 9001–2015 будет содержать следующие требования и указания [1]:

- Управление процессами и системой в целом должно быть с ориентацией на «мышление, основанное на оценке рисков» (п. 0.3);

- Организация должна установить риски и возможности, а так же спланировать и выполнять в отношении них соответствующие действия (п. 4.4);

- Высшее руководство должно демонстрировать лидерство и обязательства в отношении ориентации на потребителя, гарантируя, что риски и потенциальные возможности, которые могут влиять на соответствие продукции и услуг, а также на способность повышать удовлетворенность потребителя, определяются и по ним принимаются действия (п. 5.1.2);

- Определить риски и потенциальные возможности при планировании СМК (п. 6.1);

- Анализ менеджмента должен планироваться и осуществляться с учетом результативности предпринятых действий для обработки рисков и реализации возможностей (п. 9.3).

В связи с этим организации с функционирующей системой менеджмента качества начинают активные работы по организации и внедрению процесса «Управления рисками процессов СМК» в деятельность, для описания рисков в своей деятельности.

**Основная часть.** Согласно стандарту ГОСТ Р ИСО 31000–2010 «Менеджмент риска [2]. Принципы и руководство», который устанавливает принципы и общее руководство по риск — менеджменту, риск — это влияние неопределенности на цели (рис 1).

К характеристикам риска относятся:

Причина риска — явление или обстоятельство, в результате чего может возникнуть риск.

Последствие риска — проблемы или возможности, которые могут возникнуть в результате реализации риска.

Вероятность — мера возможности появления события, выражаемая действительным числом.

Влияние риска — влияние на достижение целей организации реализовавшегося риска.

Частота — количество событий, возникших за определенный период времени.

Управление рисками — это процесс разработки и выполнения управленческих решений, призванных максимально снизить возможность наступления негативного результата и свести к минимуму возможные потери, связанные с его реализацией [3].

Цели управления рисками процессов СМК:

- увеличить вероятность достижения целей процессов СМК в условиях неопределенности;

- предупредить ситуации, негативно влияющие на достижение целей в области качества организации;

- снизить потери, связанные с реализацией рисков и ликвидацией последствий от их возникновения;

- поддерживать упреждающее управление;

- обеспечение и формирование данных для стратегического планирования целей и деятельности организации (в том числе определение направлений совершенствования СМК и политики в области качества), позволяющих привести к улучшению его деятельности.

- достигать постоянное улучшение процессов СМК и системы в целом.

Первоочередной задачей при организации процесса управления рисками в СМК является установление порядка такого управления [4].

Процедура управления рисками в организации представлена следующими основными этапами: определение

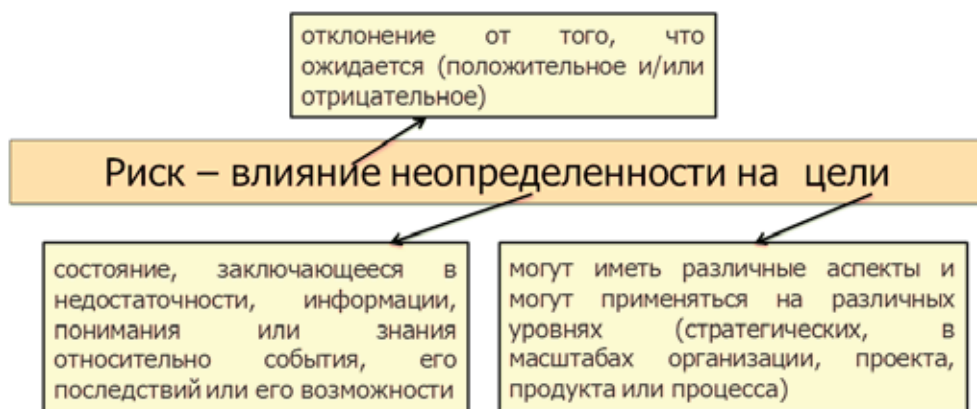


Рис.1. Понятие «риск»

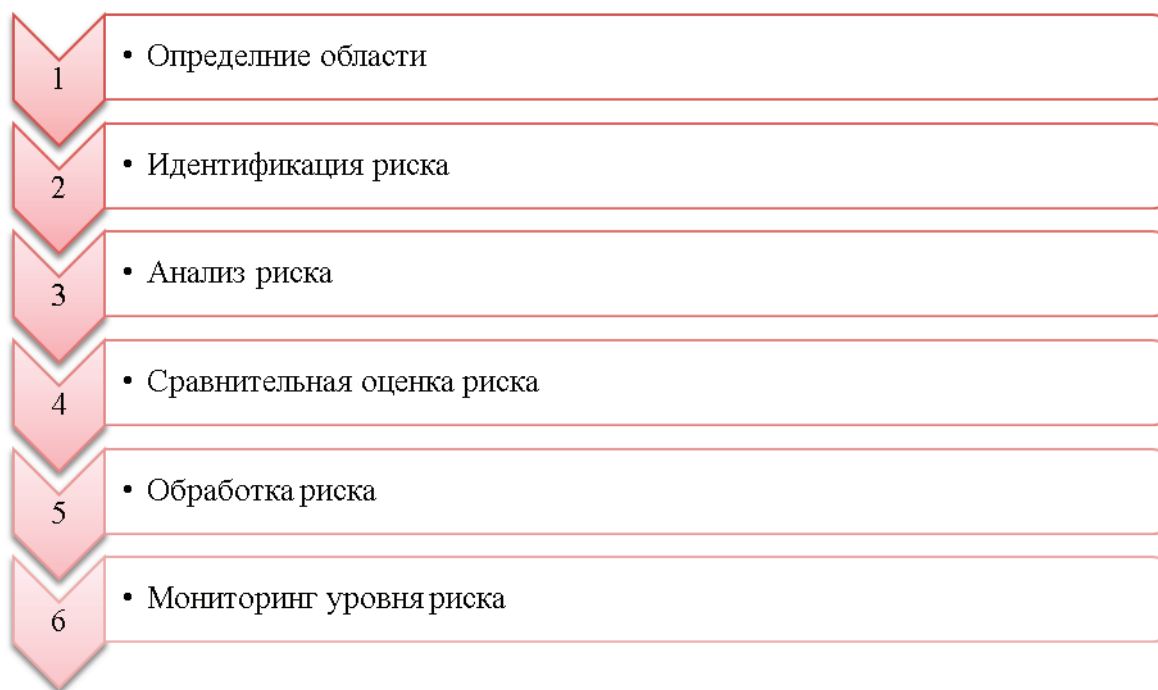


Рис. 2. Основные этапы управления рисками

области, выявление риска в данной области, его анализ и оценка, обработка и мониторинг уровня риска (рис 2).

На стадии оценки рисков основным является правильный выбор метода оценки. При выборе метода оценки необходимо учитывать, что метод должен [5]:

- соответствовать рассматриваемой ситуации и организации;
- предоставлять результаты в форме, способствующей повышению осведомленности о виде риска и способах его обработки;
- обеспечивать прослеживаемость, воспроизводимость и верификацию процесса и результатов.

ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010–2011 приводит множество методов идентификации, анализа и оценивания рисков [6].

В таблице 1 представлены методы согласно ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010–2011. Таблица отражает применимость на каждом из этапов управления риском: на этапе идентификации; анализа (применимость и способность определять показатели: последствия, вероятность, и уровень риска); сравнительной оценки, а так же отражает значимость воздействующих факторов.

Существующие методы оценки рисков не всегда подходят по специфике деятельности предприятия, могут

Таблица 1. Методы оценки рисков

	Идентификация	Анализ	Сравнительная оценка	Сложность	Ресурсы	Неопределенность
Мозговой штурм	+	-	-	■	■	■
Метод Дельфи	+	-	-	●	●	●
Структурированные или частично структурированные интервью	+	-	-	■	■	■
Контрольные листы	+	-	-	■	■	■
Исследование опасности и работоспособности (HAZOP)	+	+	+	▲	●	▲
Предварительный анализ опасностей (РНА)	+	-	-	●	■	▲
Анализ опасности и критических контрольных точек (НАССР)	+	-	-	●	●	●

Оценка токсикологического риска	+	+	+	●		▲
Структурированный анализ сценариев методом «что, если?» (SWIFT)	+	+	+	○	●	●
Анализ сценариев	+	+	+	●	●	▲
Анализ воздействия на бизнес (BIA)	+	+	+	●	●	●
Анализ первопричины (RCA)	-	+	+	●	●	■
Анализ видов и последствий отказов (FMEA)	+	+	+	●	●	●
Анализ дерева неисправностей (FTA)	+	-	+	●	▲	▲
Анализ дерева событий (ETA)	+	+	-	●	●	●
Анализ причин и последствий	+	+	+	▲	▲	●
Причинно-следственный анализ	+	-	-	●	■	■
Анализ уровней защиты (LOPA)	+	+	-	●	●	●
Анализ влияния человеческого фактора (HRA)	+	+	+	●	●	●
Анализ «галстук-бабочка»	-	+	+	●	●	▲
Техническое обслуживание (обеспечение надежности)	+	+	+	●	●	●
Анализ скрытых дефектов (SA)	+	-	-	●	●	●
Моделирование методом Монте-Карло	-	-	+	▲	▲	■
Марковский анализ	+	+	-	▲	▲	■
Байесовский анализ и сети Байеса	-	-	+	▲	▲	■

■ - низкая    ● - средняя    ▲ - высокая    ○ - зависит от задачи  

 - возможность получения количественных выходных данных

быть сложны в применении на практике и требовать высоких ресурсов. Поэтому необходимо создание в организации собственной наиболее простой и подходящей методики (на основе существующих).

Как же организовать процесс управления рисками в организации?

Чтобы начать деятельность по управления рисками, необходимо создание процедуры управления рисками процессов СМК, в которой необходимо отразить:

1. Определить руководителей, ответственных за управление рисками в каждом процесса СМК.
2. Определить временные промежутки плановых и внеплановых оценок рисков.
3. Методы, способы и источники для идентификации рисков процессов СМК.
4. Способ для определения вероятности риска, уровня ущерба и уровня риска. Уровень риска зачастую вычисляется как произведение вероятности на уровень ущерба.

После проведения оценки рисков необходимо разработать мероприятия по снижению уровня риска, требуемые для этого ресурсы и ответственных.

Реализованные мероприятия подлежат анализу для оценки их эффективности.

Вся процедура оценки рисков подлежит документированию. Документирование включает в себя оформления паспорта риска по каждому процессу СМК.

Весь процесс управления рисками по процессам СМК, можно отразить в схеме на рис. 3.

**Заключение.** Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что управление рисками поможет организации повысить эффективность работы, снизить потери от реализации рисков, а, следовательно, максимизировать доход.

Для этого необходимо внедрить процесс управления рисками в деятельность организации, который состоит из следующих этапов.

Не смотря на то, что существуют вспомогательные стандарты по менеджменту риска, в которых описаны методы оценки, для организации желательно создание собственной методики. Так как имеющиеся методы применимы не на всех этапах управления рисками и бывают сложны для реализации в рамках своей компании. Поэтому главной задачей

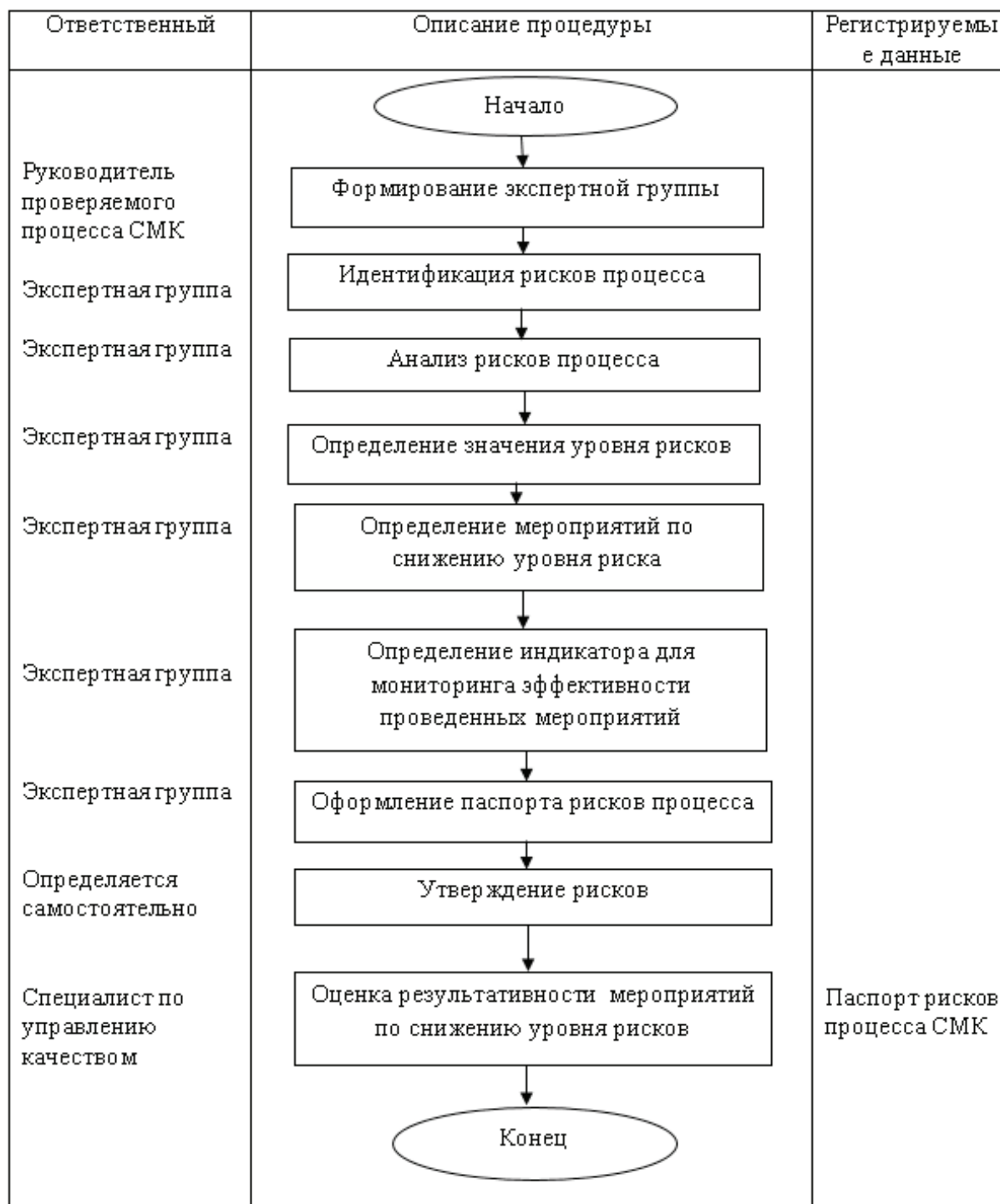


Рис. 3. Деятельность по управлению рисками процессов СМК

при внедрении процесса управления рисками, является создание методики оценки преимущественно к специфике своей деятельности. Такая методика поможет определить показатели характеризующие риск: вероятность его воз-

никновения, влияние риска на результаты деятельности (или уровень ущерба, причиненного реализацией риска) и показатель уровня риска, на основании которого определяются дальнейшие действия по отношению к риску.

Литература:

1. Проект международного стандарта ISO/DIS 9001:2014 Системы менеджмента качества [электронный ресурс] — Режим доступа: [http://pqm-online.com/assets/files/pubs/translations/std/iso\\_dis\\_9001-2015\\_\(Rus\).pdf](http://pqm-online.com/assets/files/pubs/translations/std/iso_dis_9001-2015_(Rus).pdf) — (дата обращения 16.04.2015)
2. ГОСТ Р ИСО 31000-2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство» — М.: Стандартинформ, 2012. — 19 с.

3. Риски в системе менеджмента качества — актуальная проблема [электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.iksystems.ru/articles.php?id=545> (дата обращения 15.05.2015).
4. Косицин, П. А. Управление рисками в СМК ООО «Сибаналитприбор»// Сборник трудов IV Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Неразрушающий контроль: электронное приборостроение, технологии, безопасность»: в 2 т. / Томский политехнический университет. — Т. 1. — Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2014. — С 107–110.
5. Родионова, М. А. Анализ рисков процесса экспертным методом// VII Международная студенческая электронная научная конференция
6. «Студенческий научный форум 2015» [электронный ресурс] — <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/11056.pdf> (дата обращения 15.04.2015).
7. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010–2011. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент риска. Методы оценки риска — М.: Стандартинформ, 2012.

## Роль пособий на детей в воспроизводстве населения в Республике Саха (Якутия)

Саввина Екатерина Егоровна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (Республика Саха (Якутия))

*В статье рассматривается формирование средств на выплату пособий на детей, а также влияние финансовой, социальной, демографической политики в воспроизводстве населения РС (Я) и анализ, динамика расхода на социальную помощь в виде пособий на детей из бюджета РС (Я).*

**Ключевые слова:** пособия на детей, социальная политика, демографическая политика, федеральный бюджет, фонд социального страхования РФ, расходы на детские пособия из бюджета РС (Я).

Республика Саха (Якутия) имеет огромную территорию с площадью 3 083 523 км<sup>2</sup>, но с очень маленьким населением в количестве 956 896 человек (по данным 2015 г). Так как экономическое развитие и социальное благополучие страны определяется не только природными богатствами, но и человеческими ресурсами, напрямую связанными со сложившейся в стране демографической ситуацией, пособие на детей — один из важных факторов, влияющих на демографию населения РС (Я). Не секрет, что финансовая политика играет огромную роль на размер пособия, соответственно, и на демографию страны.

Пособия являются одной из форм социального обеспечения в России. Это регулярные или единовременные выплаты из средств социального страхования или государственного бюджета.

Давайте выясним, откуда поступают деньги в фонд социального обеспечения, в том числе и на детские пособия.

Основным источником поступления средств на пособия в бюджет РС (Я) является государственный бюджет. Средства выделяются из федерального бюджета, то есть из бюджета первого уровня. Федеральный бюджет является основным финансовым планом государства на финансовый год, имеющим силу закона после его утверждения Федеральным Собранием в виде федерального закона. Из федерального бюджета выделяются средства — субвенции, субсидии, дотации на бюджеты субъектов РФ, в том числе и на РС (Я).

Теперь рассмотрим второй источник поступления средств в бюджет РС (Я) для распределения социальной

помощи в виде детских пособий. Вторым является бюджет государственного внебюджетного фонда, а именно — фонд социального страхования РФ (ФСС РФ). Фонд социального страхования РФ (ФСС) — один из государственных внебюджетных фондов, созданный 1 января 1991 года для обеспечения обязательного социального страхования граждан России.

Можно сказать, что федеральный бюджет и бюджеты государственного внебюджетного фонда, в нашем случае ФСС РФ, Российской Федерации предназначены для исполнения расходных обязательств Российской Федерации. И одна из ветвей расходов средств — социальное направление, в которое попадает и пособие на детей.

От социальной политики сильно зависит экономическое развитие и социальное благополучие страны. Поэтому достаточное количество денежных средств выделяется на социальные пособия.

Рассмотрим динамику расходов на все социальную помощь и уровень материнских пособий из общих расходов, включенных в социальную помощь в РС (Я).

Расходы на семейные и материнские пособия не сильно колеблются, поэтому можно сказать, что они остаются на одном и том же уровне. Сказать, что стабильная постоянность расходов на пособия положительна, было бы неправдой. Экономика на то и рассчитана, чтобы был положительный скачок, только тогда и начнется процесс развития.

Рассмотрим также данные рождаемости в РС (Я) с 1995–2014 гг.



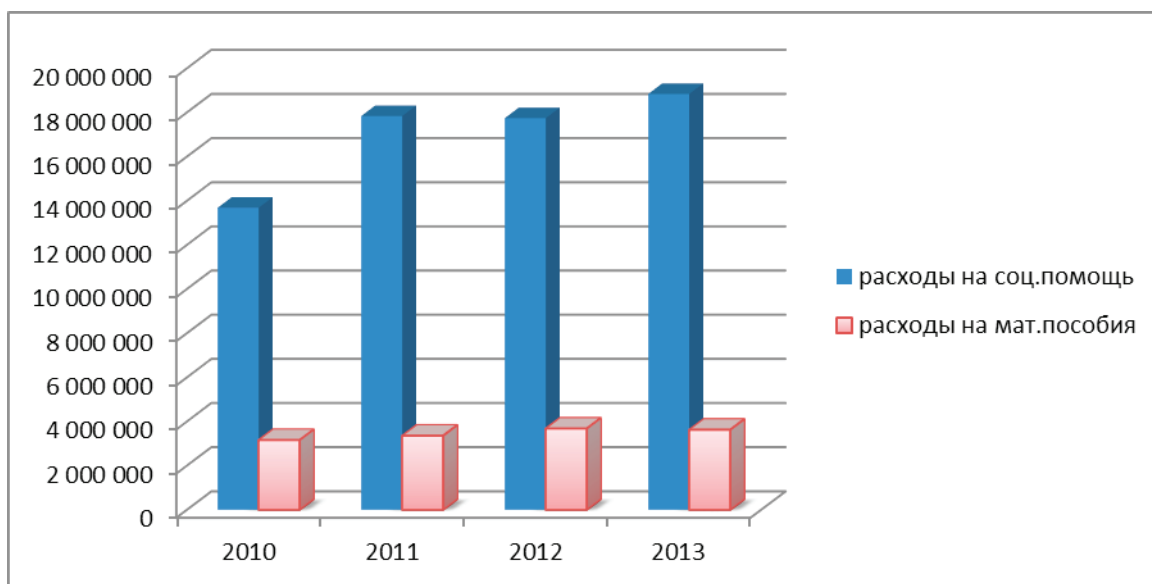


Рис. 1. Динамика расходов на социальные помощи и на материнские пособия с 2010–2013 гг.

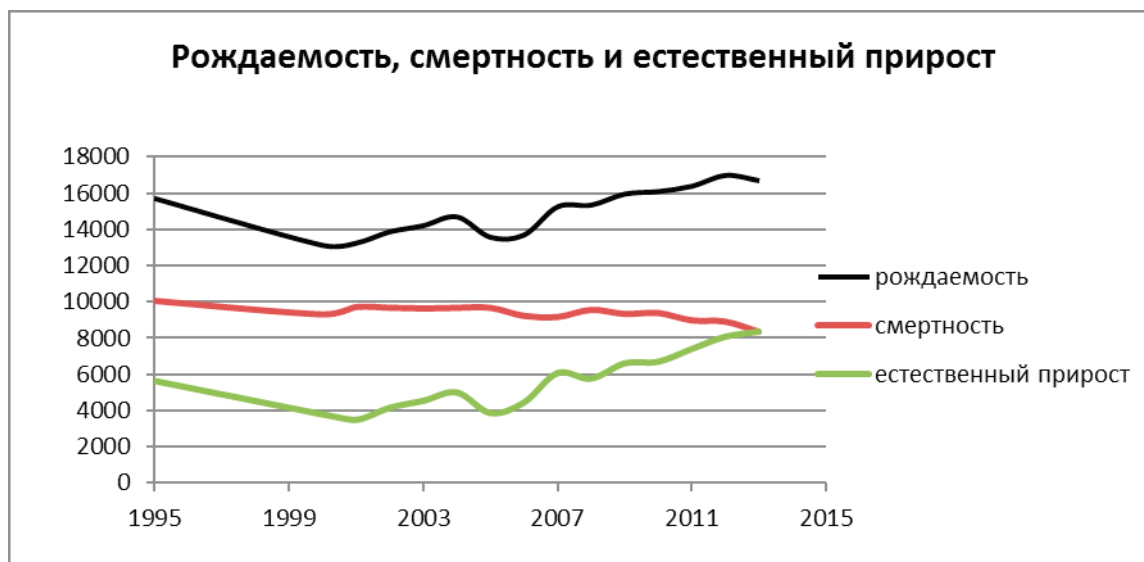


Рис. 2. Рождаемость, смертность и естественный прирост с 1995–2014 гг. в РС (Я)

На основании данных графика можно сделать вывод, что уровень рождаемости в 2014 г. находится на одном уровне с уровнем рождаемости в 1995 г. Значит, введение пособий на детей в воспроизводстве населения не сыграло большой роли. Но пособия определенно положительно повлияли на качество жизни населения, имеющих детей.

В республике Саха (Якутия) поддерживается хорошая демографическая политика. Ее основной задачей является:

- Поддержание современного уровня рождаемости для обеспечения, по крайней мере, простого замещения поколений.
- Снижение смертности, особенно населения в трудоспособном возрасте и мужчин, увеличение ожидаемой продолжительности жизни.

Демографическая и финансовая политика стабильно работают в нашей республике. На мой взгляд, по сравнению с другими субъектами РФ, в РС (Я) наиболее удачная демографическая политика. В нашей республике наиболее высокие показатели естественного прироста населения.

Как было сказано выше, пособия на детей и социальная помощь семьям, имеющим детей, благоприятно влияют на уровень жизни граждан РС (Я). Если бы таких социальных поддержек не существовало, то про стабильный уровень рождаемости и повышении уровня жизни говорить бы не пришлось.

Согласно заявлениям депутатов материнский капитал и пособия будут расти. Основной причиной роста являются инфляция, состояние нынешней экономики России.

Подводя итог данной статьи, можно сделать следующие выводы: в Республике Саха (Якутия) действует

сравнительно хорошая демографическая, бюджетная и социальная политика. Уровень жизни в нашей стране стабилен, но для такой территории все еще очень низок. Для нашей республики с учетом районных коэффициентов расходуется много денежных средств.

Так как мы жители крайнего Севера, каждая семья и домохозяйство расходует каждый год огромные финансовые средства. Поэтому на поддержание уровня и соответствующего качества жизни одной только зарплаты не хватает. Благодаря социальной помощи мы можем срав-

нительно нормально жить. В дальнейшем государство планирует развивать и воплотить еще много таких программ поддержки семей с детьми.

В настоящее время наша экономика нестабильна, инфляция увеличивается, цены растут, а зарплата остается на том же уровне. Но пособия на детей и другие социальные помощи увеличиваются. Вопрос в том, покроют ли они минимальные расходы семей? Государство делает все возможное, чтобы найти самый эффективный метод и воплотить эффективную социальную политику.

Литература:

1. Статистический ежегодник Республики Саха (Якутия): стат. сб. / Федер. служба гос. статистики, Территор. орган Федерал. службы гос. статистики по Респ. Саха (Якутия); [редкол.: Т. А. Торговкина (пред.) и др.]. — Якутск, 2001—2012. — Якутск: Якутский край, 2013. — 732 с.
2. Сукнёва, А. С. Демографический потенциал воспроизводства населения северного региона (на примере Республики Саха (Якутия)). — Москва — 2011.
3. <http://www.sakhagks.ru/> — Федеральная служба государственной статистики Республики Саха (Якутия)

## Управление инвестиционной деятельностью в условиях риска

Салахова Гульназ Фанисовна, студент

Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева

*Данная статья посвящена вопросам управления инвестиционной деятельностью в условиях риска. Рассмотрены основные методы, с помощью которых можно планировать и минимизировать риски.*

**Ключевые слова:** инвестиции, виды инвестиций, инвестиционная деятельность, риски, методы управления рисками.

Инвестиционная деятельность является важнейшим и в то же время рискованным видом деятельности. Под инвестиционными рисками понимается вероятность недополучения запланированной прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов. Объектом риска в данном случае выступают имущественные интересы лица — инвестора, вкладывающего в проект в той или иной форме свои средства.

Суть инвестирования заключается во вложении собственного или заемного капитала в определенные виды активов, которые должны обеспечивать в будущем получение прибыли. Инвестиции могут быть долгосрочными и краткосрочными.

Под краткосрочными инвестициями понимается инвестирование в легко реализуемые рыночные ценные бумаги с целью вложения временно свободных денежных средств на срок менее 1 года (или операционного цикла, в зависимости от того, что продолжительнее). В балансе отражаются в составе текущих (оборотных) активов [5]. Краткосрочные инвестиции должны удовлетворять двум условиям:

1. такие ценные бумаги должны быть легко реализуемые на рынке в любой момент;

2. в случае необходимости погашения краткосрочных обязательств данные ценные бумаги должны в течении 1 года превратиться в денежные средства.

Долгосрочные, в отличие от краткосрочных инвестиции, представляют собой вложения денежных средств на срок более 1 года либо для получения дополнительной прибыли, либо для приобретения влияния на компанию, ценные бумаги которой покупаются, либо из за того, что такое вложение средств является одним из наиболее выгодным по сравнению с организацией собственных операций в этой области. Долгосрочные инвестиции отражаются в балансе отдельной строкой между оборотными активами и необоротными активами либо включаются в состав необоротных активов.

К долгосрочным относят следующие виды инвестиций:

1. инвестиции в ценные бумаги;
2. инвестиции в ценные бумаги, дающие право собственности (привилегированные и обыкновенные акции);
3. инвестиции в долговые обязательства других компаний (облигации, долгосрочные векселя, закладные);
4. инвестиции в материальные необоротные активы, которые не используются в хозяйственной деятельности, а предназначены для перепродажи, будущего использо-

вания или держатся с целью будущего увеличения их стоимости;

5. инвестиции в дочерние компании, филиалы, совместные предприятия и иное, если данные об их деятельности не входят в консолидированную отчетность;

6. инвестиции, отвлеченные в специальные фонды, или денежные средства, законсервированные для будущего целевого использования (например, фонд для погашения облигаций, фонд для выкупа акций, пенсионный фонд).

Необходимо учитывать, что при инвестировании всегда есть риски, а основная задача каждого предприятия — это научиться планировать и ликвидировать риски. Однако, полностью ликвидировать риск невозможно, его можно только минимизировать. Одними из факторов, определяющих уровень инвестиционных рисков, является квалификация инвестора и срок инвестирования. Наряду с этим, выделяют ряд методов, с помощью которых можно снизить риски инвестирования денежных средств [3].

Одним из таких методов является избежание рисков. Данный метод предполагает отказ от вложения денежных средств в инвестиционный проект и позволяет избежать потери финансовой устойчивости предприятия. Вместе с тем такое избежание риска влечёт за собой снижение возможности получения дополнительной суммы прибыли на вложенный капитал.

Следующим методом — является хеджирование. Хеджирование — это система заключения срочных контрактов и сделок, учитывающая вероятностные в будущем нежелательных изменения цен и преследующая цель избежать неблагоприятных последствий этих изменений. [5].

Под хеджированием понимается процесс использования любых механизмов для уменьшения риска возможных финансовых потерь, которые осуществляется либо самим предприятием, либо предполагает передачу рисков другим хозяйствующим субъектам — страховщикам [4].

Рассмотрим хеджирование с помощью опционов. Опцион ценных бумаг — это право покупателя купить и обязательство для продавца продать определенное количество одной ценной бумаги в обмен на другую по фиксированной цене в заранее согласованную дату или в течение согласованного периода времени [6]. Опционный контракт обязателен для продавца и необязателен для покупателя. Предприятие покупает опцион ценных бумаг, который предоставляет ему право (но не обязанность) купить определенное количество ценных бумаг по фиксированной цене в согласованный день.

Преимущество хеджирования с помощью опциона проявляется в полной защите от неблагоприятного изменения цены на акцию. Недостатком данного метода является затраты на уплату опционной премии [7].

Следующим методом является лимитирование концентрации риска — т.е. это установление определенного лимита. Данный метод обычно применяется по тем видам рисков, которые выходят за пределы допустимого уровня, т.е. по операциям, осуществляемым в зоне критического

или катастрофического риска. Лимитирование реализуется путём установления на предприятии соответствующих внутренних нормативов в процессе разработки финансовой политики [5].

Для снижения риска применяются также сделки РЕПО — сделки покупки финансового актива с обязательством осуществления через определенный промежуток времени обратной сделки. Существуют различные модификации сделок РЕПО. В зависимости от срока проведения операций различают “РЕПО с фиксированной датой” и “открытые РЕПО”. В первом случае, заемщик обязан выкупить ценные бумаги в заранее оговоренный день, а во втором — выкуп ценных бумаг может быть произведен в любой день, начиная с определенного момента. Операции РЕПО выгодны всем участникам сделки: банкам и инвестиционным компаниям [8].

Еще одним методом снижения риска является диверсификация. Суть диверсификации заключается в распределении инвестиций между различными объектами риска, которые непосредственно не связаны между собой. Это обеспечивает снижение общего уровня риска при одновременном усреднении эффективности инвестиционных вложений. Данный метод является наиболее обоснованным и относительно менее затратным способом снижения степени риска. Такой метод используется для нейтрализации негативных последствий специфических видов рисков. Принцип действия диверсификации основан на разделении рисков, чтобы препятствовать их концентрации.

Довольно часто предприятия в своей деятельности используют такой метод, как страхование рисков. Страхование рисков — это такого рода защита имущественных интересов предприятия при наступлении страхового события (страхового случая) специальными страховыми компаниями (страховщиками). Создается специальный денежный фонд путём получения от страхователей страховых премий (страховых взносов) и за счет такого фонда происходит страхование.

В процессе страхования предприятию обеспечивается страховая защита по всем основным видам его рисков (и систематических, и несистематических). При этом объём возмещения негативных последствий рисков страховщиками не ограничивается — он определяется стоимостью объекта страхования (размером его страховой оценки), страховой суммы и размером уплачиваемой страховой премии.

Прибегая к услугам страховщиков, предприятие должно в первую очередь определить объект страхования — виды рисков, по которым оно намерено обеспечить внешнюю страховую защиту [8].

Следующим методом является самострахование т.е. резервирование. Такой метод снижения рисков, предполагает резервирование предприятием части своих ресурсов, тем самым позволяет преодолеть негативные последствия, как правило, по однотипным рискам.

Суть самострахования заключается в том, что предприятия создают фонды (фонды рисков), которые в зави-

симости от цели назначения могут быть в натуральной или денежной форме. Самострахование необходимо в следующих случаях:

1. Если видна экономическая выгода от его использования по сравнению с другими методами снижения рисков.

2. Если невозможно обеспечить требуемое снижение или покрытие рисков предприятия в рамках других методов управления риском.

Все эти методы позволяют предприятиям повысить эффективность своей деятельности, а значит, уменьшают степень риска и увеличивают доходность.

Литература:

1. Рынок ценных бумаг в России: учебное пособие: Косаренко Н. Н., Маренков Н. Л., ФЛИНТА, 2011 г.;
2. Нешиной, А. С. «Инвестиции». Учебник — 7-е изд., М.: Дашков и Ко», 2008 г.;
3. Подшиваленко, Г. П. «Инвестиции» Учебник, М.: КноРус, 2008 г.;
4. Банковский менеджмент: учебник: под ред. Е. Ф. Жукова, Юнити-Дана, 2012 г.; 37
5. Инвестиции в инновации: Учебное пособие: Балдин К. В., Передеряев И. И., Голов Р. С., Дашков и К, 2012 г.;
6. Финансы предприятий: Учебник / Под ред. Н. В. Колчиной. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 2008 г.;
7. Банковское дело: учебное пособие: Эриашвили Н. Д., Тавасиев А. М., Москвин В. А., Юнити-Дана, 2012 г.;
8. Экономическая оценка инвестиционных проектов: учебник — Сироткин С. А., Кельчевская Н. Р., Юнити-Дана, 2011 г.

## Роль деловой активности строительной отрасли в реализации стратегии социально-экономического развития региона

Саркисян А., студент

Курский государственный медицинский университет

*В статье исследуются тенденции реализации стратегии социально-экономического развития региона с учетом комплекса задач, направленных на решение жилищных проблем и развития социальной инфраструктуры. Анализируется роль деловой активности строительных организаций в реализации стратегии социально-экономического развития региона.*

**Ключевые слова:** деловая активность, жилищная политика, стратегия развития региона, социальная инфраструктура, воспроизводство человеческого потенциала, Курская область.

Деловая конъюнктура экономики России оставляет желать лучшего, хотя снижение ключевой ставки Центробанком РФ до 12,5% годовых способствует росту деловой активности, укрепление рубля позволяет смягчить денежно-кредитную политику. Совет директоров Банка России на очередном заседании в четверг принял решение о снижении ключевой ставки с 14% до 12,5% годовых с 5 мая, учитывая ослабление инфляционных рисков при сохранении рисков существенного охлаждения экономики [1].

В годовом сопоставлении инвестиции в основной капитал ежемесячно падают примерно на 2,6%. Реальный размер инвестиций достиг дна в марте 2015 года и начал увеличиваться в следующие два месяца (не относится к объемам строительства). В строительной отрасли сложилась интересная ситуация.

Основными драйверами роста деловой активности являются увеличивающиеся объемы производства и новых заказов, даже при сокращении рабочих мест и росте инфляции. Индекс новых заказов вырос на максимальную

величину с октября 2013 года, составив более 50 пунктов. Объемы новых экспортных заказов продолжают падать, так как внешний спрос по-прежнему низок.

Одновременно обзор о состоянии делового климата в российской промышленности опубликовал Центр конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ. Опрос руководителей около 4 тыс. крупных и средних промышленных предприятий различных видов экономической деятельности показал развитие, которое авторы характеризуют как «вялотекущее» по стагнационному сценарию, без фундаментальных признаков оживления, но и без очевидных провалов. При снижающемся покупательском спросе домохозяйств жилищное строительство переживает бум. За общей динамикой инвестиций стоит стремительный рост вводимого в эксплуатацию жилья (более 35% в годовом сопоставлении), а также активное исполнение бюджета в части расходов. В совокупности это может указывать на продолжающееся ухудшение картины в частных инвестициях, направляемых в другие виды эко-

номической деятельности, кроме жилищного строительства [2].

Ипотечные кредиты в докризисный период завоевали большую популярность среди населения России. В целом же за последние десять лет банками было выдано уже более 4.5 миллионов жилищных кредитов, а на данный момент, по оценкам РИА Рейтинг, порядка двух миллионов семей обслуживают ипотечный кредит. Сейчас все большая популярность ипотеки в последнее время определяется снижением ставки, которая в начале 2014 года составила 12.2% против 12.8% в аналогичный период 2013 года. Свою положительную роль играет и рост номинальных доходов населения на фоне стабильности цен на жилую недвижимость (за год цены на жилье в России выросли лишь на 0,8%).

Вообще возможности людей купить жилье по ипотеке в регионах существенно различаются. Стоимость жилья и доходы населения, которые по регионам разнятся, в большей степени, чем проценты по ипотеке, определяют доступность покупки жилья при помощи ипотечного кредита. Как показал рейтинг, доступность приобретения жилья по ипотеке в большинстве регионов выросла за последний год, лишь в 6 регионах доступность жилья по ипотеке в начале 2014 года была ниже, чем в аналогичном периоде 2013 года. Приобрести просторную квартиру по ипотеке могут жители только 20 регионов.

Как показывают результаты рейтинга доступности покупки жилья с помощью ипотеки, лишь в пяти регионах России с наилучшими показателями доступности, средне-статистическая семья с двумя работающими может приобрести по ипотеке с 20-процентным первоначальным взносом и 20-летним сроком кредита просторную трехкомнатную квартиру среднего качества (более 75 кв. м.). Курская область, занимая 35 место среди 85 регионов в рейтинге доступности покупки жилья с помощью ипотеки, повысила данный показатель на 17% по сравнению с предыдущим годом, со средней ставкой около 12, 2% и средней стоимостью кв. метра 38,3 тыс. рублей.

В целом все лидеры рейтинга, как и в прошлом году — это преимущественно северные, нефтедобывающие и дальневосточные регионы. Сложившаяся ситуация является, с одной стороны, следствием высоких по среднероссийским меркам доходов в этих регионах, а с другой, определяется относительно невысокой стоимостью жилья, в том числе обусловленной освобождением большого объема жилого фонда невысокого качества из-за оттока населения в постсоветский период [3].

Объем ввода в эксплуатацию жилья в России в 2014 году вырос по сравнению с предыдущим годом на 14,9% — до 81 миллиона квадратных метров, следует из данных Федеральной службы государственной статистики. При этом в декабре было введено в строй 17 миллионов квадратных метров, что на 2,9% меньше показателя декабря 2013 года [4].

Исследователи отмечают значимость решения проблем жилья для нормального воспроизводства челове-

ческого потенциала и рост человеческого капитала в регионе [6].

Человеческий капитал является наиболее ценным активом, обеспечивающим конкурентоспособность региона в эпоху экономики знаний, но при этом отрицательный естественный прирост является серьезной проблемой, без решения которой область не сможет успешно конкурировать в будущем. Сельскохозяйственные регионы, в том числе Курская область, без решения проблем жилья и грамотной жилищной политики испытывают серьезные трудности в обеспечении занятости в городе и на селе. Сельские территории становятся уязвимыми и «оголенными», испытывая на себе миграционные волны экономического характера [8].

Неблагоприятные жилищные условия являются тормозом социально-экономического развития региона и одним из факторов управления воспроизводством человеческого потенциала. Инфраструктурные и жилищные проблемы на селе определяют и обостряют демографические тренды [7].

В Стратегии социально-экономического развития Курской области до 2020 года с учетом результатов развития жилищной политики были определены основные цели для решения этих взаимосвязанных проблем:

- повышение доступности приобретения или строительства жилья; в первую очередь, льготным категориям граждан, установленных действующим законодательством;
- повышение уровня жизни населения;
- улучшение качества жилищного фонда и условий проживания;
- повышение уровня исполнения государственных обязательств по обеспечению жильем отдельных категорий граждан;
- повышение внутри- и межрегиональной мобильности населения.

В ряде регионов значительная часть бюджетных расходов на рассматриваемые цели представляет собой средства федерального бюджета, получаемые субъектами РФ в виде субсидий и субвенций, трансфертов. Доля собственных доходов бюджетов ряда субъектов РФ составляет менее 30%, остальное — деньги федерального бюджета. Поэтому составленный рейтинг характеризует, не только аспект, связанный с активностью региональной власти в области финансирования образования медицины и спорта и возможностями региональных бюджетов, но и динамикой фактически получаемых субъектами РФ федеральных средств. Но в любом случае, более интенсивная динамика инвестиций в человеческий капитал, из каких бы источников она не формировалась, способствует улучшению качества жизни населения, что, в конечном итоге, не сможет не отразиться на социально-экономическом развитии региона [5].

Приближаясь к установленным срокам реализации этих целей, очевидно, что реализовать прорывной сценарий не удалось. Хотя, как и по всей России, строи-

тельная отрасль в регионе не переживает снижения деловой активности в связи с кризисом.

В Курской области объем строительных работ в целом за 2014 год равен 38 млрд. рублей, что составит 100,2% к уровню 2013 года. В рамках реализации государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан в Курской области» в 2014 году ввод в эксплуатацию жилья составит 500 тыс. кв. метров (106,8% по сравнению с 2013 годом), в том числе объем индивидуального жилищного строительства — 166 тыс. кв. метров. Доля жилья эконом класса в общем объеме — 90%. В текущем году завершено строительство за счет средств федерального и областного бюджетов поликлиники на 500 посещений в смену, входящей в состав III пускового комплекса Курского областного онкологического диспансера; двух физкультурно-оздоровительных комплексов и детских садов в районах области в целом на 538 мест. Строительство спортивных объектов осуществлено в рамках реализации федеральной целевой

программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006—2015 годы» за счет средств федерального, областного и местного бюджетов [10].

Учитывая снижение покупательской способности национальной валюты, региональные власти должны поддерживать население посредством реализации жилищной политики, направленной на создание условий для увеличения объемов жилищного строительства, на доработку необходимой законодательной базы, на оказание поддержки молодым семьям и молодым сельским специалистам в улучшении жилищных условий, на софинансирование мероприятий по увеличению жилищного строительства и модернизации объектов коммунальной инфраструктуры. В целом развитие деятельности компаний строительной индустрии и привлечение средств частных инвесторов в жилищно-коммунальную сферу позволят обеспечить высокие темпы роста занятости, экономической конъюнктуры и воспроизводства человеческого потенциала региона.

#### Литература:

1. Деловая конъюнктура. Журнал «Эксперт» № 28 (907), 07 июля 2014 г. — [http://expert.ru/expert/2014/28/delovaya-kon\\_yunktura](http://expert.ru/expert/2014/28/delovaya-kon_yunktura).
2. Снижение ставки ЦБ способствует росту деловой активности — <http://ria.ru/economy/20150430/1061878273.html>
3. Рейтинг регионов по доступности покупке жилья по ипотеке — 2014 — <http://riarating.ru/regions>.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014 г., Росстат — [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru).
5. Рейтинг регионов по динамике инвестиций в человеческий капитал — 2014 — <http://riarating.ru/regions>.
6. Куркина, М. П. Оценка показателей развития базового человеческого потенциала в регионах ЦФО // Казанская наука. 2014. № 9. с. 222–224.
7. Куркина, М. П. Демографические тенденции как индикатор развития села Курской области / Куркина М. П. / Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2009. Т. 1. № 1. с. 33–35.
8. Куркина, М. П. Воспроизводство населения и качество жизни сельских территорий. / Куркина М. П. / Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2012. № 11. с. 65–69.
9. Куркина, М. П. Бизнес как субъект региональной системы управления // Экономика и предпринимательство. 2014. № 10. с. 347–351.
10. О выполнении плана мероприятий по жилищному строительству и итогах работы отрасли «Строительство» за 2014 год — <http://adm.rkursk.ru>.

## Экономические схемы, способы, модели легализации незаконных доходов в банковской системе

Селезнева Мария Михайловна, студент  
Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Сущность процесса легализации незаконных доходов заключается во введении теневых капиталов в легальный оборот преимущественно через банковские учреждения, предпринимательскую и иную экономическую деятельность.

Практически всегда мегарегулятор может отследить возникшие проблемы в кредитной организации, но на особом контроле стоит вопрос о вовлечении банка в процесс легализации незаконных доходов. В этом случае особое внимание уделяется таким вопросам как

- несвоевременная отправка сведений в Росфинмониторинг, согласно требованиям по обязательному контролю или отказ от данной процедуры;
- изменение руководящего состава;
- ограниченная клиентская база;
- увеличение просроченной задолженности;
- увеличение количества безнадежных ссуд;
- неисполнение платежных поручений;
- пограничные значения нормативов ликвидности и достаточности капитала;
- потеря деловой репутации (большое количество жалоб от заемщиков, негативная информация в СМИ).

Понятно, что доходы, полученные преступным путем и размещенные в банковской системе, угрожают ее устойчивости и интересам вкладчиков и кредиторов.

Основные цели отмывания доходов следующие: извлечь пользу от доходов, полученных в результате преступной деятельности, избежать обнаружения правоохранительными органами, замаскировать преступное происхождение имущества, сохранить контроль над имуществом.

Швейцарский ученый Цюнд А. в 1989 году создал модель круговорота отмывания денег, сравнив ее с круговоротом воды [7] — после выполнения полного цикла практически происходит стирка «грязных денег» с последующим их внедрением в узаконенный бизнес.

Самая простая и самая быстрая по обороту схема, которая применяется для отмывания нерегулярных и небольших доходов — это двухфазная модель отмывания денег [6].

Двухфазная модель отмывания денег представлена на рисунке 1.

Однако процесс отмывания денег принимает различные формы, и единой модели отмывания денег нет, но наиболее распространенной является трехфазная модель отмывания денег [4], представленная на рисунке 2.

**Размещение** — это первая фаза «отмывания» денег, которая характеризуется взносом наличных денег на

счета, покупкой дорогостоящих товаров, собственности или бизнес-активов.

Коммерческие банки используются для отмывания незаконных доходов путем размещения и перевода средств за рубеж и их легализации как иностранных инвестиций.

С этой целью используются следующие банковские операции:

- за рубежом неофициально создаются представительства банков;
- осуществляются денежно-валютные операции;
- открываются счета, которые обслуживаются при помощи пластиковых карт;
- применяют метод дробления (структурирования) денежных средств;
- заключаются договора со страховыми компаниями о совместной деятельности;
- гасятся полученные на легальной основе кредиты денежными средствами от преступной деятельности.

Все чаще используются банки, которые зарегистрированы в странах группы повышенного риска. В России для отмывания доходов, полученных преступным путем, стали применяться и нефинансовые структуры. В этом случае преступные доходы смешиваются с легальными и отражаются в выручке. Для этой цели создаются фиктивные предприятия, организовывается мнимая хозяйственная деятельность и отражаются незаконные доходы. Доходы, полученные преступным путем, могут быть легче всего выявлены именно на этом этапе посредством банковского контроля.

**Расслоение** — это запутывание следов. На этой стадии происходит сокрытие или искажение реального источника и владельца средств с помощью проведения ряда финансовых операций, которые нарушают связь между деньгами и их криминальным происхождением.

**Интеграция** — это завершающий этап легализации, когда незаконные средства вкладываются в высокорентабельные сферы предпринимательской деятельности и все финансовые операции выглядят как законные. Иными



Рис. 1. Двухфазная модель отмывания денег



Рис. 2. Трехфазная модель отмывания денег

словами, денежные средства полученные преступным путем возвращаются в экономику как законные.

В целом стоит отметить, что трехфазная модель представляет собой упрощенную модель и не отражает процесс отмыывания преступных доходов полностью.

Эксперты ООН используют, как правило, четырехфазную модель отмыывания денег [4]. При этом стадии легализации, следующие: перечисление на счета подставных

лиц наличных денег с целью освобождения от них; распределение наличности путем скупки высоколиквидных платежных документов; маскировка следов совершения преступлений; интеграция.

Эта модель изображена на рисунке 3.

Также стоит отметить, что по степени сложности методы отмыывания преступных доходов различаются в зависимости от следующих факторов:

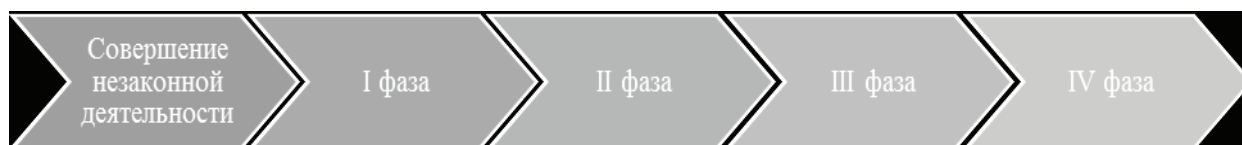


Рис. 3. Четырехфазная модель отмыывания незаконных доходов

- места совершения и вида преступления;
- наличия доступа к технологиям;
- располагаемых активов;
- структуры и уровня организации преступной компании;
- профессиональных навыков и знаний легализаторов;
- привлечения финансовых экспертов для разработки и применения схем легализации преступных доходов.

В России существует несколько сотен различных криминальных экономических схем отмыывания денежных средств и иного имущества, однако единая принятая классификация таких схем на данный момент еще не разработана, несмотря на предпринимаемые Группой разработки финансовых мер борьбы с отмыыванием денег (ФАТФ) и Евразийской группой по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма (ЕАГ) попытки в данной сфере.

Так, среди наиболее часто встречающихся схем легализации доходов, полученных преступным путем, можно выделить следующие:

- с применением счетов физических лиц;
- с использованием простых и переводных банковских векселей;
- с построением кредитных схем (получение кредита под залог преступного имущества и перечисление кредитных средств в офшорную зону);
- с использованием импорта услуг.

В связи с тем, что схемы имеют тенденцию усложняться и трансформироваться Банк России выпустил Письмо № 236-Т от 31 декабря 2014 г. «О повышении внимания кредитных организаций к отдельным операциям клиентов», в котором для кредитных организаций указаны дополнительные признаки операций, совершаемых в целях легализации преступных доходов:

- денежные средства зачисляются на счет клиента несколькими физическими лицами большим количеством с последующим списанием;

- операции проводятся ежедневно на протяжении длительного времени;
- налоговая нагрузка клиента является минимальной;
- со счета в бюджетную систему РФ уплата налогов не осуществляется или происходит в незначительных размерах.

Анализ схем и моделей легализации доходов, полученных преступным путем, должен привести к усовершенствованию системы банковского сектора в области ПОД/ФТ.

Для того чтобы своевременно распознавать схемы, модели легализации незаконных доходов, в банковской системе необходимо создать такую автоматизированную банковскую систему (АБС), которая будет обучена не только выявлять случаи мошенничества и отмыывания денег, но и предлагать новые механизмы для их расследования. Отлаженная система, встроенная в АБС с помощью механизмов документооборота и делопроизводства, предоставит возможность настраивать систему на определение порядка изучения событий ответственным за ПОД/ФТ лицам.

Согласно Федеральному закону № 115-ФЗ от 7 августа 2001 г. «О противодействии легализации (отмыыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» пользователь АБС может наложить ограничение по времени на производимые им расследования. В этом случае сотрудник банка должен получить уведомление на электронную почту, которое будет создано автоматически системой, с указанием заданий и поручений в рамках проводимого расследования. Для последующего анализа все действия пользователей и системы фиксируются и протоколы хранятся в АБС.

В заключение стоит отметить, что только оперативное реагирование на использование многоуровневых схем и на изменения действующего законодательства сможет помочь провести достойное расследование и определить истинный источник происхождения легализуемых доходов. Вопрос стоит таким образом, что уже сегодня необходимо позаботиться о финансовом благополучии и благосостоянии, нет



необходимости ждать со стороны Банка России ужесточения надзора, для этого необходимо повышать культуру рисков

в кредитной системе, используя продвинутые технологии АБС, в том числе и международный опыт в этой области.

Литература:

1. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (редакция от 31.12.2014) // КонсультантПлюс URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_173889/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173889/)
2. Федеральный закон от 28.06.2013 № 134-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям» (редакция от 21.07.2014) // КонсультантПлюс URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_166223/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166223/)
3. Письмо 236-Т от 31 декабря 2014 г. «О повышении внимания кредитных организаций к отдельным операциям клиентов» // КонсультантПлюс URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_173222/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173222/)
4. Бекряшев, А. Теневая экономика и экономическая преступность [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://newasp.omskreg.ru/bekryash/contents.htm>
5. Зимин, О. В. «Современные способы, экономические схемы и классификация моделей легализации (отмывания) преступных доходов» // Законодательство и экономика. — 2007. — № 8. — с. 29–36
6. Bemasconi, P. Finanzunterwelt. Zurich-Wiesbaden, 1986. — 30 p.
7. Zund, A. Geldwascherei: Motive-Formen-Abwehr // Der schweizer Treuhandler. — 1990. — № 9. — 403–408 p.

## Интернет-магазин как форма электронной коммерции

Семейкина Мария Сергеевна, студент;

Бочкова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, преподаватель

Кубанский государственный университет

В современном электронная торговля занимает одно из ведущих мест в ведении бизнеса: она обеспечивает необходимыми товарами и услугами, объединяет континенты и страны. Благодаря ей, товар может быть доставлен в отдаленные уголки мира.

В настоящее время термин «электронная коммерция» трактуется по-разному. Может, это связано с тем, что данный вид торговли появился относительно недавно, а с другой стороны, ученые-экономисты с разных аспектов рассматривают сущность данного понятия.

Например, А. В. Юрасов определяет электронную коммерцию как «сферу экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций» [2, с. 6].

Большое число людей, особенно молодежь, очень часто предпочитает покупку товаров в Интернете, нежели в традиционных магазинах. Прежде всего, это объясняется низкими ценами, а также более широким ассортиментом товара. Помимо этого затрата времени и нервов на совершение покупки посредством интернет-технологий гораздо меньше.

На сегодняшний день функционируют и развиваются такие отрасли предпринимательства, которые наиболее соответствуют интересам и потребностям населения. Данный факт можно рассмотреть на примере Amazon.

com — крупнейшей американской компании, занимающейся в сфере онлайн торговли. Продажа книг на начальном этапе работы компании со временем переросла в более широкий ассортимент, куда входили видеоигры, медикаменты, автомобили и т.д. К 2012 г. товарооборот данной компании превысил 61 млрд. дол.

На путь электронного ведения бизнеса встают в основном предприниматели, занимающиеся традиционными видами торговли. Их дело становится многоканальным, то есть «мультиритейлом». Однако помимо уже зарекомендовавших себя бизнесменов, открывают бизнес в электронной сфере лица, порой даже не представляющие, как выглядит на практике данный вид торговли.

Существует следующая классификация бизнесменов, которые открывают дело в сфере интернет-технологий:

- 1) новички;
- 2) ритейлеры;
- 3) оптовики;
- 4) программисты;
- 5) творцы;
- 6) случайные попутчики [1; 14].

Ряд людей довольно-таки хорошо разбираются в технологиях и полагают, что открыть электронный магазин и заработать на деньги несложно. К такой категории и относятся новички.

Следующая группа — ритейлеры. Это компании, которые занимаются розничной торговлей. К данной кате-

гории относятся супермаркеты, автосалоны и т.д. Фактором, мотивирующим ритейлеров заниматься торговлей через Интернет, выступает поиск новых путей для развития бизнеса, уменьшение затрат и увеличение потенциальных клиентов, а соответственно и максимизация прибыли.

Цели оптовиков во многом схожи с мотивами ритейлеров. В последнее время оптовые закупки стали неактуальны, конкуренция постоянно заставляет понижать цену на товар, поэтому оптовикам выгодно использовать интернет-технологии и торговать через Интернет, повышая доходность бизнеса на более чем 10%.

Программисты, зачастую открывая интернет-магазины, отводят финансовую составляющую на второй план. Они убеждены в том, что хорошее функционирование сайта перекроет материальные неустойки, такие как оплата и доставка товара покупателю.

Творцы предполагают, что торговля посредством глобальной сети Интернет воплотит в жизнь их замыслы. Наиболее выгодно, когда покупатели развиты в сфере IT-технологий.

Случайные попутчики — предприниматели, которые пытаются воплотить в жизнь все то, что хорошо работает у других. Если какие-либо идеи были успешно реализованы, то, без сомнения, представители данной группы будут пытаться перенять опыт.

Структура интернет-магазина состоит из нескольких блоков: фронт-офиса, бэк-офиса, третьего блока-базы данных [4, с. 170].

Первый блок (фронт-офис) представляет собой внешний дизайн сайта, то есть каталог, который непо-

средственно видит посетитель, характеристика товаров и их свойства, этапы оформления заказа, данные о магазине, его расположении, контактах и т.д.

Следующий блок (бэк-офис) может видеть только менеджер интернет-магазина. Управляющий вносит поправки в базу данных товаров, устанавливает цены и скидки на товары, обрабатывает статистику всех заказов и т.д.

И, наконец, последний блок — это база данных, в которой хранится вся информация о продукции, ее продаже и заказах.

Чтобы создать собственный интернет-магазин необходимы большие финансовые затраты, поэтому в последнее время идет тенденция роста служб, которые сдают онлайн-магазины в аренду. Что касается предпочтений покупателей, то, например, предпочтения западных молодых людей проиллюстрированы на рис. 1. [3].

Опираясь на данные рис. 1, можно констатировать, что наибольшую востребованность среди подростков получили интернет-магазины одежды, поскольку, учитывая то, что финансовые составляющие лиц данного возраста ограничены, а желание одеваться модно стоит на одном из первых мест, да и покупка онлайн всегда выгоднее.

Конечно, говоря об интернет-магазинах, невозможно не упомянуть про их достоинства. Безусловно, на первом месте стоит незначительный стартовый капитал, который облегчает ведение бизнеса для владельца интернет-магазина, а также относительно недорогое содержание магазина, и вследствие чего невысокие цены и доступность товаров для покупателя. К тому же онлайн-магазины ха-



Рис. 1. Аудитория Интернета в России, 2010–2014 гг. [3]

рактируются круглосуточной доступностью, и совершение покупок происходит без суеты традиционных торговых точек. Помимо этого в электронном магазине представлен широкий ассортимент товаров, с техническими характеристиками которого можно ознакомиться в свободном доступе, а также провести анализ и сопоставить цены на желаемый товар или услугу. Иногда покупка в интернет-магазине — это единственный выход приобретения уникального товара. Ведь желаемый товар может находиться в другом городе, а может и стране.

Несмотря на ряд преимуществ совершения онлайн покупок, существуют и недостатки. Если говорить о России, то имеются проблемы, связанные с законодательством, а именно, не существует единой правовой базы, слишком много несовершенств в самом законодательстве. Правовое регулирование электронной коммерции четко не прописано. «Несовершенство законодательства выражается в отсутствии законодательных норм, регулирующих распространение ворованных продуктов (программных, мультимедийных) и других видов нарушений» [5, с. 35]. В связи с данной ситуацией у владельцев интернет-магазинов и посетителей возникает ряд вопросов. Также остро стоит проблема, связанная с доставкой товаров. Кроме того, что нередко доставленный товар оказывается ненадлежащего качества, вернуть его назад в магазин оказывается весьма проблематично.

Еще одним немаловажным фактором является киберпреступность, а вследствие чего недоверие покупателей к онлайн-магазинам только падает.

Существует проблема, связанная со сложностью оплаты. Возникает множество вопросов по поводу выбора системы оплаты. Большая часть покупателей оплачивает банковским переводом, недостатком которого является добавление определенной суммы к цене товара. Проведение электронных платежей содержит в себе определенную степень риска — относительно высокую стоимость обслуживания и отсутствие приватности. Низкий уровень жизни населения и слабое развитие телекоммуникаций — взаимозависимые проблемы, т.к. во многих регионах заработная плата не позволяет подключить Интернет, а если и позволяет, то компании-монополисты

в небольших районах делают высокие наценки на проведение и пользование Интернетом.

Кроме проблем, связанных с законодательством, необходимо обратить внимание на функционирование интернет-магазина. Это касается, прежде всего, правильно оформленного сайта. Создание сайта в одном цветовом решении с логичной навигацией и простотой в использовании являются значимыми компонентами в процессе привлечения потенциальных покупателей. Понятные заголовки и моментальная обратная связь с менеджерами для выяснения интересующего вопроса клиента — все это немаловажные условия для успешного развития интернет-магазина.

Для тех предпринимателей, которые стремятся увеличить свою прибыль и раскрутить свой магазин, одной из первых задач является проведение тестирования. На сайте нужно сделать так, чтобы было большое количество разделов, использующих А/В тестирование. Оно проводится для отображения четкой картины того, что наиболее востребовано на данный момент, будь то акции, дизайн сайта, различные броские заголовки, работающие на пополнение бюджета предпринимателя. А/В тестирование позволяет избежать ситуации неоднократного изменения страниц и рубрик в онлайн-магазине.

Немаловажным фактором является применение простых, понятных слов, которые используются не только при описании товаров, но и в наименованиях вкладок и т.д. Нужно писать не для представителей компаний, а для обычных людей, т.к. многих отталкивает профессиональный сленг. Как бы ни было странно, но данный способ работает даже при работе только в секторе В2В.

Понятный текст, который может понять даже человек без образования — вот главная задача для привлечения внимания потенциального покупателя.

Таким образом, электронная коммерция сегодня играет важную роль в развитии экономики. Интернет-магазины прочно вошли в нашу жизнь, а значит перспективы развития торговли посредством интернет-технологий довольно-таки высоки. Благодаря интернет-магазинам не приходится стоять в очереди и тратить время на покупку товара, а также возможен анализ характеристик и цен.

#### Литература:

1. Прохорова, М. В., Коданина А. Л. Организация работы интернет-магазина. — 2-е изд. — М.: Дашков и Ко, 2014.
2. Юрасов, А. В. Основы электронной коммерции. — М.: Горячая линия-Телеком, 2008.
3. Темпы роста оборотов электронной торговли в России. URL: <http://www.ferra.ru/ru/techlife/news/2013/03/18/FOM-Aktivnaya-auditoriya-internet-v-Rossii/#.VSp27fmsXgQ>.
4. Еремин, В. Н. Маркетинг: основы и маркетинг информации. — М.: Кнорус, 2014.
5. Комаров, Н. М., Борзов М. А. Экономика сферы обслуживания. Интернет-бизнес в России. Особенности, проблемы перспективы // Маркетинг услуг. — 2010. — № 2.

## Финансовый анализ коммерческих организаций на примере ОАО НК «Туймаада-Нефть»

Сивцева Валерия Ивановна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Анализ и оценка финансового положения организации позволяет выявить признаки, способные привести к потере платежеспособности организации и как следствие, к процедуре банкротства. Основной целью анализа финансового состояния предприятия является

выявление и предупреждение негативных явлений его деятельности.

Мы провели анализ финансовой устойчивости Открытого акционерного общества Нефтяная компания «Туймаада-нефть» Республики Саха (Якутия).




Таблица 1. Абсолютные показатели финансовой устойчивости ОАО НК «Туймаада-Нефть» за 2014 г.

Статья баланса	На начало года	На конец года	Изменение
Собственный капитал	273479	202412	-71067
Активы	2660327	1703927	-956400
Заемный капитал	2179052	1271203	-907849
Долгосрочные обязательства	423692	714031	290339
Собственные оборотные средства	-73152	13273	86425
Оборотные активы	2313696	1514788	-798908
Внеоборотные активы	346631	189139	-157492
Запасы	1011785	688251	-323534

Как видно, размер собственного капитала, активов, заемного капитала, оборотных активов, внеоборотных ак-

тивов, запасов снизился; стоимость долгосрочных обязательств и собственных оборотных активов увеличилась.

Таблица 2. Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ОАО НК «Туймаада-Нефть» за 2014 год

Показатель	На начало года	На конец года
Запасы	1011785	688251
Собственные оборотные средства	-73152	13273
Собственные и долгосрочные источники формирования запасов и затрат	350540	727304
Общая величина источников формирования запасов и затрат	2106428	1285143
 сос	-1E+06	-674978
 сод	-661245	39053
 ои	1094643	596892

Как видно из табл., наше предприятие подходит под второй тип финансовой устойчивости. Источниками финансирования запасов являются собственные оборотные средства и долгосрочные кредиты и займы, характеризует нормальную платежеспособность. Рациональное использование заемных средств, высокую доходность текущей деятельности.

Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом на конец периода составил 0,85. При этом коэффициент покрытия внеоборотных активов не только собственным, но и долгосрочным заемным капиталом на конец периода был равен 2,072. Следова-

тельно, на конец анализируемого периода все долгосрочные активы финансируются за счет долгосрочных источников, что может обеспечить относительно высокий уровень платежеспособности предприятия в долгосрочном периоде.

Как видно, коэффициент соотношения заемного и собственного капитала увеличился на 1,46%.

Коэффициент срочной ликвидности, отражающей долю текущих обязательств, покрываемых за счет денежных средств и реализации краткосрочных ценных бумаг, на конец года составил 0,12, что на 0,018% ниже его значения в начале года.

Таблица 3. Анализ относительных показателей финансовой устойчивости ОАО НК «Туймаада-Нефть» за 2014 год

Наименование показателя	На начало года	На конец года	Отклонение
Соотношение заемного и собственного капитала	6,58	8,04	1,46
Уровень собственного капитала	0,13	0,11	-0,02
Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом	1,19	0,85	-0,34
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,01	-0,03	-0,04
Коэффициент покрытия	1,98	1,19	-0,79
Промежуточный коэффициент покрытия	1,06	0,66	-0,4
Коэффициент срочной ликвидности	0,14	0,12	-0,02
Коэффициент покрытия обязательств притоком денежных средств	0,07	0,04	-0,03
Интервал самофинансирования	77,09	78,61	1,52

Коэффициент покрытия краткосрочной задолженности оборотными активами на конец периода составил 1,191, что на 0,79% ниже его значения на начало периода.

Таким образом, на анализируемый период предприятия сохранило способность погасить текущие обязательства за счет производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

Анализ имущества ОАО НК «Туймаада-Нефть» за 2014 год выявил, что в конце 2014 года увеличилась стоимость активов предприятия на 956400 тыс.руб. за счет увеличения стоимости основных средств на 80391 тыс.руб., долгосрочных финансовых вложений на 75100 тыс.руб., краткосрочных финансовых вложений на 130054 тыс.руб. и дебиторской задолженности на 336053 тыс.руб.. Стоимость пассивов увеличилась за счет увеличения краткосрочных займов на 1198049 тыс.руб., также необходимо отметить, что снизился размер долгосрочных займов на 290200 тыс.руб.

Показатель выручки вырос на 2019761 тыс.руб (+66,76%), себестоимость также увеличилась на 1914036 тыс.руб (+73,83%). Так, валовая прибыль увеличилась на 105725 тыс.руб.

Увеличились коммерческие расходы предприятия, проценты к уплате по кредитам, прочие расходы, прочие доходы. В итоге размер чистой прибыли снизился на 2115 тыс.руб (-2,6%) и составил 79353 тыс.руб.

Показатели рентабельности продаж и общая рентабельность отчетного периода, активов, основной деятельности стабильны. Изменения данных показателей за 2014 год незначительны.

Следует обратить внимание на изменения рентабельности собственного капитала и фондорентабельности. Снижение показателя рентабельности собственного капитала снизился за счет уменьшения прибыли и увеличения нераспределенной прибыли.

Фондорентабельность снизилась за счет уменьшения прибыли и увеличения стоимости внеоборотных средств. Как показал анализ имущества ОАО НК «Туймаада-Нефть» стоимость внеоборотных активов увеличилась за счет увеличения стоимости основных средств и долгосрочных финансовых вложений.

На данный момент предприятие платежеспособно, однако нельзя утверждать, что организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

Размер заемных средств намного превышает размер собственных.

За 2014 год его платежеспособность снизилась, если на начало 2014 года предприятие могло погасить немедленно 14% кредиторской задолженности, а на конец 12%.

Анализ коэффициентов выявил, что предприятие нерационально использует свои средства, за счет чего на отчетный период является неплатежеспособным за счет использования заемных.

Источниками финансирования запасов являются собственные оборотные средства и долгосрочные кредиты и займы. Рациональное использование заемных средств, высокую доходность текущей деятельности.

На анализируемый период предприятия сохранило способность погасить текущие обязательства за счет производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ОАО НК «Туймаада-Нефть» выявил, что у предприятия нормальная финансовая устойчивость. Источниками финансирования запасов являются собственные оборотные средства и долгосрочные кредиты и займы. Рациональное использование заемных средств, высокую доходность текущей деятельности.

Литература:

1. Грищенко, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. / О. В. Грищенко. — Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2012. — 112 с.

2. Данилова, Н.Л. Оценка содержания бухгалтерской отчетности организации как информационной базы и финансового анализа // *European Social Science Journal* — 2012 — № 5 — с.380–386.
3. Егорова, Е.И., Гаврилова С.В. Анализ и оценка финансового состояния предприятия / *Достижения вузовской науки* — 2014 — № 9 — с.180–184.
4. Жутяева, С.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / С.А. Жутяева, Л.Н. Минеева, А.Ю. Усанов. Саратов, 2013. — 356 с.
5. Измestьева, О.А. Направления использования финансово-информационной сферы для реализации внутрифирменных резервов коммерческой организации / О.А. Измestьева // *Вектор науки Тольяттинского государственного университета*. — 2013. — № 4. — с.222–225.
6. Кравченко, Л.И. Современные методики анализа и оценки эффективности и интенсификации хозяйствования / Л.И. Кравченко // *Бухгалтерский учет и анализ*. — 2011. — № 5. — с. 16–21.

## Анализ динамики доходов бюджета муниципальных образований на примере муниципального района «Таттинский улус» за период с 2012 по 2015 г.

Сивцева Валерия Ивановна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова (г. Якутск)

Сконцентрированные в местном бюджете средства предназначены для осуществления социально-экономической политики, обеспечения обороны и безопасности территории. С помощью местного бюджета реализуются местные программы по развитию и нормальному функционированию отраслей народного хозяйства, охране естественной окружающей среды, по укреплению научно-технического потенциала и развитию культуры территории и страны в целом, поддержке материального уровня жизни населения и отдельных его групп, по борьбе с преступностью и так далее. Эти задачи имеют общее значение для всех регионов.

Местный бюджет — форма образования и расходования денежных средств в расчете на финансовый год, предназначенных для исполнения расходных обязательств соответствующего муниципального образования. Местный бюджет имеет не только экономическое, но социальное и политическое значения. Главной ролью местных бюджетов является создание финансовой базы для органов местного самоуправления. Местные бюджеты должны обладать широким влиянием, охватывающим все составляющие циклы воспроизводственного процесса на данной территории, высокой степенью ответственности и гибкости, служить экономическим рычагом управления на муниципальном уровне.

Местные бюджеты играют важную роль в социально-экономическом развитии муниципальных образований. Сбалансированные местные бюджеты являются основой осуществления эффективной управленческой деятельности, а достаточное количество финансовых ресурсов муниципального образования позволяет результативно реализовывать программы комплексного социально-экономического развития, направленные на повышение благосостояния граждан, развитие инженерной инфра-

структуры, учреждений социальной сферы и повышение инвестиционной привлекательности муниципального образования, создание новых производств и рабочих мест.

Доходы местного бюджета — это поступающие в местный бюджет денежные средства, за исключением средств, являющихся в соответствии с Бюджетным кодексом, источниками финансирования дефицита бюджета.

К доходам местного бюджета относятся налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления. Собственными доходами бюджетов являются налоговые доходы, неналоговые доходы, доходы, полученные бюджетами в виде безвозмездных поступлений.

Мы проверили анализ динамики доходов и расходов местного бюджета Муниципального образования «Таттинский улус».

Для оценки динамики доходов бюджета МР «Таттинский улус (район)» проведем горизонтальный анализ, при котором сравниваются текущие показатели бюджета (2014 год) с показателями за прошлый период (2012–2013 гг.), а также плановые показатели (план на 2015 год) с фактическими.

Доходы бюджета муниципального образования «Таттинский улус» образуются за счет налоговых и неналоговых видов доходов, а также за счет безвозмездных и безвозвратных перечислений.

За анализируемый период 2012–2014 гг. наблюдается увеличение доходов бюджета муниципального района. Так, в базисном году доходы бюджета составили 1865,28 млн.руб, в отчетном — 2585,80 млн.руб, а в плановом — 2260,54 млн.руб. (табл. 1)

За 2012–2013 гг. доходы бюджета увеличились на 785,29 млн.руб за счет безвозмездных поступлений в виде субвенций на развитие сферы жилищно-коммунального

Таблица 1. Динамика доходов МР «Таттинский улус» за 2012–2015 гг., млн.руб.

Виды доходов бюджета	2012	2013	2014	2015	Абс.откл., млн.руб.				Отн.откл., млн.руб.			
					2013 к 2012	2014 к 2012	2014 к 2013	2014 к 2015	2013 к 2012	2014 к 2012	2014 к 2013	2014 к 2015
Налоговые доходы	82,13	93,15	109,27	111,74	11,02	27,14	16,12	-2,47	13,42	33,04	17,30	-2,21
Неналоговые доходы	10,43	11,13	5,05	3,57	0,70	-5,38	-6,08	1,48	6,71	-51,59	-54,64	41,44
Безвозмездные поступления	1772,72	2546,29	2471,4	2145,23	773,57	698,76	-74,81	326,25	43,64	39,42	-2,94	15,21
Итого доходы	1865,28	2650,57	2585,8	2260,54	785,29	720,52	-64,77	325,25	42,10	38,63	-2,44	14,39

хозяйства и образования. Изменения в части налоговых и неналоговых доходов незначительно.

Как видно, увеличение доходов в сравнении с базисным годом составило 720,52 млн.руб. (или +38,63%), в сравнении с предыдущим снижением составило 64,77 млн.руб. (-2,44%). В 2015 году планируется увеличение доходов бюджета в сравнении с текущими показателями на 325,25 млн.руб (или +14,39%). Чтобы понять, какие виды доходов бюджета Таттинского улуса повлияли на указанные изменения, рассмотрим динамику доходов по каждому виду.

В составе доходов увеличились налоговые доходы на 27,14 млн.руб (или 33,04%) к 2012 году и на 16,12 млн.руб (или +17,30%) к 2013 году. Наиболее существенное влияние на данное изменение оказало увеличение доходов от налогов на прибыль и доходы. Также следует обратить внимание на изменение размера доходов от налогов на товары и услуги, реализуемые на территории Российской Федерации.

Неналоговые доходы бюджета МР «Таттинский улус» резко снизились в 2014 году. Так, если в 2012 году их сумма была равна 10,43 млн.руб, и в 2013 году — 11,13 млн.руб., то в 2014 году сумма неналоговых доходов составила всего 5,05 млн.руб. Снижение данного показателя составило 5,38 млн.руб (или -51,59%) в сравнении с базисным годом и 6,08 млн.руб (или -54,64%) в сравнении с предыдущим годом. На 2015 году также планируется снижение данного показателя до 3,57 млн.руб. На снижение общей суммы неналоговых доходов муници-

пального района наибольшее влияние оказало снижение доходов от использования имущества, находящейся в муниципальной собственности.

Увеличение безвозмездных поступлений в составе доходов МР «Таттинский улус» в 2013 году связано с увеличением размера безвозмездных поступлений в местный бюджет для реализации целевых программ, главным образом в сфере ЖКХ. Таким образом, увеличение безвозмездных поступлений в сравнении с 2015 годом составило 720,52 млн.руб. (или +38,63%), а с 2013 годом снижение составило 64,77 млн.руб (или -2,44%). В 2015 году ожидается сокращение безвозмездных поступлений в бюджет района на 325,25 млн.руб в сравнении с 2014 годом.

Рассмотрим структуру доходов бюджета МР «Таттинский улус» (табл. 2)

В 2014 году безвозмездные поступления составляют 95,58% доходов бюджета МР «Таттинский улус»; 4,23% — налоговые доходы и 0,2% занимают неналоговые доходы. Такая большая доля безвозмездных поступлений в доходах бюджета объясняется тем, что на территории данного муниципального образования очень мало функционирующих предприятий, от деятельности которых бюджет мог бы получать налоговые доходы по отчислению от налога на доходы физических лиц.

За 2012–2013 гг. доля налоговых доходов снизилась на 0,79%, а доля безвозмездных поступлений увеличилась на 0,74%. Безвозмездные поступления снизились в сравнении с 2013 годом на 0,88%, в сравнении

Таблица 2. Динамика структуры доходов бюджета МР «Таттинский улус (район)» за 2012–2015 гг., %.

Виды доходов	2012	2013	2014	2015	Абс.откл., млн.руб.			
					2013 к 2012	2014 к 2012	2014 к 2013	2014 к 2015
Налоговые доходы	4,03	3,24	4,23	4,94	-0,79	0,20	0,99	-0,72
Неналоговые доходы	0,24	0,31	0,20	0,16	0,07	-0,04	-0,11	0,04
Безвозмездные поступления	95,72	96,46	95,58	94,90	0,74	-0,14	-0,88	0,68
Итого доходы	100	100	100	100				

с 2012 годом на 0,14%. На 2015 год планируется незначительное снижение доли безвозмездных поступлений в бюджет улуса.

Доля налоговых доходов увеличилась к 2014 году: на 0,99% в сравнении с 2013 годом и на 0,20% в сравнении с 2011 годом. Доля неналоговых доходов в сравнении с 2013 годом снизилась на 0,11%, в сравнении с 2012 годом снизилась на 0,04. Как видно, поступления

по неналоговым доходам также незначительны. Таким образом, для нормального функционирования данному муниципальному образованию просто необходима такая большая величина безвозмездных поступлений в связи с невозможностью получения достаточной величины средств в бюджет из других источников.

Структуру доходов бюджета Таттинского улуса за 2012–2014 гг. и ее динамику представим графически (рис. 1)

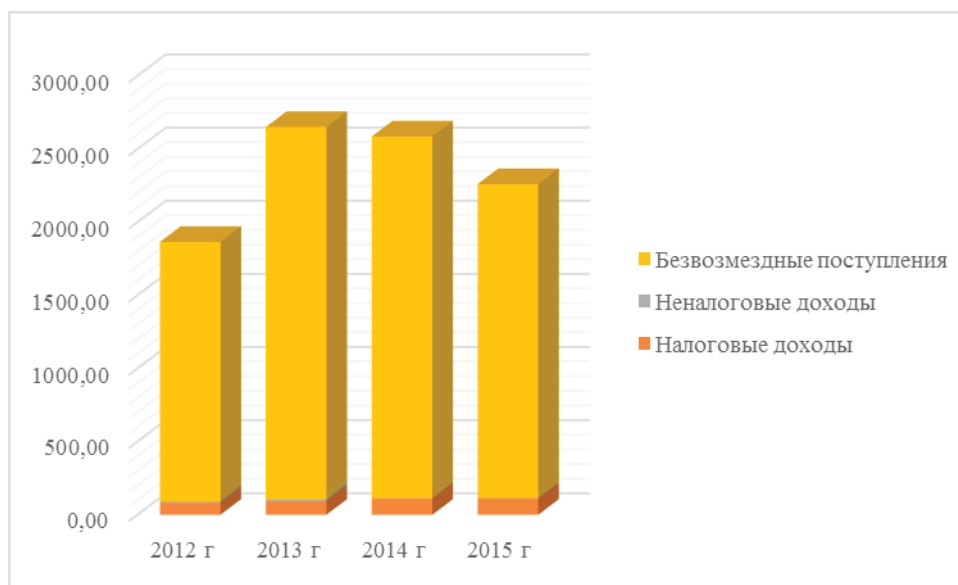


Рис. 1. Структура доходов бюджета МР «Таттинский улус» и ее динамика за 2012–2015 гг.

Таким образом, основную часть доходов составляют безвозмездные поступления в виде субсидий, субвенций и дотаций. Малую часть занимают налоговые и неналоговые доходы. Причиной их минимальной доли является то, что в Муниципальном районе отсутствуют средние и крупные предприятия, которые могли бы платить налог на прибыль.

Как видно, МР «Таттинский улус» на 99–100% исполняет бюджетный план по безвозмездным поступлениям, также мы отметили, что в части налоговых и неналоговых доходов исполнение бюджетного плана в основном превышает 100%.

#### Литература:

1. Александров, И. М., Субботина О. В. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / И. М. Александров, О. В. Субботина — М.: Дашков и К, 2012—448 с.
2. Атаева, А. Г. Бюджеты муниципальных образований: проблемы и источники формирования // Труды Вольного экономического общества России — 2011 — с.53–62
3. Соколов, Ю. А., Макашина О. В. Анализ исполнения бюджетов муниципальных образований // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством» — 2009. № 26 — с.47–52.
4. Савостьянова, С. А. Правовое регулирование доходов местных бюджетов // Финансовое право — 2011 — № 9 — с.14–19.
5. Федотов, Д. Ю. Особенности формирования доходов бюджетов субъектов Российской Федерации // Финансы и кредит — 2011 — № 8 — с.2–12.
6. Чуловский, К. Ю. Понятие местного бюджета и его доходов в Российском бюджетном праве / К. Ю. Чуловский // Современное право — № 9—2012 — с.41–44.



## The review of the activity of the commissions concerning a tax payments collecting in regions of the Russian Federation

Славянская Валентина Андреевна, аспирант

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

Slavyanskaya Valentina Andreevna, post-graduate

Institute of Service and Business (branch) Federal State Budget Educational Institution of Higher Professional Education «Don State Technical University» in Shakhty town, Rostov region

*Tax liability has negative impact on a course of reproduction processes. As the most important function of municipalities the coordination of actions of participants of system of collecting local taxes guaranteeing them uninterrupted operation and continuity acts. She assumes the joint, closely interconnected work of many departments focused on full collecting local taxes. So the unity of activity can be reached.*

**Keywords:** tax, taxation, taxes payable, tax administration.

In the solution of social and economic programs of development of the country the important place is taken by taxes which make multilateral impact on economic activity of subjects of business and the population. Economic feasibility is in development of the tax relations that taxes provide interrelation of the state, public interests with interests of commercial activity of economic entities. Taxes define relationship of economic entities: businessmen, enterprises, organizations of the budgetary sphere, off-budget funds, credit organizations.

The tax system acts as an important element of anti-recessionary activity of the state. Its importance significantly increases in situations of an extreme aggravation of a socio-political situation.

Questions of development of the tax relations, roles and values of taxes, search of ways of formation of optimum tax mechanisms always were the focus of attention of both theoretical economic researches, and applied development of scientists and practitioners.

In each state there was the organization of tax authorities, thus in a number of the countries they possess the independent status, and in others are structural divisions of financial bodies. In the certain states there is a division of tax administrations according to lines of straight lines and indirect taxes. There are also countries in which directly tax authorities are absent and collection of taxes is carried out by financial managements and services which are structural divisions of the Ministry of Finance.

Pre-judicial settlement of debt in a number of the countries is carried out by the divisions which are specially allocated in structure of tax administrations into which power investigations of cases of tax offenses and attempts of leaving from the taxation are included. For example, in Italy these functions are assigned to independent service — Financial inspection [8]. Work in Sweden is in this way organized. The service of collecting debts is engaged in regulation of questions with non-payments. It can give help in return of means, carry out restructuring of debt. It means that to the taxpayer with large debts can help to deal with financial problems [9].

There is no doubt that tax liability has negative impact on a course of reproduction processes. There is the enormous body of literature on tax arrears and arrears of another compulsory payments. The scientific literature is replete with the offers on reduction of a tax debt in such directions, as control increase over taxpayers and introduction of new offers on development of tax incentive, formation of the positive relation to tax payments. But a more detailed discussion of this issue may be found elsewhere — in professional practice of municipalities.

Negative impact of a tax debt on a course of reproduction processes emphasizes relevance and proves need of development of system of settlement of a tax debt. Importance of a solution consists not only in mobilization of revenues of budgets of all levels, but also in need of identification of the reasons of education and social and economic consequences of preservation of the sizes and growth of a tax debt as the tax debt as a whole destabilizes tax system of the state, breaking the basic economic principles of the taxation.

Similar instability of nature of tax transformations develops, mainly, owing to lack of effective tools of an assessment of influence of a tax policy of the state on activity of managing subjects, and also owing to an insufficient readiness of mechanisms of regulation of social and economic processes from system of tax administration

Inconsistency of interests of the state and taxpayers, low efficiency of tax administration and high administrative barriers cause decrease in competitiveness of national economy and staticize researches of system of tax administration and questions of increase of its appeal.

Arriving in the budget from collection of taxes money allows budgetary funds managers to execute the account powers. Chief managers of the income of the budget are tax authorities, nevertheless, interest of local authorities to full filling of the budget explains need of joint actions of municipality and the tax inspection, directed on decrease of the tax debt. So, our attention is focused on legal methods of collect arrears and legal methods to reduce the level of tax arrears.

In recent years the federal authorities pay much attention to questions of improvement of quality of system of tax administration, including within system of settlement of a tax debt. Methods and instruments of decrease in level of a tax debt, however problem still are realized remains important both on quantitative, and in qualitative parameters.

As the most important function of municipalities the coordination of actions of participants of system of collecting local taxes guaranteeing them uninterrupted operation and a continuity acts. She assumes the joint, closely interconnected work of many departments focused on full collecting local taxes. Thus the unity and harmony of activity and efforts that can be reached only by continuous circulation of necessary information and the organization of regular meetings of the managing director of a link with the personnel is provided.

The operating organizational structures of management of municipalities are focused on realization of the traditional functions stated in the legislation. Realization of these of function doesn't provide full taxation and demand some changes which are adjusting them on more exact performance of a problem of a full collecting of taxes. The corresponding conditions based on the special relations of interdependence of municipalities and tax authorities and business participation are for this purpose necessary. Tax authorities aren't able to create such conditions as these functions are assigned to municipalities.

Interaction of tax authorities and local governments has to be carried out on the basis of mutual exchange of information about: introduction of local taxes; resolutions on the land plots allocated to legal entities and individuals for economic activity and construction of individual houses; the signed lease contracts on use of lands of the state and municipal ownership; the decisions on an occasion made the coefficients differentiating a base rate of a land tax for use of lands of the settlements established depending on features of their economical and planning zones; decisions on release from a land tax and property tax.

Communications between tax authorities and municipalities constantly change as these subjects undergo both the current, and cardinal changes. Besides, also environment changes, introducing serious amendments in processes of interaction of municipalities and tax authorities. It, first of all, changes in development of the society, its economy, the social and economic relations developing during this or that period of time. These changes force to change mechanisms and technologies of interaction of municipalities and tax administrations. They interact through organizational structures of management of various departments participating in this process. The corresponding economic, financial and organizational mechanisms promoting achievement of purposes the interactions adequate to requirements of time are necessary. All this causes introduction in the organizations of the corresponding changes concerning functions of the personnel and specialization of departments.

Within measures for increase of a collecting of taxes in municipalities are created and constantly operating joint ad-

visory departments for ensuring interaction and coordination of activity of executive authorities, other government departments and local governments, territorial bodies of federal executive authorities for increase of efficiency of mobilization of receipts of the tax income, and also shortage reduction in the consolidated budget continue the activity. Such departments can exist in the form of the commissions and councils.

In the middle of 2013 the «Russian Financiers Community» [1] (noncommercial partnership) within an exchange of practical experience conducted survey among municipalities about activities of the commissions for mobilization of the tax and non-tax income in local budgets, and also regarding absence on meetings of the commission of the invited defaulters. The question of absence is especially actual as in practice the municipality has no active levers of impact on defaulters within the current legislation. Having systematized the materials collected during poll, we analysed measures taken by municipalities and tried to draw conclusions on their consequentialism.

Now we consider eight municipalities, navigating work on increase of tax revenues in the budget.

Khabarovsk — an administrative center of the Far East federal district of the Russian Federation and Khabarovsk territory. Large economic, transport and logistic, political and cultural center of the Far East of Russia [2]. In Khabarovsk work 4 district and 1 city commission on providing the income and reduction of debt on tax and non-tax payments in the budget. In the course of implementation of activity of the commissions interaction with investigative management of Committee of inquiry of Russia and bodies of prosecutor's office with defaulters not being on meeting is carried out. It occurs because direct powers on application of measures of impact on defaulters aren't present.

In Maikop work is conducted by the Interdepartmental commission on questions of repayment of debt on the taxes and fees obligatory for payments in off-budget funds and ensuring timely payment of a salary [3]. In Maikop the plan of measures on increase of the income of the budget is annually approved. The special attention is paid to debts of budgetary organizations. For appearance increase to the enterprises the notification of tax authority which allows to apply in the subsequent administrative measures to heads of the enterprises defaulters go.

In the city of Noyabrsk the body which is responsible for increase of the income of the budget and decrease in a shortage isn't created [4]. Absence of the specified body is compensated by development the plan of measures on increase in the income of the local budget.

Berezniki — the City commission on coordination of work on strengthening of payment discipline and legalization of a «shadow» salary functions [5]. When carrying out meetings in the building of Police of the city the appearance of defaulters is higher as the specified address increases obligation of defaulters. Documents on the defaulters who haven't been on meetings of the commission, go to prosecutor's office and law enforcement agencies.

Arkhangelsk within Commission work at the mayor on timely receipt of payments in the budget invites defaulters to meetings [6]. For appearance increase on the eve of day of meeting the specialist in phone reminds invited of need to be present at meeting, or to direct the representative.

The commission on ensuring receipts of the tax and non-tax income of the city of Volgograd [7] allows in the course of dialogue in defaulters finds out the reasons of circumstances of violations, research of opportunities of settlement of available debts, motivation of managing subjects to repayment of debts, without waiting for compulsory collecting by authorized bodies

In Shakhty city function Coordination council concerning a collecting of taxes and other obligatory payments, the Interdepartmental commission on control of timely and full receipt in budgets of all levels of a rent and taxes in full volume and the Working group on coordination of the measures providing receipt in the local budget in full of taxes — the main profitable sources of the local budget. Meetings are held weekly. Besides hearing of defaulters at meetings them visit, specification of compliance of addresses of registration to addresses of the actual location also is carried out.

The coordination council is constantly operating collegial advisory body at the Shakhty City administration created for ensuring interaction and coordination of activity of the Shakhty City administration, the Government of the Rostov region and other government bodies, territorial authorities of federal executive authorities for increase of efficiency of mobilization of receipts of the tax and non-tax income, and also reduction of a shortage in the consolidated budget of the Rostov region and local Shakhty city budget. In the activity the Coordination council is guided by the Constitution of the Russian Federation, federal laws, decrees and orders of the President of the Russian Federation, resolutions and orders of the Government of the Russian Federation, regional laws, decrees and orders of the Governor of the Rostov region, resolutions and orders of the Shakhty City administration.

Besides regular work are carried out additional a measures. Among them:

- ensuring assistance to tax authority in delivery to taxpayers — to natural persons of renewed notifications on payment of property taxes;
- preparation of information leaflets about need of timely payment of payments on property taxes for the purpose of prevention of application of penalties, for further distribution in places with the greatest passability;
- preparation of information leaflets «for the aid to the defaulter» with the indication of a way of repayment of debt for further distribution in places with the greatest passability;
- distribution of information leaflets and oral radio announcements about need of timely payment of payments on property taxes in order to avoid application of penalties in shopping centers, in the markets of the city;
- the organization of carrying out joint indicative raids with the Bailiff Department of seizure of property of debtors with the invitation of representatives of mass media;
- organization of carrying out joint raid of local tax office, Bailiff Department in places of heavy traffic of vehicles for check of debt of owners of vehicles on property taxes;
- placement on the official site of the Shakhty City administration of the list of the taxpayers having a large debt in the budget, ignoring invitations to meetings of Coordination Council.

In the course of activity implementation on increase of tax revenues and shortage reductions in the budget municipalities meet similar difficulties, namely: lack of levers of impact on defaulters within the current legislation and, as a result, a low appearance of debtors on meetings. Work on this direction is constantly conducted by all bodies concerning a collecting of tax payments.

Non-execution or inadequate discharge of duty on payment of taxes and fees is the basis for application from the state of the mechanism of compulsory collecting a tax debt. Thus the effective mechanism of ensuring payment of tax payments has to be directed, one party, on effective collecting in due time not arrived tax payments, with another — on the guaranteed observance of the inalienable rights and economic freedoms of taxpayers affirmed in the Constitution of the Russian Federation.

#### References:

1. NP «Community of Financiers of Russia». Section «Financiers of Municipalities» of <http://sfr.bujet.ru/municipal/>
2. Official site of Khabarovsk City administration <http://www.khabarovskadm.ru/>
3. Official site of Administration of Maikop City administration <http://www.admins.maykop.ru/www/pages.nsf/sites3/glava>
4. Official site of Noyabrsk City administration <http://www.noyabrskadm.ru/>
5. Official site of Berezniki City administration <http://admbrk.ru/>
6. Official site of Arkhangelsk City administration <http://www.arhcity.ru/>
7. Official site of Volgograd City administration <http://www.volgadmin.ru/>
8. <http://www.codicefiscalecalcolo.net/>
9. <http://www.skatteverket.se/>

## Альтернативные подходы к анализу среднего класса в классовых структурах

Спесивцева Анна Леонидовна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

*Приведена характеристика среднего класса в классовых структурах в разрезе альтернативных подходов. Рассмотрена теория капиталов П. Бурдьё. Отражен ресурсный подход к понятию «средний класс».*

**Ключевые слова:** *средний класс, теория капиталов, классовая структура*

Теория капиталов П. Бурдьё явилась наиболее известной из альтернативных концепций по поводу анализа среднего класса. С точки зрения П. Бурдьё, класс в общем смысле определяется как совокупность агентов, занимающих сходную позицию» [1, с.2]. Он отмечает, что обладание капиталом не только определяет более высокое положение индивида в социальной структуре общества, но и позволяет ему присваивать чужой овеществленный или живой труд» [1, с.3].

П. Бурдьё использует понятие общего объема капитала как «...совокупности ресурсов, которыми можно реально воспользоваться, если общий объем капитала является критерием для различения классов, то структура активов, т.е. распределение общего объема капитала между его основными видами, определяет разделение класса на подклассы» [1, с.4]. Согласно П. Бурдьё, представители разных классов различаются совокупным объемом капитала, которым они располагают, следовательно, представители одного класса могут иметь одинаковый совокупный объем капитала, но разную его структуру. При этом П. Бурдьё выделяет три основных вида капитала:

- экономический,
- культурный,
- социальный.

Экономический капитал, в соответствии с П. Бурдьё, непосредственно конвертируется в деньги, этот тип капитала представлен в форме прав собственности. Культурный и социальный капиталы при определенных условиях конвертируются в экономический.

Кроме того, П. Бурдьё заметил противоречивость положения таких групп, как менеджеры и инженеры, а именно, «... если они не обладают теми средствами производства, которые используют, то их нужно отнести к подчиненным группам; если подчеркивается, что они получают прибыль за счет использования определенной принадлежащей им формы капитала, то их следует отнести к господствующим группам» [1, с.5].

Таким образом, в концепции П. Бурдьё средний класс характеризуется определенной неоднородностью своей структуры. Различия между классами связаны не только с накопленным капиталом, но и возможностями его конвертации в другие виды.

Ресурсный подход развивали многие другие авторы такие как У. Бек, М. Кастельс, Э. Соренсен и т.д. Эге Соренсен в качестве основы выделения классов предлагает использовать все активы, которыми обладает индивид.

Он определяет класс «... исходя из прав собственности, которыми обладают его представители, собственность — права, обеспечивающие возможность получения ренты на те или иные активы напрямую или посредством обмена, даже если эта возможность не закреплена формально» [2, с.12].

«Индивиды, обладающие меньшим общим богатством с высокой вариабельностью доходов от него, не только окажутся в более низких классах, но и будут характеризоваться более коротким временным горизонтом планирования в связи с неопределенностью доходов, для них будут рациональными стратегиями меньшие инвестиции в себя и детей, поэтому, совокупность активов индивида определенной структуры обуславливает его классовую принадлежность и ее последствия, а именно, потребительское поведение, инвестиционные стратегии». [2, с.14]

С точки зрения Э. Соренсена, «... активы, принадлежащие индивиду, разделяются на две группы, а именно, личные и полученные из отношений найма. Личные активы приобретаются в основном вне рынка труда, хотя часть может приобретаться и за счет обучения на работе. Приобретенные на работе навыки и знания могут обладать особой ценностью для организации, что приведет к росту переговорной силы работника и может способствовать получению им соответствующей ренты» [2, с.16].

Э. Соренсен понимает ренту как разницу между фактической рыночной ценой актива и его ценой в условиях совершенной конкуренции. Ренты возникают вследствие возможности для владельцев тех или иных активов контролировать предложение этих активов на рынке.

По мнению Э. Соренсена, ренты выступают причиной возникновения классовой эксплуатации, а именно «... те, кто получает ренты, хотели бы сохранить свое положение и контроль за рентоприносящими активами; те, кто не получает пропорциональной отдачи на свои активы, имеют диаметрально противоположные интересы. Механизм эксплуатации при этом связан с присвоением ренты владельцами рентоприносящих активов» [2, с. 16].

Кроме того, Э. Соренсен вводит понятие долгосрочной ренты, которая «... возникает благодаря правам собственности на рентоприносящие активы и способствуют консервации социальных неравенств и данные ренты являются основой для формирования классов, так как владельцы рентоприносящих активов будут стремиться сохранить свои права на них, а те, кто такими активами не

обладает, будут стремиться к разрушению этих прав» [2, с.18].

Таким образом, наличие в обществе среднего класса определяется связью различных видов рент (согласно Э. Соренсену это рентмонопольные, возникающие благодаря монополизации соответствующего актива, композитные, возникающие, когда два актива вместе приносят большую отдачу, чем сумма отдач каждого из них отдельно) со спецификой ресурсов, которыми располагают индивиды, и спросом на них на соответствующих рынках.

Модель социальной структуры Р. Коулмена—Л. Рейнуотера, относилась к среднему классу в социальной структуре американского общества «... менеджеров низшего звена, владельцев малого бизнеса, работников интеллектуального труда невысокого уровня (учителя, фармацевты), офисных работников, клерков, имевших среднее или высшее образование» [3, с.5]. В этой модели высший класс состоял из трех групп:

- верхушки высшего класса (аристократов, получивших богатство по наследству);
- высшего класса (новой элиты общества);
- верхнего среднего класса (объединяющего руководителей и профессионалов).

При этом низшие классы состояли из работающих бедных и из живущего на пособия дна общества.

Модель классовой структуры США Д. Гилберта—Дж. Каля, основанная на различиях в экономическом положении, также относилась к средним классам служащих среднего звена и высококвалифицированных рабочих. Высший класс объединял капиталистов и верхний средний класс, т.е. руководителей высшего звена и профессионалов, а низшие классы, соответственно, работающих бедняков и слой живущих на пособия. Позднее Д. Гилберт разработал более подробную классификацию социальной структуры общества и подчеркивая особую роль источника дохода для отнесения к тому или иному классу, в то время как размер дохода домохозяйств может сильно варьироваться в зависимости от числа работающих [4, с.6].

Таким образом, Д. Гилберт к верхнему среднему классу он относил «..высших менеджеров и професси-

оналов, отличающихся высоким уровнем образования, автономией работы и высокой экономической стабильностью» [4, с.7]. Представители среднего класса, включающего, по оценке Д. Гилберта, около 30% населения США, характеризовались «... значительным человеческим капиталом и выполняли различную работу под некоторым, но не жестким контролем. Наряду с этими группами в модели присутствуют рабочий и низший классы, причем низкоквалифицированные рабочие оказываются в низшем классе» [4, с. 8].

В модели социальной структуры современного американского общества, разработанной В. Томпсоном и Дж. Хики, «... верхний средний класс состоящий из 15% населения и относящийся к высшим слоям, объединяет профессионалов с дополнительным образованием помимо обязательного высшего. Соответственно, средний класс объединяет специалистов с более низким уровнем образования и меньшей автономией на работе, чем у верхнего среднего класса, а также группу, состоящую из мелких клерков» [5, с.1].

Исследования в области среднего класса, становятся все более актуальными. Средний класс выступает в виде одного из ключевых экономических субъектов, так как в экономиках индустриального и постиндустриального типа данная категория способствует обеспечению технологического и социально-экономического прогресса страны. Многие ученые утверждают, что наличие среднего класса в экономике принципиально важно, т.к. ресурсы, сосредоточенные внутри среднего класса, являются мощным двигателем преобразований, гарантом стабильности и экономической устойчивости в обществе.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что господствующий подход к его анализу всегда вытекал из особенностей развития общества на том или ином этапе, прямо отражая эволюцию самого среднего класса по мере перехода от одной эпохи к другой (раннеиндустриальная—индустриальная—позднеиндустриальная—постиндустриальная). На теоретическую парадигму исследования, в зависимости от целей и приоритетов конкретного исследователя накладывались конкретные методологические и методические подходы.

#### Литература:

1. Бурдьё, П. Социология политики: Пер. с фр./Сост., общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко./ — М.: Socio-Logos, 1993. — 336 с.
2. Sorensen, A. B. Toward a sounder basis for class analysis // The American Journal of Sociology. Chicago. 2000. Vol. 105, № 6.
3. Coleman, R., Rainwater L. Social Standing in America: New Dimensions of Class. N. Y.: Basic Books, 1978.
4. Gilbert, D., Kahl J. The American Class Structure: A Synthesis. Homewood: The Dorsey Press, 1982.
5. Thompson, W., Hickey J. Society in Focus. Boston: Pearson, 2005.

## Особенности аудита материально-производственных запасов

Спесивцева Анна Леонидовна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Целью аудита МПЗ является формирование мнения о достоверности показателей отчетности по статьям материальных ценностей «Запасы» и о соответствии применяемой в организации методики учета и налогообложения.

Основными задачами аудита материально-производственных запасов на предприятии является проверка:

- состояния учета, хранения и эффективности использования материальных ресурсов;
- соответствия фактического наличия ресурсов данным бухгалтерского учета и потребностям предприятия;
- полноты и своевременности оприходования, законности и целесообразности расходования и списания МПЗ;
- обоснования и соблюдения установленных норм расхода сырья, материалов, топлива, нефтепродуктов и других ценностей, своевременности и качества инвентаризаций и правильности принимаемых по результатам ревизии решений [1, с. 55].

Для достижения целей аудита в соответствии с федеральным Правилком № 3 «Планирование аудита» составляется программа аудиторской проверки по разделу «Материально-производственные запасы», являющаяся частью общей программы аудита.

Перечень вопросов, подлежащих рассмотрению в ходе аудита МПЗ:

Оценка эффективности системы внутреннего контроля в отношении МПЗ:

- обоснованность и оптимальность выбора в учетной политике организационно-технических и методических аспектов данного участка учета;
- представление финансовой информации наиболее эффективным образом в целях ее оптимального использования уполномоченными лицами;
- проверка объективности информации, представленной в бухгалтерской отчетности, об имеющихся в наличии МПЗ;
- проверка организации системы утверждений (наличие приказа об установлении круга лиц, которым дано право подписывать документы на отпуск МПЗ со склада).

Проверка обеспечения контроля за наличием и сохранностью МПЗ:

- организация складского хозяйства для различных видов МПЗ;
- соблюдение условий хранения (обеспечение измерительными приборами);
- правильность классификации и группировки МПЗ (сырье, основные и вспомогательные материалы, запчасти и т.д.);
- правильность хранения собственных МПЗ и находящихся в организации на иных условиях (на ответственном хранении, на комиссии, давальческое сырье);

– организация материальной ответственности за МПЗ;

- организация аналитического учета МПЗ;
- организация проведения инвентаризации МПЗ;
- соблюдение сроков проведения инвентаризации МПЗ согласно учетной политике;
- правильность отражения в учете результатов инвентаризации (проверка материалов о результатах годовой инвентаризации МПЗ) [2, с. 63].

Проверка правильности документального оформления движения МПЗ:

- наличие первичных документов, подтверждающих движение МПЗ;
- применение унифицированных форм первичной учетной документации;
- особенности документального оформления (соответствие содержания первичного документа сути хозяйственной операции).

Проверка полноты и своевременности оприходования материальных ценностей:

- наличие и правильность оформления договоров;
- соответствие поступающих МПЗ условиям договоров;
- реальность кредиторской задолженности по МПЗ;
- правильность учета неотфактурованных поставок и МПЗ в пути.

Проверка правильности оценки МПЗ при их оприходовании и списании в производство:

- правильность оценки МПЗ в текущем учете и в балансе;
- правильность формирования учетной стоимости отечественных и импортных материальных ценностей и соблюдение условий договоров и учетной политики [3, с. 69].

Проверка использования материальных ценностей на производственные и другие цели:

- законность и целесообразность расходования МПЗ;
- использование МПЗ по различным направлениям деятельности;
- правильность оценки МПЗ при их списании.

Проверка правильности отражения материальных ценностей на счетах бухгалтерского учета:

- отражение операций оприходования и списания МПЗ в регистрах синтетического учета;
- вопросы налогообложения, связанные с оприходованием и списанием МПЗ;
- сверка данных синтетического и аналитического учета;
- правильность списания недостач и порчи МПЗ.

Информационной базой для проверки материально-производственных запасов являются:

- нормативные документы, касающиеся приема, учета, хранения и отпуска материальных ценностей;
- приказ об учетной политике;
- первичные документы по оформлению операций с МПЗ;
- организационно-правовые документы и материалы;
- бухгалтерская отчетность предприятия и бухгалтерские регистры по учету МПЗ.

Первичные документы, которыми оформляют операции с МПЗ, зависят от видов и групп материальных ценностей, которыми владеет организация. Формы применяемых первичных документов должны содержать все необходимые реквизиты. К таким документам относятся: доверенности на получение материальных ценностей, приходные ордера, акты о приемке и списании материалов, лимитно-заборные карты, требования-накладные, товарно-транспортные накладные, товарные и материальные отчеты, карточки складского учета.

Бухгалтерские регистры по учету МПЗ могут быть различными. Это зависит от применяемых формы и способа ведения бухгалтерского учета на предприятии, а также от видов и групп имеющихся МПЗ. Но в любом случае аудитор должен проанализировать регистры синтетического и аналитического учета по счетам 10 «Материалы», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция», сальдовые ведомости, книги, карточки складского учета, материалы инвентаризаций.

На формирование мнения аудитора в отношении достоверности информации о МПЗ оказывают влияние следующие факторы:

- полнота отражения сведений о наличии у организации МПЗ в бухгалтерских записях и отчетности. Ошибки в полноте отражения операций с МПЗ приводят к занижению отчетных данных. Например, не отражены в учете товары, поступившие от поставщика, приобретенные по договору поставки или купли-продажи, так как по условиям договора они должны оплачиваться после их реализации, однако право собственности на них возникло в момент их приемки. Или, например, когда материальные ценности отправлены и получены в декабре проверяемого года, а отражены в учете в январе-феврале следующего года. На практике бывают случаи, когда такие документы могут не найти отражения в учете. Подобная ситуация может возникнуть тогда, когда материальные ценности получает одно предприятие, а оплачивает их — другое.

Обнаружить такие ошибки достаточно сложно, поскольку проверка учетных регистров не содержит информации о незафиксированных фактах. Для этого аудитору потребуется сделать выборку из первичных документов или информации неучетного характера;

- наличие в учете операций с МПЗ без достаточных на то оснований.

Например, организация включает в свой баланс имущество, на которое не имеет права собственности, — материальные ценности, полученные по договорам комиссии. Такие ошибки приводят к завышению показателей отчетности.

- соблюдение принципа временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Эти ошибки связаны с неправильным распределением операций по учетным периодам, т.е. отражение их в отчетности другого периода. Нередко на практике полученные материальные ценности отражают в учете до момента перехода права собственности на них, и, наоборот, материалы в пути, право собственности на которые уже перешло к покупателю, в учете не отражают или не приходят материальные ценности по неотфактурованным поставкам;

- правильность оценки МПЗ;
- правильность отражения МПЗ на соответствующих счетах учета. Такие ошибки могут быть обнаружены при инвентаризации. К операциям, влияющим на правильность отражения остатков МПЗ и подсчета себестоимости реализованной продукции в результате искажения бухгалтерской отчетности относятся:

- случаи включения в данные инвентаризации излишних и частично или полностью потерявших свойства ценностей, которые были списаны в предшествующие периоды;
- двойной учет товаров в пути или уже реализованных товаров;
- случаи завышения данных об остатках производственных запасов, находящихся на складах третьих лиц;
- случаи включения в данные инвентаризации сведений о ТМЦ, полученных на условиях комиссии.

В заключении необходимо отметить, что в системе организации бухгалтерского учета на предприятиях особое место занимает учет производственных запасов, в задачи которого входят:

1. систематический контроль за выпуском продукции, состоянием ее запасов и сохранностью на складах, объемом выполненных работ и услуг;
2. своевременное и правильное документальное оформление отгруженной и отпущенной продукции (работ, услуг), четкая организация расчетов с покупателями;
3. контроль за выполнением плана договоров-поставок по объёму и ассортименту реализованной продукции (работ, услуг);
4. своевременный и точный расчет сумм, полученных за реализованную продукцию (работы, услуги), фактических затрат на их производство и сбыт, расчет сумм прибыли.

#### Литература:

1. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий. М.: ИНФРА-М, 2012. 415 с.

2. Шипунов, В. Г. Основы учета МПЗ. М.: Высш. школа, 2013. 483 с.
3. Ерофеева, В. А. Аудит. — М.: Юрайт, 2014. 639 с.

## Особенности инвентаризации готовой продукции

Спесивцева Анна Леонидовна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

**И**нвентаризация является одним из методов контроля над качеством готовой продукции. Инвентаризация готовой продукции — это инвентаризация изделий, выполненных по определенным стандартам, прошедших все стадии производственного процесса и необходимые испытания и сданы на склад.

При инвентаризации выявляется фактическое наличие соответствующих объектов, которое сопоставляется с данными регистров бухгалтерского учета [1].

Гласная задача инвентаризации — это проверка достоверности фактического наличия готовой продукции и учетных данных. Инвентаризация представляет собой сверку фактического наличия имущества с показателями бухгалтерского учета на определенную дату, осуществляется путем непосредственного пересчета остатков инвентаризуемого объекта в натуре и сличения фактических остатков с данными бухгалтерского учета.

Как правило, инвентаризации проводятся не менее одного раза в год перед составлением бухгалтерской отчетности за отчетный год. Очередность и количество проведения инвентаризаций устанавливает руководитель предприятия. Инвентаризация обязательна: при выкупе или продаже имущества; при передаче имущества предприятия в аренду; при преобразовании государственного или муниципального предприятия; при ликвидации предприятия; при установлении актов хищения и порчи ценностей; при смене материально ответственных лиц; в случае стихийных бедствий, пожаров, аварий и других чрезвычайных обстоятельств; и также в случаях, законодательно установленных в РФ.

Можно классифицировать инвентаризацию готовой продукции предприятия по видам:

- по периодичности или частоте проведения различают ежесменные, ежемесячные (квартальные, полугодовые) и годовые инвентаризации.
- по основанию проведения: выборочная инвентаризация, плановая и контрольно-перепроверочная.

При выборочных инвентаризациях готовой продукции главной задачей является контроль за сохранностью готовой продукции на складах и в местах хранения, выполнением правил ее хранения, соблюдением материально ответственными лицами установленного порядка первичного учета. Так же выявляют факты пересортицы, порчи, изделия, не оформленные сдаточными накладными, излишки и недостачи готовой продукции, проверяют до-

кументальную обоснованность остатка средств по счету «Готовая продукция», вскрывают просроченную или неполную оплату выставленных счетов.

Такие проверки помогают выявлять факты нарушений, дисциплинируют работников предприятия и способствуют сохранности готовой продукции предприятия.

Также проверки могут быть плановые и внеплановые, в зависимости от основания проведения инвентаризации готовой продукции. Внеплановые проводятся внезапно, время их проведения не должно быть известно материально ответственным лицам. Они могут проводиться по требованиям независимых аудиторов, ревизора, финансовых и следственных органов.

Контрольно-перепроверочная проводится во время инвентаризации или сразу же после ее окончания. Она должна охватывать не менее десяти процентов проверенных запасов готовой продукции.

По периодичности или частоте проведения различают ежесменные, ежемесячные (полугодовые, квартальные) и годовые инвентаризации. Годовая инвентаризация является наиболее трудоемкой и обширной.

Право устанавливать другие сроки проведения инвентаризации имеет руководитель предприятия. И он же определяет состав инвентаризационной комиссии.

Для проведения инвентаризации приказом или распоряжением директора предприятия назначается постоянная комиссия, в состав которой входят руководящие должностные лица организации, бухгалтеры, инженеры, экономисты, а также представители независимых аудиторских компаний.

Инвентаризационная комиссия должна обеспечить полноту и точность всех данных о готовой продукции, результаты проверки могут признаться недействительными при отсутствии хотя бы одного члена комиссии. До начала проверки в инвентаризационную комиссию подаются последние приходные и расходные документы. В процессе инвентаризации все полученные сведения записываются в инвентаризационные описи и акты, в этих документах не допускается оставлять незаполненные строки (незаполненные строки прочеркиваются). На каждом листе документа необходимо наличие подписи всех материально ответственных лиц и членов комиссии. Для подтверждения проверки комиссией имущества, а также об отсутствии к членам комиссии каких-либо претензий, в конце каждой описи необходима расписка от материально ответственных лиц.



Инвентаризационной комиссией устанавливается:

1) есть ли в организации лица, материально ответственные за сохранность ценностей и определяет размер этой ответственности;

2) причины недостач и излишков;

3) если имеются излишки или недостачи, комиссия должна получить от материально-ответственных лиц подробные объяснения.

Обязательно оформляется протокол заседания инвентаризационной комиссии. В протоколе фиксируются решения, выводы и предложения по результатам проведенной проверки обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей и состояния складского хозяйства.

Так же, в протоколе приводятся сведения о производственных запасах, пришедших в негодность, и указываются причины порчи и виновные в этом лица.

Заключительный акт инвентаризации утверждается на заседании инвентаризационной комиссии.

Расхождения между фактическим наличием имущества и данными бухгалтерского учета, выявленные при инвентаризации, отражаются в порядке, предусмотренном действующими нормативными документами и подлежат регистрации в бухгалтерском учете в том отчетном периоде, к которому относится дата, по состоянию на которую проводилась инвентаризация.

Расхождения между фактическим наличием имущества и данными бухгалтерского учета выявленные при инвентаризации учета отражаются в следующем порядке:

1) излишки запасов приходятся по рыночным ценам и одновременно их стоимость относится:

– в коммерческих организациях — на финансовые результаты;

– в некоммерческих организациях — на увеличение доходов;

2) суммы недостач и порчи запасов со счетов учета списываются по их фактической себестоимости, с включенной в ней договорной (учетной) ценой запаса и долей транспортно-заготовительных расходов, относящейся к этому запасу. Организация самостоятельно устанавливает порядок расчета указанной доли.

Недостача и порча запасов списывается со счета «Недостачи и потери от порчи ценностей» на счета учета затрат на производство или на расходы на продажу в пределах норм естественной убыли; сверх норм списывается за счет виновных лиц. Если же виновные лица не установлены или суд отказал во взыскании с них убытков, то убытки от недостачи запасов и их порчи списываются на увеличение расходов у некоммерческой организации и на финансовые результаты у коммерческой организации. Нормы убыли могут применяться только в случаях выявления фактических недостач. Руководитель организации принимает решение о списании недостачи на финансовые результаты.

Недостача запасов в пределах установленных норм естественной убыли определяется после зачета недостач запасов излишками по пересортице. Если после за-

чета по пересортице, произведенного в установленном порядке оказывается недостача запасов, нормы естественной убыли применяются только по тому наименованию запасов, по которому установлена недостача. При отсутствии норм убыль рассматривается как недостача сверх норм.

В документах, представляемых для оформления списания недостач ценностей и порчи сверх норм естественной убыли, должны быть решения следственных или судебных органов, которые подтверждают отсутствие виновных лиц, либо отказ на взыскание ущерба с виновных лиц, либо заключение о факте порчи ценностей, полученное от отдела технического контроля или соответствующих специализированных организаций.

В результате пересортицы, взаимный зачет излишков и недостач может быть допущен только в виде исключения за один и тот же проверяемый период, у одного и того же проверяемого лица, в отношении товарно-материальных ценностей одного и того же наименования и в тех же количествах.

Материально ответственные лица представляют подробные объяснения о допущенной пересортице инвентаризационной комиссии.

Когда конкретные виновники пересортицы не установлены, суммовые разницы рассматриваются как недостачи сверх норм убыли и списываются в организациях на издержки обращения и производства, а в бюджетных организациях на уменьшение финансирования (фондов).

В протоколах инвентаризационной комиссии должны быть даны исчерпывающие объяснения о причинах, по которым разница стоимости от пересортицы в сторону недостачи, образовавшейся не по вине материально ответственных лиц, не отнесена на виновных лиц.

Руководитель организации принимает окончательное решение о зачете.

Все результаты инвентаризации записывают в инвентаризационные описи. Готовая продукция в инвентаризационную опись вносится по оценке, применяемой для учета на данном производственном предприятии: по фактической производственной себестоимости, определяемой по сумме всех затрат на ее изготовление или по сумме прямых расходов; по нормативной производственной себестоимости; по учетным ценам; по продажным ценам. Отдельно учитывается готовая продукция, подвергшаяся порче, ненужная, неликвидная, а также поступившая или отпущенная во время проведения инвентаризации. Готовую продукцию поступившую во время инвентаризации заносят в опись «Товарно-материальные ценности, поступившие во время инвентаризации», а выбывшую — в опись «Товарно-материальные ценности, отпущенные во время инвентаризации». Члены комиссии и материально ответственные лица подписывают все описи. Если выявляются расхождения, составляются сличительные ведомости в которых отражаются результаты инвентаризации. Независимо от выявленных причин возникновения недостачи готовой продукции, их учитывают по фактической себестоимости.

Таким образом, на показатели деятельности предприятия, последствия влияния результатов инвентаризации готовой продукции определяются тем, что в результате инвентаризации готовой продукции выявляется излишки или недостача готовой продукции. Что позволяет корректно определить наличие остатков готовой продукции. Инвентаризация помогает организации осуществлять полный и точный контроль за наличием запасов готовой продукции и правильно отражать реализацию готовой продукции по данным бухгалтерского учета. При инвентаризации выявляются малоходовые, неполноценные, залежавшиеся и не пригодные для использования ценности,

а также частично потерявшие свое изначальное качество. Инвентаризация выявляет правильность и условия хранения готовой продукции, проверяет соблюдения правил организации материальной ответственности за ценностями.

Во время инвентаризации выявляется надежность и честность материально-ответственных лиц, их ответственность по хранению и учету готовой продукции.

Результаты инвентаризации должны отражаться в учете и отчетности того месяца, когда инвентаризация была закончена. Результаты годовой инвентаризации отражаются в годовом бухгалтерском отчете.

Литература:

1. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011. (ред. от 04.11.2014).

## Особенности проведения аудита на предприятии

Спесивцева Анна Леонидовна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

*Рассмотрена методика проведения аудиторской проверки на предприятии ООО «Элегия». Рассчитан уровень существенности и определена взаимосвязь между уровнем существенности и аудиторском риске.*

**Ключевые слова:** аудит, аудиторская проверка, уровень существенности

При проведении аудиторской проверки на предприятии ООО «Элегия», должен заключиться договор на проведение аудиторской проверки, регламентирующий взаимоотношения аудитора с клиентом.

До заключения договора исполнительному органу экономического субъекта направляется письмо — обязательство, являющееся офертой заключения договора [1, с. 110–111].

Проведение аудита на предприятии ООО «Элегия» целесообразно начинать с планирования и составления программы. Планирование аудитором своей работы способствует тому, чтобы важным областям аудита было уделено необходимое внимание, были выявлены потенциальные проблемы и работа была выполнена с оптимальными затратами, качественно и своевременно [1, с. 311].

При подготовке общего плана аудита операций по оплате труда и расчетам

с персоналом предприятия ООО «Элегия» должна оцениваться система внутреннего контроля, которая позволяет обеспечить хотя бы минимальный уровень достоверности, система бухгалтерского учета, приемлемый уровень существенности и аудиторский риск [2, с.114].

Далее, следует рассчитать единый уровень существенности на основе данных бухгалтерского баланса предприятия.

Находим среднее значение:

Среднее арифметическое показателей в графе 4 составляет  $= (129 + 914 + 301 + 100 + 68) / 5 = 302$  тысячи рублей

Min значение = 68

Таблица 1. Определение единого уровня существенности

Базовые показатели	Значение базового показателя	Доля, %	Значение, приемлемое для нахождения уровня существенности, тыс. руб.
Чистая прибыль	258	5	129
Выручка	4569	2	914
Валюта баланса	1504	2	301
Уставный капитал	10	10	100
Прибыль от продаж	339	2	68

Мах значение = 914

Наименьшее значение отличается от среднего на =  $(302 - 68) / 302 * 100 = 77,5\%$

Наибольшее значение отличается от среднего на =  $(914 - 302) / 302 * 100 = 202,6\%$

Отклонение наибольшего и наименьшего показателя от среднего и от всех остальных значительное, поэтому отбрасываем значения 68 тысяч рублей и 914 тысяч рублей и не будем использовать их при дальнейшем усреднении.

Считаем новую среднюю:

$Ус^* = (129 + 301 + 100) / 3 = 176,7$  тысяч рублей

Следовательно, величина 176,7 тысяч рублей является единым уровнем существенности, который является максимально допустимым показателем бухгалтерской ошибки по итогам проведенной проверки.

Риск аудитора (аудиторский риск) означает вероятность того, что бухгалтерская отчетность экономического субъекта может содержать невыявленные существенные ошибки и (или) искажения после подтверждения ее достоверности, или признание, что она содержит существенные искажения, когда на самом деле таких искажений в бухгалтерской отчетности нет.

Он состоит из внутрихозяйственного риска, риска средств контроля, риска необнаружения [2, с.121].

Уровень внутреннего риска (ВР) на основе проведенного тестирования системы внутреннего контроля предприятия ООО «Элегия» оценим в 70%. При тестировании системы бухгалтерского учёта было установлено, что по отдельным бухгалтерским операциям внутренний контроль на среднем уровне, в связи с этим, появляются единичные и случайные ошибки. Следовательно, риск контроля (РК) оценим в размере 50%.

Так как между риском необнаружения (РН) и комбинацией внутреннего риска и риска контроля существует обратная связь. Оценим уровень риска необнаружения ниже среднего, в следствии чего, нужно проводить аудиторскую проверку более детально, модифицировать аудиторские процедуры. Уровень риска необнаружения составит 10%.

Итак, для определения аудиторского риска используем следующую формулу:

$$AP = BP \times PCK \times PH \quad (1),$$

где AP — аудиторский риск;

BP — внутрихозяйственный риск;

PCK — риск средств контроля;

PH — риск необнаружения [3, с.105].

$AP = (0,7 \times 0,5 \times 0,1) \times 100\% = 4\%$

Затем, аудитор должен составить и документально оформить программу аудита, определяющую характер, временные рамки и объем запланированных аудиторских процедур, необходимых для осуществления общего плана аудита.

Программа аудита является набором инструкций для аудитора, выполняющего проверку, а также средством контроля и проверки надлежащего выполнения работы. В программу аудита также могут быть включены проверяемые предпосылки подготовки финансовой (бухгалтер-

ской) отчетности по каждой из областей аудита и время, запланированное на различные области или процедуры аудита [3, с. 106].

Аудиторская программа должна быть в виде программы (перечня) аудиторских процедур по существу: аудитор определяет, какие именно разделы бухгалтерского учета будут проверяться, а также формулируется перечень действий аудитора для конкретных детальных проверок.

В ходе аудиторской проверки аудитор должен ориентироваться на возможные недостатки и нарушения, которые наиболее часто встречаются в практике. К их числу относятся следующие нарушения.

1. Нарушение нормативно-правовых актов, касающихся трудового законодательства.
2. Неточность начисления различного вида оплат.
3. Ошибки при расчете удержаний из заработной платы налога на доходы физических лиц.
4. Нарушение правил ведения бухгалтерского учета расчетов с физическими лицами.
5. Неточное начисление налогов с фонда оплаты труда и выплат социального характера.
6. Несоблюдение правил заполнения и ведения документов по зачислению, увольнению, переводу работников предприятия, первичных документов, регистров бухгалтерского учета и отчетности.
7. Отсутствие или неполное ведение аналитического учета по работающим.
8. Арифметические ошибки в сводных расчетах по оплате труда.

Выявленные фактические недостатки должны систематизироваться по наиболее значимым с указанием обстоятельств, которые оказывают или могут оказать существенное влияние на достоверность финансовой отчетности. Определяется их уровень существенности, устанавливается влияние на мнение аудиторской организации, индивидуального аудитора о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица.

В ходе обнаружения ошибок в учете расчетов с персоналом по оплате труда, аудитор должен дать рекомендации по их устранению.

На конечном этапе аудиторской проверки расчетов с персоналом по оплате труда аудитор должен составить аудиторское свидетельство, в котором излагаются результаты проверки. В зависимости от масштабов проверяемых операций в нем следует выделить следующие разделы:

- результаты проверки трудового законодательства и нормативной базы расчетов по оплате труда и налогообложению физических лиц;
- результаты проверки соблюдения законодательства о труде; проверка документального оформления трудовых соглашений;
- результаты проверки расчетов по оплате труда с персоналом предприятия;
- результаты проверки правильности удержаний из заработной платы;

– результаты проверки правильности начисления и уплаты налогов и внебюджетных платежей по расчетам с физическими лицами;

– выявленные ошибки и нарушения в учете расчетов с персоналом по оплате труда.

#### Литература:

1. Рогоуленко, Т. М. Аудит: учебник. — 2 — е изд., перераб. — М.: КНОРУС, 2014. — 432 с.
2. Шеремет, А. Д., Суйц В. П. Аудит: Учебник. — 6 — е изд. — М.: ИНФРА — М, 2014. — 352 с.
3. Плучевская, Э. В. Промышленно — финансовый аудит: Учеб. пособие/Том. Политех. ун — т — Томск, 2010. — 140 с.

## Особенности аудита расчетов по оплате труда на предприятиях России

Спесивцева Анна Леонидовна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

**Ц**ель аудита расчетов с персоналом по оплате труда заключается в проверке соблюдения действующего законодательства о труде, правильности начисления заработной платы и удержаний из нее, документального оформления и отражения в учете всех видов расчетов между предприятием и его работниками.

При этом решается комплекс задач:

- подтверждение бухгалтерского учета расчетов по оплате труда и системы внутреннего контроля;
- достоверность производимых начислений и выплат работникам по всем основаниям и отражения их в учете;
- законность и полнота удержаний из заработной платы и из других выплат сотрудникам в пользу предприятия, бюджета, Пенсионного фонда РФ, других юридических и физических лиц;
- проверка организации аналитического учета расчетов с персоналом по оплате труда и взаимосвязи аналитического и синтетического учета;
- проверка соблюдения организацией налогового законодательства по операциям, связанным с расчетами по оплате труда.

Аудиторская организация при выполнении вышеуказанных работ должна руководствоваться Федеральным стандартом аудита № 3 «Планирование аудита».

План аудита включает в себя:

- аудит оформления первичных документов;
- аудит системы начислений заработной платы;
- аудит обоснованности льгот и удержаний из заработной платы;
- аудит тождественности показателей бухгалтерской отчетности и регистров бухгалтерского учета;
- аудит расчетов по начислению платежей во внебюджетные фонды.

Источники аудиторских доказательств:

1) Договоры с персоналом: гражданско-правовые (подряд, возмездное оказание услуг), трудовые, коллективные, отраслевые договоры; договоры о материальной

ответственности; договоры личного страхования, на выдачу ссуд, продажу товаров в кредит; распоряжения; контракты. Положение о формах премирования.

2) Первичная документация по учету кадров: № Т-1 «Приказ (распоряжение) о приеме работника на работу»; № Т-2 «Личная карточка работника»; № Т-3 «Штатное расписание»; № Т-5 «Приказ (распоряжение) о переводе работника на другую работу»; № Т-6 «Приказ (распоряжение) о предоставлении отпуска работнику»; № Т-7 «График отпусков»; № Т-8 «Приказ (распоряжение) о прекращении (расторжении) трудового договора с работником (увольнении)»; № Т-9 «Приказ (распоряжение) о направлении работника в командировку»; № Т-10 «Командировочное удостоверение»; № Т-10а «Служебное задание для направления в командировку и отчет о его выполнении»; № Т-11 «Приказ (распоряжение) о поощрении работника»; № Т-12 «Табель учета рабочего времени и расчета оплаты труда»; № Т-13 «Табель учета рабочего времени»; № Т-60 «Записка-расчет о предоставлении отпуска работнику»; № Т-61 «Записка-расчет при прекращении (расторжении) трудового договора с работником (увольнении)»; № Т-73 «Акт о приеме работ, выполненных по срочному трудовому договору, заключенному на время выполнения определенной работы».

3) Регистры синтетического и аналитического учета, которые включают карточки и сводные ведомости по заработной плате (№ Т-49 «Расчетно-платежная ведомость»; № Т-51 «Расчетная ведомость»; № Т-53 «Платежная ведомость»; № Т-53а «Журнал регистрации платежных ведомостей»; № Т-54 «Лицевой счет»), журналы-ордера, обороты по счетам, оборотно-сальдовые ведомости по счетам 68, субсчет «Расчеты по налогу на доходы физических лиц», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»;

4) Бухгалтерская финансовая отчетность, декларации по страховым взносам в ФСС, ПФ РФ, ФФОМС.

5) Пересчет заработной платы за неотработанное время, больничных, резерва на оплату отпусков.

6) Опрос сотрудников организации (бухгалтеров, сотрудников отдела кадров)

7) Анализ среднего уровня заработной платы, норм выработки, производительности труда, содержания договоров.

Методы и приемы аудиторской проверки:

– проверка арифметических расчетов клиента (пересчет);

– проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций;

– устный опрос персонала, руководства экономического субъекта и независимой (третьей) стороны;

– проверка первичных документов.

Проверка арифметических расчетов клиента (пересчет) используется для подтверждения достоверности арифметических подсчетов сумм по оплате труда персонала и точности отражения их в бухгалтерских записях.

Проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций позволяет аудиторской организации осуществлять контроль за учетными работами, выполняемыми бухгалтерией, и корреспонденцией счетов по оплате труда.

Подтверждение используется для получения информации о реальности остатков на счетах расчетов по оплате труда бюджетом и внебюджетными фондами.

Устный опрос используется в ходе получения ответов на вопросник аудитора при предварительной оценке состояния учета расчетов с персоналом по оплате труда, а также в процессе их проверки, при уточнении у специалистов отдельных совершенных хозяйственных операций, вызывающих сомнение.

Проверка документов позволяет аудитору убедиться в реальности определенного документа. Рекомендуется выбрать определенные записи в бухгалтерском учете и проследить отражение операций в учете вплоть до того первичного документа, который должен подтверждать реальность и целесообразность выполнения этой операции.

Прослеживание используется при изучении кредитовых оборотов по аналитическим счетам, ведомостям, отчетам, синтетическим счетам, отраженным в Главной книге, при этом необходимо обращать внимание на нетиповые корреспонденции счетов.

Проверку расчетов с персоналом необходимо разбить на несколько этапов.

Подготовительный этап

На данном этапе изучается численность категорий персонала, а также система оплаты труда.

Далее проводится оценка системы внутреннего контроля. Для этого необходимо составить лист тестирования системы внутреннего контроля.

Цель дальнейшего планирования — организовать эффективную и экономически оправданную проверку дан-

ного участка учета в организации. На этапе планирования необходимо определить цели аудита, сроки его проведения; разработать программу аудита.

Для этого необходимо также рассчитать аудиторский риск и уровень существенности.

Программа аудиторской проверки

1. Анализ учредительных документов, учетной политики предприятия.

2. Проверка тождественности данных бухгалтерского учета и отчетности.

Проводится проверка тождественности данных бухгалтерского учета и отчетности на начало и конец рассматриваемого периода. Проверяются 70, 69 и 68.1 счета. Отдельно проводятся сверки 69 и 68.1 счетов с данными сверок с налоговыми органами.

Осуществляется инспектирование и пересчет числовых данных в первичных документах по операциям, попавшим в выборку.

3. Проверка наличия оснований для начисления заработной платы и правильности документального оформления расчетов с персоналом.

При проведении аудита необходимо установить выполняются ли требования нормативных актов при начислении повременной оплаты труда.

При повременной системе оплаты труда работникам оплачивается то время, которое они фактически отработали.

По документам, попавшим в выборку, проверяется полнота отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций.

4. Проверка правильности начисления и расчета отпускных.

При проверке оплаты за время отпуска обращается внимание на дату начала отпуска по приказу и табелю, правильность определения расчетного периода и соответствие сумм заработной платы по месяцам расчетного периода в расчете отпускных и лицевом счете.

5. Проверка правильности начисления и расчета заработной платы за период нахождения в командировке.

6. Проверка правильности расчетов с работниками при увольнении.

7. Проверка операций по гражданско-правовым и авторским договорам.

8. Проверка правильности удержаний из заработной платы (кроме НДФЛ).

9. Проверка правильности выплаты заработной платы и ее депонирования.

10. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

Аудит НДФЛ проводился, чтобы проверить правильность начисления и своевременность уплаты налога.

11. Страховые взносы во внебюджетные фонды

Аудиторская проверка расчетов с персоналом по оплате труда неразрывно связана с проверкой правильности определения налоговой базы и полноты начисления и перечисления организациями страховых взносов. Проверка правильности формирования налогооблагаемой база по начислению страховых взносов производится

в соответствии с порядком, установленным Федеральным законом от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ [1].

Ошибки и рекомендации по результатам аудита расчетов по оплате труда

Заключительный этап аудита расчетов с персоналом по оплате труда содержит анализ ошибок, выявленных в ходе проверки, а также рекомендации по устранению данных ошибок.

Литература:

1. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» (в редакции от 31.12.2014 г.).

## Аудит сохранности основных средств в банковском секторе

Спесивцева Анна Леонидовна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Целью аудиторской проверки наличия и сохранности основных средств является подтверждение реальности статей бухгалтерской отчетности. Аудитор обязан проверить обоснованность отнесения материальных ценностей в состав основных средств в соответствии с Положением Банка России от 16 июля 2012 г. № 385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных предприятиях, расположенных на территории Российской Федерации».

В первую очередь аудитор проверяет следующее:

- какие меры приняты на предприятии по обеспечению сохранности основных средств, устанавливается, назначены ли приказом руководителя материально-ответственные лица, отвечающие за сохранность основных средств; заключены ли с ними письменные договоры о полной материальной ответственности;
- созданы ли условия материально-ответственным лицам для предоставления сохранности основных средств;
- назначена ли приказом руководителя постоянно действующая комиссия для проведения проверки сохранности основных средств.

Для подтверждения наличия основных средств проводится контроль организации аналитического учета и результатов инвентаризации основных средств. Нередко инвентаризация выступает начальным этапом аудиторской проверки, что позволяет достичь большей объективности ее результатов и получить сразу общее представление о состоянии сохранности собственности на проверяемом предприятии.

В случае, если поступали сигналы по недостаткам или хищениям основных средств на аудируемом предприятии, незаконном их обмене, то проверку следует начинать с внезапной инвентаризации основных средств. Если такая информация отсутствует, то аудит начинают с проверки наличия и состояния инвентарных карточек и соответствия данных аналитического и синтетического учета

на проверяемые даты. Для этого сопоставляют данные описи инвентарных карточек по классификационным группам с имеющимися в картотеке инвентарными карточками. Таким образом, определяют отсутствие инвентарных карточек, затем выясняют причины такого отсутствия, убеждаются в наличии объектов, по которым отсутствуют инвентарные карточки.

Убедившись в наличии всех инвентарных карточек, проверяется соответствие стоимости основных средств внутри классификационных групп на 1-е число месяца. При установлении расхождений выясняют причины и виновных лиц.

Далее аудитору необходимо убедиться в достоверности данных инвентарных карточек. Для этого следует выборочно, по отдельным объектам основных средств, например, по тем, которые подвергались ремонту в отчетном периоде, проверить правильность отражения затрат на ремонт.

Затем проверяют наличие и состояние технических паспортов и другой технической документации, ее оформление, которое необходимо для сверки фактического состояния основных средств и их технической характеристики по данным бухгалтерского учета, а также для установления комплектности отдельных видов основных средств.

Важным элементом предоставления сохранности основных средств является своевременность их закрепления за материально-ответственными лицами по месту нахождения и эксплуатации объектов. С этой целью проверяется правильность ведения инвентарных списков или инвентарных описей. Цена закрепленных за материально-ответственными лицами основных средств сверяется с данными бухгалтерского учета по счету 01 «Основные средства». Установив неполное закрепление объектов, аудитор обязан выяснить причину и последствия данного нарушения. Иногда на предприятиях встречаются случаи

формального закрепления техники, т.е. без составления актов с указанием технического состояния и комплектации каждого инвентарного объекта.

При помощи выборочной инвентаризации проверяется фактическое наличие и качественное состояние объектов основных средств, как правило, предметов культурно-бытового назначения, мебельных гарнитуров, средств передвижения и техники. В ходе инвентаризации следует определить техническое состояние объектов, организацию их хранения, эксплуатации, проверить оборудованы ли помещения пожарно-охранной сигнализацией. Особое внимание обращают на мобильные основные средства, технику.

Обязательной инвентаризации подвергаются основные средства, по которым в результате предыдущей инвентаризации была обнаружена недостача, а также те объекты, по каким-либо причинам не были закреплены за материально-ответственными лицами. [1, с.25]

Наблюдая за инвентаризацией, аудитор случайным образом выбирает определенное количество основных средств и проверяет отражение в бухгалтерском учете организации. Необходима также обратная процедура: выбрать по данным бухгалтерского учета определенное количество объектов основных средств и удостовериться в том, что они физически существуют. Если выбранные аудитором для проверки основные средства, числящиеся на отчетную дату, на момент аудита выбыли из организации, аудитор нужно просмотреть документы, обосновывающие их выбытие (договор купли-продажи, акт приема-передачи, акт на списание основных средств и др.) и таким образом получить косвенное подтверждение того, что основные средства на отчетную дату существовали.

В случае, когда аудитор выявил факты несоответствия учетных записей и физического наличия основных средств, он обязан увеличить объем выборки, оценить масштабы оценки и выяснить, в какой степени эта ошибка может повлиять на достоверность финансовой отчетности.

Анализируя материалы предыдущих инвентаризаций, аудитор обязан удостовериться, что их результаты рассматривались руководством организации; что при недостатке основных средств цена объектов была взыскана с виновных лиц по рыночной стоимости; что приняты меры по пресечению в дальнейшем расхождений учетных данных с фактическим наличием имущества. Контроль материалов инвентаризаций дает возможность убедиться, насколько можно доверять результатам внутреннего контроля, чтобы скорректировать аудиторский риск и аудиторские процедуры.

Аудитор также проверяет правильность определения момента перехода права собственности в соответствии с условиями контракта. При этом аудиторские процедуры сводятся к анализу документов, подтверждающие, что права организации подтверждены и не ограничены правами третьих лиц. Для проверки, аудитор предоставляются следующие документы: договора купли-продажи основных средств, договора лизинга, договора на пользование земельными участками, документы, подтвержда-

ющие государственную регистрацию прав собственности на имущество. В рамках этой процедуры изучают разрешения на строительство, свидетельства о регистрации прав, другие документы, подтверждающие права организации, связанные с недвижимым имуществом и его созданием. Процедуры проверки прав собственности проводятся на выборочной основе.

Если в ходе проверки обнаруживаются основные средства, право собственности на которые не подтверждено должным образом, то аудитор рассматривает вопрос о правомерности включения данных о таких основных средствах в отчетность, оценивает выявленные нарушения и определяет их влияние на достоверность финансовой отчетности.

Ограничения прав распоряжения основными средствами возникают в большинстве случаев в связи с договорами залога и выявляются аудитором обычно в ходе проверки задолженности по кредитам и займам (перекрестные аудиторские процедуры). Определенные ограничения на такие права могут содержаться и в договорах лизинга и покупки основных средств с отсрочкой платежа и выявляются в процессе анализа условий соответствующих договоров при выборочной проверке операций по поступлению основных средств. Установив существование ограничений прав собственности, аудитор обязан убедиться, что существенная информация о таких ограничениях раскрыта в финансовой отчетности.

Наблюдая за инвентаризацией и анализируя документы, подтверждающие права собственности организации на основные средства, аудитор обязан обратить внимание на основные средства, которые не используются в процессе производства и не сдаются в аренду, т.е. не приносят доходы организации. Если такие объекты обнаружены и их цена существенна, то аудитор необходимо обсудить ситуацию с руководством проверяемой организации и решить, подлежат ли такие основные средства списанию с баланса организации как не отвечающие критериям активов.

При первом аудите организации, аудитор обязан проверить соответствие первоначальной стоимости всех основных средств. При последующих аудиторских проверках достаточно применять такие процедуры к основным средствам, приобретенным в отчетном периоде.

Анализируя правильность оценки поступивших основных средств, аудитор одновременно проверяет полноту отражения в бухгалтерском учете кредиторской задолженности за приобретенные основные средства (перекрестная аудиторская процедура).

Следует также отметить, что одним из важных элементов предоставления сохранности основных средств является правильное их отнесение к той или иной классификационной группе. На практике существует множество классификаций основных средств, а предприятия в зависимости от принятой учетной политики могут выбирать ту или иную. В этом случае, аудитор на основании технических паспортов, записей характеристик объектов в карточках по учету основных средств следует определить [2, с.53]:

- соответствие действующей на практике классификации учетной политике, т.к. расхождения между ними могут привести к неправильному начислению амортизации и, как конечный результат, к неправильному определению себестоимости продукции;
- правильность разделения основных средств по принадлежности (собственные и арендованные), т.к. неправильное их разделение может привести к неправильным расчетам арендной платы;
- правильность разделения основных средств по характеру участия в производстве (действующие и бездействующие), т.к. их неправильное разделение может привести к неправильному начислению амортизации;

– правильность разделения основных средств по назначению (производственные и непроизводственные), т.к. неправильное их разделение может привести к неправильному начислению амортизации (на активную часть производственных фондов может начисляться ускоренная амортизация). И как результат, неправильная классификация основных средств может привести к неправильному отражению результатов переоценки.

Аудитору необходимо обратить особое внимание на правильность отнесения предметов к основным средствам. В случае возникновения расхождений учетной политики и действующего порядка отнесения объектов к основным средствам выяснить причины расхождений и виновных лиц.

#### Литература:

1. Астахов, В.П. Бухгалтерский учет и налогообложение основных средств / В.П. Астахов. — Ростов-на-Дону: Издательский центр «Март», 1999. — 298 с.
2. Бутинца, Ф.А. Аудит и ревизия предпринимательской деятельности/Ф. А. Бутинца. — Житомир.: Рута, 2001. — 416 с.

## Нормативное регулирование бухгалтерского учета в ТСЖ

Спесивцева Анна Леонидовна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Ведение бухгалтерского учета строго регламентировано, т.е. подчинено определенным правилам. Можно сказать, что существует целый свод правил, по которым ведется бухгалтерский учет. И отступление от этих правил ведет к серьезным ошибкам в бухгалтерской и налоговой отчетности, в определении финансовых результатов деятельности организации, приводит к злоупотребления со стороны материально ответственных лиц и т.п.

Свод правил бухгалтерского учета — это система нормативных документов, которые в зависимости от назначения и статуса можно разделить по следующим уровням:

Законодательство Российской Федерации о бухгалтерском учете состоит из Федерального закона от 28 ноября 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», устанавливающего единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации, других федеральных законов, указов Президента Российской Федерации и постановлений Правительства Российской Федерации [1].

Основополагающие цели законодательства Российской Федерации о бухгалтерском учете:

- обеспечение единообразного ведения учета обязательств и хозяйственных операций, осуществляемых организациями, учета имущества
- составление и представление достоверной и сопоставимой информации об имущественном понижении ор-

ганизаций, необходимой пользователям бухгалтерской отчетности, а также их доходах и расходах.

Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации разработаны на основании Федерального закона «О бухгалтерском учете».

Положения определяют порядок организации и ведения бухгалтерского учета, составления и представления бухгалтерской отчетности юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, независимо от их организационно-правовой формы (за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений), а также взаимоотношения организации с внешними потребителями бухгалтерской информации.

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению, утверждены приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94 н. В соответствии с Планом счетов бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций осуществляется способом двойной записи [2].

Каждой организации, в связи со спецификой ее работы, необходимо пользоваться нормативными документами касающимися видов деятельности, осуществляемых организацией. Виды нормативных документов:

- основные нормативные акты, подлежащие применению всеми предприятиями;



– типовые методические рекомендации (особенности состава затрат, отраслевые инструкции) по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг), принятые министерствами и ведомствами Российской Федерации по соответствующим отраслям

– различные документы, регулирующие отдельные специальные вопросы бухгалтерского учета.

Нормативные документы Минфина России:

- приказы;
- методические рекомендации (указания);
- инструкции;
- комментарии;
- письма.

Методические рекомендации и указания Минфина России конкретизируют статьи законов и отдельные ПБУ.

Нормативные документы других министерств и ведомств.

Методические рекомендации других министерств и ведомств устанавливают отраслевые особенности ведения бухгалтерского учета.

Приказ по учетной политике организации; другие рабочие документы организации.

Особенности формирования учетной политики в ТСЖ.

В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете», Положением по бухгалтерскому учету, ПБУ 1/2008 «Учетная политика организаций», утвержденной приказом МФ РФ от 06.10.2008 г. № 106н, бухгалтерская служба каждой организации обязана руководствоваться в своей деятельности учетной политикой, утвержденной руководителем организации. Обязанность по подготовке учетной политики возлагается на главного бухгалтера.

В качестве составных частей учетной политики утверждаются:

– Рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;

– Формы первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета, а также документов для внутренней бухгалтерской отчетности порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации, способы оценки активов и обязательств;

– Правила документооборота и технология обработки учетной информации;

– Порядок контроля за хозяйственными операциями;

– Другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

Приказ об учетной политике издается не позднее 90 дней со дня приобретения прав юридического лица (государственной регистрации).

Выбранная учетная политика считается применяемой товариществом со дня государственной регистрации [3, с.5].

При создании учетной политики ТСЖ следует исходить из того, что в приказе необходимо отразить все способы ведения бухгалтерского учета, применяемые в данном ТСЖ.

В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» принятая организацией учетная политика применяется последовательно из года в год и изменяется в случаях изменения законодательства РФ или нормативных актов органов, осуществляющих регулирование бухгалтерского учета, разработки организацией новых способов ведения бухгалтерского учета или существенного изменения условий ее деятельности.

В целях обеспечения сопоставимости данных бухгалтерского учета изменения учетной политики должны вводиться с начала финансового года.

Учетная политика, утвержденная в организации, не должна противоречить основным принципам бухгалтерского и налогового учета.

На организацию бухгалтерского учета будет влиять и отражать специфику деятельности ТСЖ структура сметы доходов и расходов.

Чтобы отслеживать целевую направленность использования средств ТСЖ в бухгалтерском учете, расходы, предусмотренные сметой, детализируются. С этой целью к субсчетам, открываемым к счету 20 «Основное производство», открываются аналитические счета.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета в ТСЖ, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет председатель правления ТСЖ.

В зависимости от объема учетной работы можно:

– учредить бухгалтерскую службу как структурное подразделение,

– возглавляемое главным бухгалтером;

– ввести в штат должность бухгалтера;

– передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту;

– председателю правления ТСЖ вести бухгалтерский учет лично.

В связи с вступлением в действие нового Федерального закона № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. «О бухгалтерском учете» с 1 января 2013 года ведение бухгалтерского учета лично руководителем некоммерческой организации в т.ч. ТСЖ не предусматривается (не разрешается).

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденному приказом Минфина РФ от 06 октября 2008 г. № 106н (далее ПБУ 1/2008), [4, с.1] главный бухгалтер ТСЖ должен руководствоваться учетной политикой, утвержденной руководителем организации. Избранная организацией учетная политика, утверждается приказом руководителя не позднее 90 дней со дня государственной регистрации ТСЖ, и применяется со дня приобретения ТСЖ статуса юридического лица.

Формирование учетной политики.

При формировании учетной политики бухгалтеру ТСЖ следует исходить из того, что в первую очередь должны быть отражены все способы ведения бухгалтерского учета, применяемые в данной организации.

Так, например, в нормативных документах не закреплён способ распределения управленческих расходов ТСЖ в том случае, когда организация помимо своей основной уставной деятельности осуществляет также предпринимательскую деятельность. В этом случае организация при формировании своей учетной политики может установить любой способ распределения таких расходов, закрепив его в приказе об учетной политике.

Кроме этого, ТСЖ должно утвердить учетную политику для целей налогообложения, что предусмотрено НК РФ.

Литература:

1. О бухгалтерском учете: федер. закон Росс. Федерации от 28.11.2011 г. № 402-ФЗ (в ред. от 01.01.2014). URL: <http://www.consultant.ru/popular/buch/>
2. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (в ред. от 08.11.2010). URL: <http://www.consultant.ru/popular/plan-schetov-buhucheta-fin-hoz-deyatelnosti-organizacij/#info>
3. Гончарова, В.Д. Товарищество собственников жилья. Бухгалтерский учет и налогообложение, юридический аспект. / В.Д. Гончарова. ГроссМедиа, РОСБУХ, 2011. 264 с.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденному приказом Минфина РФ от 06 октября 2008 г. № 106н (далее ПБУ 1/2008) (в ред. от 11.03.2011). URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgireq=doc; base=LAW; n=142566>

## Особенности упрощенной системы ТСЖ

Спесивцева Анна Леонидовна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

*Рассмотрен вопрос о том, какую систему налогообложения следует применять для ТСЖ. Приведены особенности применения упрощенной системы ТСЖ.*

**Ключевые слова:** упрощенная система учета и налогообложения, ТСЖ, бухгалтерский учет

Важный вопрос, который должно решить каждое ТСЖ, заключается в том, чтобы выбрать оптимальный режим налогообложения. Варианты следующие:

– перейти на УСН (при условии, что ТСЖ отвечает всем критериям гл. 26.2 НК РФ) и выбрать соответствующий объект налогообложения (доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов);

– применять традиционную систему налогообложения (ТСО), определившись со способом признания доходов и расходов — методом начислений (ст. ст. 271, 272 НК РФ) или кассовым методом (ст. 273 НК РФ).

Конечно, нельзя забывать о том, что вплоть до конца 2012 г. отдельные виды деятельности ТСЖ (в частности, оказание бытовых услуг) могут подлежать обложению единым налогом на вмененный доход (ведь применение ЕНВД станет добровольным только после 01.01.2013)[1, с.5].

Забегая вперед, отметим, что в первую очередь выбор системы налогообложения принципиален для тех ТСЖ, которые кроме основной деятельности ведут деятельность, приносящую доход, поскольку операции, осу-

При этом в ТСЖ, осуществляющем хозяйственную деятельность не приносящую доход, следует:

– установить дату реализации товаров (работ, услуг) в целях исчисления НДС либо «по отгрузке», либо «по оплате»;

– утвердить метод признания доходов и расходов в целях налогообложения прибыли (кассовый либо метод начисления);

– закрепить установленный организацией порядок ведения налогового учета, формы регистров и порядок отражения в них аналитических данных.

ществляемые в рамках именно этой деятельности, образуют налоговую базу как при применении УСН, так и при ТСНО. Причем у налогоплательщиков, применяющих УСН, есть два явных преимущества. Первое — отсутствие обязанности по уплате налога на имущество (п. 2 ст. 346.11 НК РФ). Второе — возможность исчислять страховые взносы по пониженному тарифу (подробнее об этом будет рассказано далее). То, что «упрощенцы» не исчисляют НДС, в данном случае значения не имеет, поскольку и при ТСНО у товариществ есть все основания не платить этот налог.

Фактически проблема выбора сводится к сопоставлению налоговой базы по налогу на прибыль при ТСНО и по единому налогу при УСН.

Упрощенная система налогообложения относится к специальным налоговым режимам и регулируется гл. 26.2 НК РФ. Чтобы перейти на УСН с 1 января, ТСЖ должно направить с 1 октября до 30 ноября текущего года заявление в налоговую инспекцию либо сразу после постановки на учет в налоговом органе. Товарищества, применяющие

УСН, уплачивают единый налог ежеквартально, вместо трех налогов: НДС, налога на прибыль и налога на имущество. При этом сохраняется уплата страховых взносов в Пенсионный фонд и Фонд социального страхования.

Единым налогом при упрощенной системе облагаются либо доходы, либо доходы минус расходы. ТСЖ вправе выбрать любой из двух способов, но решение нельзя изменить в течение всего налогового периода [2].

Доход считается полученным, когда деньги поступили в ТСЖ (в банк или в кассу). Полный перечень доходов, учитываемых при расчете единого налога, приведен в ст. 250 НК. Доходы, указанные в ст. 251 НК РФ, не учитываются.

Расходы отражаются в учете только по факту их оплаты. Расходы, которые учитываются при расчете единого налога, приведены в ст. 346.16 НК РФ. Все они, кроме расходов на приобретение основных средств, должны быть экономически оправданны и соответствовать определенным критериям, установленным в гл. 25 НК РФ. Расходы на приобретение основных средств при такой системе налогообложения учитываются в особом порядке.

В качестве объекта налогообложения стоит выбрать тот вариант, который связан с меньшим размером единого налога. Рассмотрим вариант, когда  $H1 < H2$ .

Напишем это выражение в развернутом виде:

$$0,06D < 0,15(D - P), \text{ т.е. } 0,06D < 0,15D - 0,15P,$$

откуда получаем

$$0,15P < 0,09D.$$

Или, разделив это выражение на 0,15,

$$P < 0,6D.$$

Этот вариант объекта налогообложения выгоден, если расходы составляют величину, меньшую чем 60% доходов, а в условиях деятельности ТСЖ соотношение  $P < 0,6D$  всегда соблюдается. Поэтому первый вариант объекта налогообложения для ТСЖ выгоден.

Согласно ч. 3.4 ст. 58 Федерального закона от 24.07.2009 N 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» в течение 2012–2013 гг. пониженные тарифы страховых взносов в размере 20% (в Пенсионный фонд) (против обычных 30%) применяются по отношению к плательщикам, указанным в п. 8 ч. 1 данной статьи. В этом п. 8 говорится об организациях, применяющих УСН и осуществляющих в качестве основного такой вид деятельности, в частности, как управление недвижимым имуществом.

В силу ч. 1.4 ст. 58 вид деятельности признается основным при условии, что доля доходов от реализации продукции и (или) оказанных услуг по данному виду деятельности составляет не менее 70% в общем объеме доходов.

Сумма доходов при этом определяется в соответствии со ст. 346.15 НК РФ.

Воспользоваться в 2013 г. пониженными тарифами страховых взносов могли все ТСЖ независимо от того, целевыми поступлениями или доходами от реализации считали они платежи собственников помещений.

Причина в том, что обязательные платежи собственников помещений ТСЖ на содержание и ремонт общего имущества и коммунальные услуги относятся к доходам от деятельности ТСЖ по управлению недвижимым имуществом (Письма ФСС РФ от 18.12.2012 N 15–03–11/08–16893, от 03.04.2012 N 15–03–18/08–3638).

При использовании варианта объекта налогообложения «доходы» из суммы начисленного единого налога вычитается сумма страховых взносов в ФСС и Пенсионный фонд, а также сумма пособий по листкам временной нетрудоспособности. При этом сумма налога на должна быть уменьшена более чем на 50% (п. 3.1 ст. 346.21 НК РФ).

Авансовый платеж по налогу рассчитывается нарастающим итогом с начала года и уплачивается по итогам каждого квартала. Перечислять их нужно не позднее 25 числа месяца, следующего за отчетным кварталом.

В конце года рассчитывается общая сумма единого налога, который уплачивается не позднее 31 марта следующего года.

Налоговая декларация по налогу, форма которой утверждена Приказом МНС России от 21.11.2003 N БГ-3–22/647, сдается в налоговую инспекцию каждый квартал до 25 числа следующего за отчетным месяца. Годовая декларация представляется до 31 марта года, следующего за отчетным.

Для налогоплательщиков, утративших в течение года право на дальнейшее применение УСН, налоговый период по единому налогу — это отчетный период, который предшествует кварталу, начиная с которого такие налогоплательщики переходят на общий режим налогообложения.

При этом налоговые декларации по единому налогу, представленные указанными налогоплательщиками за предыдущий отчетный период, приравниваются к налоговым декларациям, представленным ими за налоговый период.

В этом случае обязанности по представлению налоговых деклараций за такой налоговый период у налогоплательщиков не возникает.

ТСЖ, применяющие УСН, согласно НК РФ, обязаны:

- соблюдать порядок ведения кассовых операций (п. 4 ст. 346.11);
- представлять в установленные сроки статистическую отчетность (п. 4 ст. 346.11);
- исполнять обязанности налоговых агентов (п. 5 ст. 346.11).

У ТСЖ как налогового агента, применяющего УСН, возникают следующие обязанности:

- по НДФЛ — при выплате доходов физическим лицам (гл. 23 НК РФ);
- по НДС — при аренде муниципального или государственного имущества у органов местного самоуправления или государственной власти (п. 3 ст. 161 НК РФ) либо при расчетах за товары, работы, услуги, приобретенные на территории РФ у иностранных лиц, не состоящих на налоговом учете в РФ (п.п. 1, 2 ст. 161 НК РФ);

– по налогу на прибыль — при выплате доходов иностранным организациям (ст. 310 НК РФ).

Кроме того, ТСЖ, работающее по УСН, обязано представлять в налоговые органы всю необходимую отчетность по НДФЛ, НДС, налогу на прибыль в случае, если им исполнены обязанности налогового агента.

Налоговый учет при упрощенной системе налогообложения ведется с помощью книги учета доходов и расходов, форма которой утверждена Приказом МНС России от 28.10.2002 N БГ-3–22/606.

Литература:

1. Синянская, Е. Р. Бухгалтерский учет и анализ: учеб. пособие. Екатеринбург.: Изд-во Урал. ун-та, 2013. 358 с.
2. Консультант Плюс: Жилищный кодекс Российской Федерации: [Электронный ресурс]: № 188-ФЗ федер. закон Рос. Федерации от 29.12.2004 г. (в ред. от 28.12.2013). URL: [http://www.consultant.ru/popular/housing/utm\\_campaign=law\\_doc&utm\\_source=ya.direct&utm\\_medium=cpc&utm\\_content=Housing%20Code&utm\\_term=dec](http://www.consultant.ru/popular/housing/utm_campaign=law_doc&utm_source=ya.direct&utm_medium=cpc&utm_content=Housing%20Code&utm_term=dec)

## Анализ хозяйственной деятельности ТСЖ «Элегия»

Спесивцева Анна Леонидовна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Что касается бухгалтерского учета, то, бухгалтерский учет ТСЖ «Элегия» представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в валютном выражении об имуществе, обязательствах предприятия, их движения методом постоянного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций в согласовании с требованиями и на основании работающего законодательства РФ.

Бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций ведется в организации на основе натуральных измерителей в денежном выражении (рублях) методом непрерывного, постоянного, документального и взаимосвязанного их отражения способом двойной записи [1].

В бухгалтерском учете отображение хозяйственных операций производится с использованием первичных документов.

Бухгалтерские записи производятся на основании первичных учетных документов, фиксирующих факт совершения хозяйственной операции, и соответствующим образом оформленные расчеты и справки бухгалтерии.

В современных условиях главными задачами развития экономики является повышение эффективности всех организаций, даже не занятых в производстве.

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово — экономической деятельности организации в условиях рыночной экономики.

Если она финансово устойчива, то она имеет преимущество, так как не вступает в конфликт с государством и обществом, выплачивает своевременно на-

Кроме того, бухгалтерскую отчетность (как квартальную, так и годовую) необходимо представлять в органы статистики по месту регистрации организации.

В соответствии с п. 5 ст. 243 Кодекса некоммерческие организации должны представлять в региональные отделения Фонда социального страхования сведения (отчеты) по форме 4-ФСС РФ.

В Пенсионный фонд некоммерческие организации, как и коммерческие, ежегодно подают сведения о застрахованных лицах (персонифицированный учет).

логи в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату — рабочим и служащим.

Для обеспечения финансовой устойчивости организация должна обладать гибкой структурой капитала и уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования.

Финансовое состояние некоммерческой организации, ее устойчивость и стабильность зависят от результатов коммерческой и финансовой деятельности. Устойчивое финансовое состояние является итогом умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным.

Способность организации своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Если текущая платежеспособность это внешнее проявление финансового состояния предприятия, то финансовая устойчивость внутренняя его сторона, обеспечивающая стабильную платежеспособность в длительной перспективе, в основе которой лежит сбалансированность активов и пассивов, доходов и расходов, положительных и отрицательных денежных потоков.

Для осуществления эффективной деятельности любой организации необходимо проводить анализ своей деятельности в динамике за год, чтобы была возможность выявить недостатки своей работы и принять меры по их ликвидации.

Для того, чтобы проанализировать хозяйственную деятельность предприятия, обратимся к заключению ревизионной комиссии.

Товарищество собственников жилья «Элегия» (далее ТСЖ) создано решением общего собрания собственников помещений и зарегистрировано 10 июля 2001 года.

Товарищество является юридическим лицом с момента государственной регистрации, имеет печать со своим наименованием, расчетный счет и другие реквизиты.

В отчетном периоде основным видом деятельности ТСЖ являлось обслуживание, эксплуатация и ремонт недвижимого имущества в доме.

Смета на обслуживание жилого дома ТСЖ «Элегия» на 2014г была принята в сумме 1 010 748 руб., в том числе резервный фонд в сумме 45 369 руб.

Кроме того, по результатам анализа финансовой деятельности за 2012 год остались неиспользованными денежные средства в размере 70 084,07 руб., а также, получены доходы в виде возврата земельного налога в сумме 115 943,00 руб., за размещение инженерно-коммуникационных каналов ООО «Новые Телесистемы-ТВ» в сумме 8 000 руб., доходы в виде пеней за просрочку оплаты коммунальных платежей в сумме — 5 806,76 руб. Итого: 200 833,83 руб.

Всего, с учетом указанного выше, на текущие расходы предусмотрена сумма 1 210 776,07 руб.

С учетом зачета расходов по статьям сметы сумма экономии составила 75 428,95 руб.

Из суммы 190 833,83 руб., сложившейся из не использованной суммы в 2012 году (69 084,07 руб.), полученного дохода в 2013 году в сумме 6 000 руб. за размещение инженерно-коммуникационных каналов ООО «Новые Телесистемы-ТВ», возврата земельного налога (111 943,00 руб.) и суммы пеней за просрочку платежей (3 806,76) были понесены расходы в размере 112 500 руб. на приобретение материалов, работ (услуг), а именно:

Установка дверей во всех подъездах — 112 500,00 руб.

Итого, по результатам проверки исполнения сметы за период с 01.03.2013 по 31.12.2013 года, использования средств, не израсходованных в 2012 году, полученных доходов от размещения инженерно-коммуникационных каналов, возврата земельного налога и дохода в виде пеней остались неиспользованными денежные средства на сумму 148 762,78 руб. Причиной явилось наличие просроченной задолженности по оплате текущих коммунальных платежей собственниками жилья.

По состоянию на 31.12.2013 за собственниками жилья числилась задолженность за ноябрь 2013 года и предыдущие месяцы в сумме 169 546,59 руб.

Средства в размере 169 546,59 руб. ревизионная комиссия предлагает использовать на выполнение работ, планируемых на 2014 год.

В 2013 году производилось аккумулирование на расчетном счете денежных средств для проведения капитального ремонта из расчета 2 руб. за 1 кв. м. жилья. За проверяемый период поступило на расчетный счет 146 813,57 руб.

Из этой суммы израсходовано на капитальный ремонт теплового узла 4–5 подъездов 63 252,00 руб. Остаток суммы на капитальный ремонт 83 561,57 руб. находится на банковском счете. Всего остаток денежных средств на расчетном счете на 31.12.2013 года составил 89 410,07 руб.

Ревизионной комиссией была проведена проверка начислений коммунальных и жилищных платежей за 2013 год. Были проверены первичные документы от поставщиков коммунальных и жилищных услуг, а также расчетные листы по расчетам ООО «Агент». По результатам проверки комиссия пришла к заключению, что начисление платежей производится согласно действующим тарифам, в соответствии с фактически полученными Актами и счетами-фактурами от организаций поставщиков коммунальных и жилищных услуг.

Бухгалтерский учет велся в соответствии с требованиями Федерального Закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ.

В результате хозяйственной деятельности ТСЖ «Элегия» на 01.01.2014 на доме получено 169 546,59 рублей экономии.

Анализируя рентабельность отметим, что, если домом управляет ТСЖ, рентабельность предусматривать не следует, так как товарищества являются некоммерческими организациями.

Управляющая же компания должна зарабатывать прибыль — как любое предприятие. Но при этом в большинстве случаев себестоимость эксплуатации одного и того же дома у управляющей компании окажется ниже, чем у товарищества, рыночное преимущество УК в том, что она обслуживает десятки многоквартирных домов, за счет больших объемов удается снижать расходные составляющие.

Финансовое положение некоммерческой организации, её живучесть и стабильность зависят от итогов коммерческой и денежной деловитости. Устойчивое финансовое положение является результатом опытного управления всем комплексом причин, определяющих итоги финансово-хозяйственной деловитости компании.

Финансовое положение может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным.

Способность организации своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Ежели нынешняя платежеспособность — это наружное изображение денежного состояния предприятия, то финансовая живучесть — внутренняя его сторона, обеспечивающая стабильную платежеспособность в долгосрочной перспективе, в базе которой лежит сбалан-

сированность активов и пассивов, доходов и расходов, положительных и отрицательных денежных потоков.

Для того, чтобы проверить хозяйственную активность ТСЖ «Элегия», обратимся к его доходам и расходам.

В итоге хозяйственной деловитости ТСЖ «Элегия» на 01.01.2014 на доме получено 70 428,95 рублей экономии.

На базе статистических и сметных данных было известно, что ТСЖ «Элегия» сообразно итогам 2013 года

владеет стабильной денежной устойчивостью и платежеспособностью.

Этот итог хозяйственной деловитости свидетельствует об действенном применении приобретенных средств. Но стоит обратить внимание, что финансирование текущей деловитости организации напрямую зависит от платежеспособности народонаселения и его способностей оплачивать коммунальные платежи.

Литература:

1. О бухгалтерском учете: федер. закон Росс. Федерации от 28.11.2011 г. № 402-ФЗ (в ред. от 01.01.2014). URL: <http://www.consultant.ru/popular/buch/>

## **Аудит правильности начисления амортизации и операций по ремонту основных средств**

Спесивцева Анна Леонидовна, ассистент  
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В условиях перехода к рыночной экономике начисленная сумма амортизации основных средств является первоочередным источником финансирования капитальных вложений в основные средства, поэтому аудиту амортизации основных средств придается большое значение. От правильного расчета сумм амортизации непосредственно зависит правильность определения себестоимости продукции (работ, услуг) и финансовых результатов.

В начале аудиторских процедур рекомендуется проверить правильность начисления амортизации. Балансовую цену основных средств, указанную в ведомости, сравнивают с данными Главной книги по счету № 60401 «Основные средства, кроме земли». При этом из этой ведомости вычитают цену основных средств, по которым не начисляется амортизация: имущество, переданное (полученное) безвозмездно; переведенное на консервацию продолжительностью свыше 3 месяцев; находящееся на реконструкции и модернизации свыше 12 месяцев.

По объектам жилищного фонда, объектам внешнего благоустройства, а также продуктивному скоту, многолетним насаждениям, не достигшим эксплуатационного возраста, амортизация не начисляется. По указанным объектам основных средств и объектам основных средств некоммерческих организаций производится начисление износа в конце отчетного года по установленным нормам амортизационных отчислений.

Объекты незавершенного капитального строительства не подлежат амортизации. Однако если эти объекты фактически эксплуатируются, то амортизация по ним начисляется в общем порядке.

Правильность начисления амортизации основных средств, проверяется путем арифметического пересчета

на выборочной основе. Аудитор анализирует учетную политику организации в части методов начисления амортизации основных средств, с целью убедиться в том, что она соблюдается последовательно от периода к периоду.

Аудитор также обязан определить правильность определения срока полезного использования основных средств, т.к. от этого зависит правильность отнесения объектов основных средств к той или иной амортизационной группе. Если предприятие периодически пересматривает этот срок, руководство организации должно предоставить документы, подтверждающие такой пересмотр. Пересмотр срока полезного использования основных средств возможен, например, в предприятиях добывающей промышленности, где срок полезного использования специализированных основных средств зависит от предполагаемого срока обработки месторождения. При изменении срока обработки месторождения предприятие должно сделать необходимые изменения срока полезного использования соответствующих основных средств и нормы начисления амортизации. [1, с.2]

Аудитор обязан проверить своевременность начисления амортизации. По объектам основных средств начисление амортизации начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем ввода их в эксплуатацию, и прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем их выбытия. В бухгалтерском учете амортизационные отчисления отражаются в том отчетном периоде, к которому они относятся, и начисляются независимо от результатов деятельности организации в отчетном периоде.

Проверяя правильность применения норм амортизации и поправочных коэффициентов, аудитору необходимо руководствоваться постановлением «Об единых

нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства». При этом следует иметь в виду, что на полностью амортизированные основные средства амортизация не начисляется, о чем на инвентарных карточках делается отметка «амортизировано» и указывается, с какого времени не начисляется износ. Проверке этого вопроса придается особая важность.

Организации могут применять ускоренный метод начисления амортизации. Этот метод применяется в отношении активной части основных средств и обязан быть согласован с вышестоящими органами. Особое внимание аудитору следует обратить на то, каким образом используются эти амортизационные отчисления (они имеют строго целевое назначение), и не применяется ли ускоренный метод начисления амортизации к машинам, оборудованию и транспортным средствам со сроком эксплуатации до 3 лет; к уникальной технике и оборудованию, предназначенным для применения только при определенных видах испытаний и производстве ограниченного вида продукции.

Кроме того, в отношении основных средств, используемых для работы в условиях агрессивной среды или повышенной сменности, в сельском хозяйстве, организации вправе использовать специальный коэффициент к основной норме (не выше 2). Аудитору нужно проверить обоснованность применения тех или иных коэффициентов.

Тщательно проверяется аудитором правильность отражения сумм амортизации на счетах бухгалтерского учета. Это производится по журналу-ордеру № 10 и производственным отчетам.

Одним из важных вопросов аудита амортизационных отчислений является контроль правомерности их отнесения на себестоимость продукции (работ, услуг). Аудитор обязан определить, к какой группе основных средств относятся объекты (производственные или непроизводственные). Амортизационные отчисления по основным средствам непроизводственной сферы относятся в счет собственных средств предприятия. Поэтому некоторые организации, преследуя цель смещения затрат по таким объектам, относят их на себестоимость продукции (работ, услуг), в результате чего занижается финансовый результат [1, с.4]

По всем фактам неправильного начисления амортизации аудитору необходимо определить сумму излишне начисленного или недоначисленного износа; определить, как это повлияло на себестоимость продукции (работ, услуг) и финансовый результат; выявить причины нарушений и виновных в этом лиц; предложить меры по недопущению подобных недостатков в будущем.

#### *Аудит операций по ремонту основных средств.*

В процессе аудита необходимо проверить организацию учета затрат на ремонт основных средств и соблюдение сроков ремонта (капитального и текущего).

Аудитор обязан обратить внимание на наличие документации по ремонту основных средств. На каждый ре-

монтируемый объект должна быть составлена дефектная ведомость. В ней указываются работы, подлежащие выполнению, сроки начала и окончания ремонта, намечаемые к замене детали, нормы времени на работы и изготовление заменяемых деталей. На основании ведомости дефектов составляется смета ремонта на каждый ремонтируемый объект и в целом по организации. На практике иногда встречаются нарушения, когда сметы составляются после завершения ремонта, и сметная цена приравнивается к фактическим затратам.

Следует обратить особое внимание, чтобы под видом капитального ремонта не осуществлялась реконструкция и модернизация основных средств. Для этого нужно проанализировать достоверность показателей проектно-сметной документации на ремонт и приемо-сдаточных актов на выполненные объемы работ. При проверке капитального ремонта основных средств, выполняемого подрядным способом, следует определить, имеются ли договоры подряда, и не была ли превышена цена ремонта, обусловленная договором.

Если ремонт осуществляется хозяйственным способом, то для установления причин его удорожания (по сравнению со сметами) аудитор обязан проверить правильность формирования затрат по статьям. При установлении отклонений анализируются их причины, определяются виновные лица.

Аудитор определяет, не допускались ли приписки выполненных работ с целью завышения оплаты труда и списания израсходованных материалов и запасных частей; не завышались ли нормы расхода материалов и расценки по оплате труда за ремонтные работы.

Целесообразность и законность операций по ремонту основных средств определяются на основании первичных документов: нарядов (учетных листов) на сдельные работы, накладных, ведомостей и лимитно — заборных карт на расход материальных ценностей, ведомостей дефектов, актов приемки выполненных работ. Чтобы определить факты незаконного списания запасных частей и ремонтных материалов на выполненные работы, следует широко использовать логическую сверку документов, контроль документов по взаимосвязанным операциям, опрос должностных лиц, выборочную контрольную инвентаризацию выполненных ремонтных работ, письменные запросы подрядчиков, выполнявших те или иные работы.

Наиболее эффективным приемом определения приписок объемов выполненных работ и завышения их стоимости является контрольный обмер ремонтных работ или экспертиза. В необходимых случаях аудитор привлекает для выполнения таких работ специалистов.

Важное место при аудиторских процедурах занимает контроль свойства ремонта, которое характеризуется безотказностью в работе отремонтированных объектов, соблюдением сроков межремонтных периодов. Здесь необходимо по данным первичных документов и оперативной отчетности о работе машин и оборудования определить

количество простоев из-за технических неисправностей и сверхнормативное количество текущих ремонтов. Продолжительность межремонтных периодов проверяется по отметкам в инвентарных карточках, в которых указывается дата проведения ремонта и его цена.

Должное внимание аудитору нужно уделить проверке правильности учета затрат на проведение ремонтов основных средств. В учетной политике организации раскрывается информация о способах списания затрат на ремонт основных средств:

- либо фактические затраты относятся на себестоимость продукции (работ, услуг) непосредственно по мере их осуществления;
- либо в организации создается ремонтный фонд;
- либо фактические затраты относятся на расходы будущих периодов.

Если предприятие создает ремонтный фонд с целью равномерного включения расходов на себестоимость продукции (работ, услуг), то аудитор обязан проверить: экономическое обоснование размера отчислений; предусмотрены ли размеры отчислений по видам основных средств

или установлена единая норма отчислений; соблюдение принципа ежемесячного начисления резерва. Акцентируется внимание на правильности и обоснованности расчета резерва на ремонт основных средств. Отчисления в него рассчитываются исходя из совокупной стоимости основных средств и нормативов отчислений, устанавливаемых организацией самостоятельно. При принятии нормативов должно учитываться: периодичность осуществления ремонта; частота замены элементов основных средств (узлов, деталей, конструкций); сметная цена указанного ремонта. Аудитору следует проверить, не превышает ли сумма резерва среднюю величину фактических расходов на ремонт, сложившуюся за последние 3 года (п.2, ст. 324 НК Российской Федерации). Исключение составляет создание резерва для проведения особо сложных и дорогих видов капитального ремонта основных средств. [2, с.3]

В аналитическом учете затраты по капитальному ремонту должны учитываться в разрезе отдельных объектов основных средств. Законченный капитальный ремонт обязан быть принят комиссией и оформлен актом о приеме-передаче.

Литература:

1. Семенченко, Н.П. Потребительское общество: бухгалтерский учет и налогообложение./Н. П. Семенченко// Бухгалтерский учет. — 2004. — № 14. — С.12–16
2. Смирнова, Н.Г. Выбытие основных средств и прочих активов/Н. Г. Смирнова//Бухгалтерское приложение еженедельника «Экономика и жизнь». — 2004. — № 38. — 6с.

## Применение контроллинга в оценке медико-экономической эффективности медицинских учреждений

Токмакова Анастасия Андреевна, студент;  
Вареник Ая Валерьевна, студент;  
Гриб Николай Николаевич, студент  
Курский государственный медицинский университет Минздрава России

*В статье проведен анализ динамики показателей работы БМУ «Курской областной клинической больницы» и показан результат ее экономической и медицинской деятельности.*

**Ключевые слова:** здравоохранение, медицинское учреждение, медико-экономическая эффективность, контроллинг, Курская область.

Особая специфика здравоохранения состоит в том, что эта отрасль характеризуется значительной степенью государственного вмешательства. Развитие рынка и конкуренции при соответствующем изменении правовых условий послужили важным стимулом к развитию контроллинга в системе здравоохранения, в которой все выше доля частных клиники, врачебных кабинетов и организаций. В этой сфере законодательно регулируется не только внешняя отчетность (например, план счетов), но и базовые внутренние аспекты — организации должны

построить систему учета затрат и систему расчета результатов.

Контроллинг — комплексная система поддержки управления организацией, направленная на координацию взаимодействия систем менеджмента и контроля их эффективности. Обеспечивая информационно-аналитическую поддержку процессов принятия решений при управлении организацией (предприятием, корпорацией, органом государственной власти), контроллинг может быть частью, прописывающей принятие определённых ре-



шений в рамках определённых систем менеджмента. Современный контроллинг включает в себя управление рисками, обширную систему информационного снабжения предприятия, систему оповещения путём управления системой ключевых показателей, управление системой реализации стратегического, тактического и оперативного планирования и систему менеджмента качества.

Специфические особенности здравоохранения требуют определенных знаний в области медицины (например, касающихся проверки кодирования диагнозов и оказанных услуг, разработки программ лечения или проведения анализа отклонений). В связи с этим рядом ученых [3, 4, 6, 9] используется такое понятие как «медицинский контроллинг», который предполагает совместную работу персонала, имеющего медицинское образование, и персонала, имеющего экономическое образование. Применение контроллинга в медицинской организации должно преследовать следующие цели:

- достижение прозрачности отдельных видов деятельности и процессов с регистрацией объема оказанных услуг одному пациенту (от поступления до выписки);
- последующая калькуляция совокупных затрат на оказание услуг, контроль экономичности в сравнении с выручкой по соответствующей позиции в каталоге DRG;

– предоставление информации для обеспечения минимального уровня качества лечения при максимально низком объеме потребления ресурсов (особое значение имеет влияние на поведение медицинского и административного персонала, работа которого сравнивается с работой персонала в других учреждениях сферы здравоохранения).

Рассмотрим службу контроллинга здравоохранения на примере БМУ «Курской областной клинической больницы». Согласно данным экономико-планового отдела БМУ «Курской областной клинической больницы» наибольшее число посещений в БМУ «Курской областной клинической больницы» было в 2011 г., и составило 189815. Наименьшее количество посещений приходится на 2013 г. (146839). В отчетном 2014 г. число посещений по сравнению с базисным-2011 годом сократилось на 36627, и составило 153188.

Согласно показателям стационара (таблица 1) количество пролеченных больных в круглосуточном стационаре в 2014 году по сравнению с 2011 годом сократилось на 4%, занятость койки — на 5%, а оборот койки — на 3%. Это свидетельствует о том, что число людей, нуждающихся в медицинской помощи, сократилось, а значит, будет целесообразно сократить количество коек, но перед этим необходимо проверить укомплектованность штатов.

Таблица 1. Основные показатели круглосуточного стационара

Показатели	Годы				Относительное отклонение
	2011	2012	2013	2014	
Пролечено больных	26832	25990	26355	25754	-4%
Занятость койки	370	369	364	350	-5%
Среднее пребывание больного	13	13	13	13	-
Оборот койки	28	29	28	27	-3%

На основании показатели количества выполненных межотделенческих консультаций БМУ «Курской областной клинической больницы» (таблица 2) можно сделать вывод, что наибольшее количество обращений за консультациями в стационар за 2011–2014 гг. было совершено в 2013 году. Наиболее частые посещения приходились на неврологиче-

ское отделение (самое большое количество в 2012 году-2942), а самые малочисленные — на пульмонологическое (самое малое в 2011—1101). Согласно отклонениям, выявленным службой контроллинга данного медицинского учреждения, следует сказать, что в 2014 году количество междоделенческих консультаций снизилось на 0,4%.

Таблица 2. Количество межотделенческих консультаций

Консультации по стационару	Годы				Относительное отклонение
	2011	2012	2013	2014	
Неврологические	2836	2942	2827	2574	-9%
Кардиологические	2265	2247	1794	1629	-28%
Эндокринологические	1681	2029	2061	2323	38%
Сосуд хирургия	2118	2021	1971	1777	-16%
ЛОП	2022	2006	2166	1897	-6%
Гастроэнтерологические	1660	1720	1821	1770	7%
Пульмонологические	1101	1184	1192	1119	2%
Всего	21783	22251	22393	21686	-0,4%

Одним из видов оказываемой помощи в БМУ «Курской областной клинической больнице» является скорая специализированная медицинская помощь. На основании данных (таблица 3), полученных службой контроллинга БМУ «Курской областной клинической больницы», можно сделать вывод, что отклонение числа выездов для оказания скорой специализированной медицинской помощи в 2014 году составило 19% по отношению к 2011 году, следовательно, количество людей, нуждающихся в вызове скорой помощи на дом, стало больше.

Число выезжавших врачей в 2014 году увеличились на 17%, а количество проконсультированных больных — на 19%. Число проведенных операций в отчетном периоде увеличилось на 15%, а количество транспортированных больных — на 0,6%, а значит, объем работы врачей, занимающихся оказанием скорой специализированной медицинской помощи, увеличился. Чтобы решить данную проблему, необходимо сократить объем оказания скорой специализированной медицинской помощи или увеличить количество штатного персонала.

Таблица 3. Оказание скорой специализированной медицинской помощи

Показатели	Годы				Относительное отклонение
	2011	2012	2013	2014	
Число выездов	3570	3544	3985	4251	19%
Выехало врачей	3873	3821	4316	4537	17%
Проконсультировано больных	3588	3577	3999	4263	19%
Проведено операций	666	686	676	769	15%
Транспортировано больных	333	298	339	335	0,6%

Следует отметить, общее количество выполненных диагностических исследований, лечебных процедур и манипуляций в 2014 году по сравнению с 2011 годом уве-

личилось на 7%, что означает увеличение объема работ врачей, занимающихся лечением и диагностикой пациентов (таблица 4).

Таблица 4. Количество выполненных диагностических исследований, лечебных процедур и манипуляций

Выполнено	Годы				Относительное отклонение
	2011	2012	2013	2014	
Лабораторных исследований	1547726	1604718	1709152	1708070	10%
Функциональных	69521	71717	70615	73201	5%
Рентгенологических	69484	52799	54112	50513	-27%
РКТ исследований	8474	8155	7901	6709	-21%
МРТ исследований	3591	3678	3065	3496	-3%
УЗ — исследований	126888	121171	120371	127050	0,1%
Физиотерапевтических процедур	250317	250381	256151	247029	-1%
Трансфузиологические операции	6055	6038	5792	5383	-11%
Сеансов ГБО	3117	3219	3267	3311	6%
Всего	2085173	2121876	2230426	2224762	7%

Таким образом, применение контроллинга в оценке медико-экономической эффективности медицинских учреждений необходимо, так как при формировании деятельности медицинского учреждения нужно учитывать все изменения показателей работы. Для этого проводится анализ показателей прошлых лет, выявляются отклонения, на основе которых планируется объем дальнейшей работы. Исходя из анализа показателей, приведенных в статье, следует отметить, что число людей, обращающихся в медицинское учреждение за проведением ле-

чебных и диагностических мероприятий, а также случаев оказания скорой специализированной медицинской помощи увеличилось, а значит, целесообразно увеличить численность врачей по этим профилям или снизить объем работ. Число консультационных приемов уменьшилось, следовательно, необходимо сократить численность врачей, занимающихся консультациями, или увеличить объем работ.

Во многих странах здравоохранение является важным фактором экономического роста, а медицинская наука за-

нимает первое место по объему финансирования, являясь основой инновационного пути развития социально-экономической системы, обеспечивающей воспроизводством человеческого потенциала [2, 5, 7]. Для повышения эффективности здравоохранения необходимо кардинальное

усиление его профилактического направления. Для выполнения этой задачи Всемирная организация здравоохранения рекомендует установить расходы не менее 5%. Государственные расходы на финансирование здравоохранения должны быть увеличены.

Литература:

1. Вареник, А. В. Исследование организации процессов финансирования системы здравоохранения Курской области / А. В. Вареник, Н. В. Пенькова, Е. Г. Ильина // Молодой ученый. 2015. № 9. с. 550–552.
2. Зюкин, Д. А. О значении и роли инновационной восприимчивости в развитии экономики региона / Д. А. Зюкин, О. В. Святова, Н. А. Пожидаева, В. А. Левченко // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 9. с. 23–25.
3. Зюкин, Д. А. Эффективность процесса оптимизации ресурсов в системе финансирования здравоохранения в регионе / Д. А. Зюкин, М. А. Куркин // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9. с. 287–290.
4. Куркина, М. П. Концептуальные основы управления качеством медицинских услуг в условиях модернизации // Экономика и предпринимательство. 2013. № 9. с. 124–128.
5. Куркина, М. П. Методический подход к оценке управления воспроизводством человеческого потенциала региона / М. П. Куркина, Д. А. Зюкин // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Экономика. 2013. № 8 (2). с. 74–86.
6. Куркина, М. П. Проблемы и технологии управления качеством услуг здравоохранения / М. П. Куркина, Л. И. Борисова, М. А. Куркин // В мире научных открытий. 2013. № 11.9. с. 219–224.
7. Куркина, М. П. Цивилизационный и системный подходы к управлению воспроизводством человеческого потенциала // Научный альманах Центрального Черноземья. 2014. № 2. с. 82–86.
8. Официальный сайт БМУ «Курская областная клиническая больница» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kurskokb.ru> (20.05.2015).
9. Репринцева, Е. В. Комплексное исследование материально-технического обеспечения лечебного учреждения // Научный альманах Черноземья. 2014. № 2. с. 100–102.

## Совершенствование процесса проведения закупок

Хмелевская Ольга Викторовна, магистрант  
Государственный университет по землеустройству (г. Москва)

**Ключевые слова:** закупки, единая информационная система в сфере закупок, реестр поставщиков, реестр контрактов, открытость и гласность закупок.

В настоящее время для выполнения проектно-изыскательских работ по землеустройству и кадастру необходимо выиграть объявленный тендер на данный вид работ. Подрядчик для выполнения работ должен иметь необходимый опыт в данной отрасли, обладать необходимыми материально-техническими и кадровыми ресурсами, одним словом быть лучшим из лучших. Но на сегодняшний день у каждого заказчика в большинстве случаев имеется свой специализированный сайт где содержится информация об объявленных закупках и к стати зачастую платный, что позволяет не всем компаниям-подрядчикам отслеживать и принимать участие в закупках. Создание единой информационной системы позволит структурировать и детализировать все виды закупок.

Единая информационная система в сфере закупок (единая информационная система) — совокупность ин-

формации, содержащейся в базах данных, информационных технологий и технических средств, обеспечивающих формирование, обработку, хранение такой информации, а также ее предоставление с использованием официального сайта единой информационной системы в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (официальный сайт). [1]

Единая информационная система содержит:

- 1) планы закупок;
- 2) планы-графики;
- 3) информацию о реализации планов закупок и планов-графиков;
- 4) информацию об условиях, о запретах и об ограничениях допуска товаров, происходящих из иностранного государства или группы иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых ино-

странными лицами, перечень иностранных государств, групп иностранных государств, с которыми Российской Федерацией заключены международные договоры о взаимном применении национального режима при осуществлении закупок, а также условия применения такого национального режима;

5) информацию о закупках, предусмотренную Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», об исполнении контрактов;

6) реестр контрактов, заключенных заказчиками;

7) реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

8) библиотеку типовых контрактов, типовых условий контрактов;

9) реестр банковских гарантий;

10) реестр жалоб, плановых и внеплановых проверок, их результатов и выданных предписаний;

11) перечень международных финансовых организаций, созданных в соответствии с международными договорами, участником которых является Российская Федерация, а также международных финансовых организаций, с которыми Российская Федерация заключила международные договоры;

12) результаты мониторинга закупок, аудита в сфере закупок, а также контроля в сфере закупок;

13) отчеты заказчиков, предусмотренные Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;

14) каталоги товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд;

15) нормативные правовые акты, регулирующие отношения, указанные в части 1 статьи 1 Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;

16) информацию о складывающихся на товарных рынках ценах товаров, работ, услуг, закупаемых для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также о размещаемых заказчиками в соответствии с частью 5 статьи 22 Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» Федеральным законом запросах цен товаров, работ, услуг;

17) иные информацию и документы, размещение которых в единой информационной системе предусмотрено Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», Федеральным законом от 18 июля 2011 года N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и принятыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами. [1]

Автоматизированная информационная система единого реестра контрактов и торгов представлена на рисунке 1.

Единая информационная система в сфере закупок создается в соответствии с Федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и состоит из подсистем, созданных или доработанных в рамках работ по ведению и обслуживанию сайта [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru), а также дополнительно созданных подсистем.

Перечень подсистем определяется в технической документации на указанную систему на основании функциональных требований к этой системе, которые устанавливаются Минэкономразвития России.

В соответствии с частью 5 статьи 112 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» Правительство Российской Федерации устанавливает, что:

единая информационная система в сфере закупок состоит из подсистем (компонентов, модулей), созданных и (или) доработанных в рамках работ по ведению и обслуживанию официального сайта Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, а также дополнительно созданных подсистем (компонентов, модулей);

перечень подсистем (компонентов, модулей) единой информационной системы в сфере закупок определяется в технической документации на указанную систему на основании функциональных требований к этой системе, которые устанавливаются Министерством экономического развития Российской Федерации;

для приемки работ (их результатов) по созданию единой информационной системы в сфере закупок Федеральным казначейством формируется межведомственная комиссия по созданию единой информационной системы в сфере закупок;

единая информационная система в сфере закупок вводится в эксплуатацию по итогам приемочных испытаний;

результаты приемочных испытаний единой информационной системы в сфере закупок оформляются актом, который подтверждает готовность указанной системы к эксплуатации, затем осуществляется ее регистрация в реестре федеральных государственных информационных систем, после чего Федеральное казначейство принимает правовой акт о вводе этой системы в эксплуатацию. [1]

Федеральное казначейство обеспечивает ввода в эксплуатацию единую информационную систему в сфере закупок не позднее 1 января 2016 г.

1 мая 2015 г. был утвержден состав межведомственной комиссии по созданию единой информационной системы в сфере закупок и положение об указанной комиссии. [2]

### Централизация ведения реестров в АИС ЕРКТ. Контроль цен, спецификаций, оплат и поставок по государственным контрактам.



Рис. 1. Система единого реестра контрактов и торгов

Реализация данного постановления осуществляется Федеральным казначейством в пределах установленной Правительством Российской Федерации предельной численности его работников и бюджетных ассигнований, предусмотренных указанному органу в федеральном бюд-

жете на соответствующий год и плановый период на руководство и управление в сфере установленных функций.

Учитывая вышесказанное следует сделать вывод о роли введения и совершенствовании единой информационной системы в сфере закупок (рис.2). [2]



Рис. 2. Роль совершенствования единой информационной системы в сфере закупок

При дальнейшем совершенствовании единой информационной системы закупок заказчиком и подрядчиком предоставляется быстрый и удобный поиск закупок по 44 ФЗ, доступность всей информации 24 часа 7 дней в не-

делю, оказывается помощь в работе над закупкой, можно провести анализ конкурентов и заказчиков, составить прогноз участников и цен.

Литература:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 04.06.2014) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Текст] // Рос. газ. — 2013.
2. Федеральный закон от 31.12.2014 N 498-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»; Постановления Правительства РФ от 05.03.2015 N 196, от 06.03.2015 N 198 и от 06.03.2015 N 199. [Текст] // Рос. газ. — 2015.

## Анализ производственного потенциала предприятия (на примере организации ООО «Геотрансинжиниринг», город Москва)

Хмелевская Ольга Викторовна, магистрант  
Государственный университет по землеустройству (г. Москва)

Компания ООО «Геотрансинжиниринг» зарегистрирована 7 июля 2005 года регистратором «Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 46» по г. Москве и находится в Бизнес-центре «Синица Плаза» по адресу: ул. Синичкина 2-я, д. 9А, стр. 3, 5 этаж. Генеральный директор организации — Ракута Александр Михайлович.

Организация ООО «Геотрансинжиниринг» осуществляет следующие виды деятельности (в соответствии с кодами ОКВЭД, указанными при регистрации):

<b>Предоставление видов услуг</b>	Деятельность в области архитектуры; инженерно-техническое проектирование; геолого-разведочные и геофизические работы; геодезическая и картографическая деятельность; деятельность в области стандартизации и метрологии; деятельность в области гидрометеорологии и смежных с ней областях, мониторинга состояния окружающей среды, ее загрязнения; виды деятельности, связанные с решением технических задач, не включенные в другие группировки
	Деятельность в области архитектуры, инженерно-техническое проектирование в промышленности и строительстве
	Архитектурная деятельность (Основной вид деятельности)
<b>Строительство</b>	Подготовка строительного участка
	Разборка и снос зданий; производство земляных работ
	Производство земляных работ (Дополнительный вид деятельности)
	Разведочное бурение (Дополнительный вид деятельности)
	Строительство зданий и сооружений
	Производство общестроительных работ (Дополнительный вид деятельности)
	Производство общестроительных работ по прокладке магистральных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи (Дополнительный вид деятельности)
Строительство фундаментов и бурение водяных скважин (Дополнительный вид деятельности)	

<b>Операции с недвижимым имуществом</b>	Подготовка к продаже, покупка и продажа собственного недвижимого имущества
	Покупка и продажа собственного недвижимого имущества
	Покупка и продажа земельных участков (Дополнительный вид деятельности)
	Предоставление посреднических услуг при покупке, продаже и аренде недвижимого имущества
	Предоставление посреднических услуг при покупке, продаже и аренде нежилого недвижимого имущества (Дополнительный вид деятельности)
	Предоставление посреднических услуг, связанных с недвижимым имуществом
	Предоставление посреднических услуг при оценке недвижимого имущества
	Предоставление посреднических услуг при оценке жилого недвижимого имущества (Дополнительный вид деятельности)
<b>Предоставление прочих видов услуг</b>	Деятельность в области архитектуры; инженерно-техническое проектирование; геолого-разведочные и геофизические работы; геодезическая и картографическая деятельность; деятельность в области стандартизации и метрологии; деятельность в области гидрометеорологии и смежных с ней областях, мониторинга состояния окружающей среды, ее загрязнения; виды деятельности, связанные с решением технических задач, не включенные в другие группировки
	Деятельность в области архитектуры, инженерно-техническое проектирование в промышленности и строительстве
	Проектирование производственных помещений, включая размещение машин и оборудования, промышленный дизайн (Дополнительный вид деятельности)
	Проектирование, связанное со строительством инженерных сооружений, включая гидротехнические сооружения; проектирование движения транспортных потоков (Дополнительный вид деятельности)
	Геолого-разведочные, геофизические и геохимические работы в области изучения недр (Дополнительный вид деятельности)
	Геодезическая и картографическая деятельность
	Топографо-геодезическая деятельность (Дополнительный вид деятельности)
	Картографическая деятельность, включая деятельность в области наименований географических объектов (Дополнительный вид деятельности)
	Гидрографические изыскательские работы (Дополнительный вид деятельности)
	Деятельность, связанная с подготовкой картографической и космической информации, включая аэросъемку (Дополнительный вид деятельности)
	Инженерные изыскания для строительства (Дополнительный вид деятельности)
	Землеустройство (Дополнительный вид деятельности)
	Технические испытания, исследования и сертификация (Дополнительный вид деятельности)

ООО «Геотрансинжиниринг» имеет многолетний опыт выполнения землеустроительных и кадастровых работ, создания ГРО, а также комплекса инженерных изысканий, связанных со строительством новых объектов и реконструкцией существующих газо- и нефтепроводов, линий связи и электропередачи, автомобильных и железных дорог, карьеров для добычи полезных ископаемых, промышленных предприятий и гражданского строительства.

В период с октября 2010 по февраль 2012 года ООО «Геотрансинжиниринг» выполнило комплекс работ для ОАО «ВНИПИГаздобыча»:

1) по сбору исходных данных (СИД) и предварительному согласованию места размещения объекта для разработки проектной документации проекта: «Магистральный газопровод Якутия — Хабаровск — Владивосток» на территории:

– Амурской области (Сковородинский, Магдагачинский, Шимановский, Свободненский, Мазановский, Серышевский, Белогорский, Ромненский, Октябрьский, Завитинский районы);

– Республики Саха (Якутия) и Амурской области (участок Ленск-Сковородино (вариант 1 и вариант 2));

2) по сбору исходных данных (СИД) и предварительному согласованию места размещения объекта: «Обустройство нефтяной оторочки Ботуобинской залежи Чаяндинского НГКМ» на территории Ленского и Мирнинского районов Республики Саха (Якутия);

3) по сбору исходных данных (СИД) и предварительное согласование места размещения объекта: «Автодорога с твердым покрытием от точки примыкания к существующей промысловой автодороге ОАО «Сургутнефтегаз» до места размещения проектируемой УКПН» в составе стройки ПИР будущих лет (код стройки 001) «Обустройство нефтяной оторочки ботуобинской залежи Чаяндинского НГКМ с выделением этапа опытно-промышленных работ»;

4) по сбору исходных данных, необходимых для выполнения проектно-изыскательских работ по объекту: «Нефтепровод «Чаянда-Талакан» в составе стройки ПИР будущих лет (код стройки 001): «Обустройство нефтяной оторочки ботуобинской залежи Чаяндинского НГКМ с выделением этапа опытно-промышленных работ»;

5) по сбору исходных данных, необходимых для выполнения проектно-изыскательских работ по объекту: Магистральный газопровод «Якутия-Хабаровск-Владивосток» в составе стройки ПИР будущих лет (код стройки 001). Объекты линейной инфраструктуры магистрального газопровода на участке Чаяндинское НГКМ — г. Ленск.

В период с января 2013 по апрель 2013 года ООО «Геотрансинжиниринг» выполнило работы по объекту: «Магистральный газопровод «Сила Сибири». Сбор исходных данных государственного кадастра недвижимости для выполнения проектных и изыскательских работ. Объекты линейной инфраструктуры. Участок Граница Амурской области — Хабаровск. Участок Белогорск — Благовещенск» на территории Тындинского, Сковородинского,

Магдагачинского, Шимановского, Свободненского, Мазановского районов Амурской области.

Оказание услуг по областям на выполнение проектно-изыскательских работ по землеустройству представлен на рисунке 1.

Кроме того, ООО «Геотрансинжиниринг» имеет богатый опыт выполнения работ по созданию геодезической разбивочной основы (ГРО) для ООО «Газпром инвест Восток» для строительства линейной части, а также площадочных и линейных вспомогательных объектов по стройке: «Магистральный газопровод Сахалин-Хабаровск-Владивосток», на всей ее протяженности с сентября 2009 г. по декабрь 2012 г.

В период с октября 2010 по июнь 2013 года ООО «Геотрансинжиниринг» успешно выполнило комплекс инженерных изысканий для выполнения проектно-изыскательских работ по объектам:

– «Магистральный газопровод Якутия-Хабаровск-Владивосток» на участке «Сковородино-Белогорск», «Обустройство Чаяндинского НГКМ» в составе стройки ПИР будущих лет (код стройки 001) УППГ 5;

– «Нефтепровод «Чаянда-Талакан» в составе стройки ПИР будущих лет (код стройки 001);

– «Обустройство нефтяной оторочки ботуобинской залежи Чаяндинского НГКМ с выделением этапа опытно-промышленных работ», УППГ-5;

– «Магистральный газопровод «Сила Сибири». Комплексные инженерные и экологические изыскания. Объекты линейной инфраструктуры на участке КС 7 — КС 7А и на участке Белогорск — Благовещенск».

Штат организации насчитывает порядка 100 квалифицированных специалистов (в т.ч. 15 кадастровых инженеров), производство ООО «Геотрансинжиниринг» оснащено современным оборудованием (геодезическим, геологическим, геофизическим), буровыми установками на колесном и гусеничном ходу, автопарком, современными компьютерными программными продуктами.

Компания ООО «Геотрансинжиниринг» имеет свои филиалы в следующих регионах РФ, представленные на рисунке 2.

А также имеют производственные базы, представленные на рисунке 3.

Организация имеет лицензии на выполнение геодезической, картографической, гидрометеорологической деятельности, а также на осуществление работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну, является членом Саморегулируемых организаций: (СРО) Некоммерческое партнерство «Объединение организаций, выполняющих инженерные изыскания в газовой и нефтяной отрасли «Инженер-Изыскатель», СРО «Совет проектировщиков».

В настоящее время ООО «Геотрансинжиниринг» выполняет комплексные инженерные изыскания по объекту: «Магистральный газопровод «Сила Сибири». Участок Благовещенск — Граница КНР», инженерные изыскания по объекту «Магистральный газопровод «Сила Сибири».



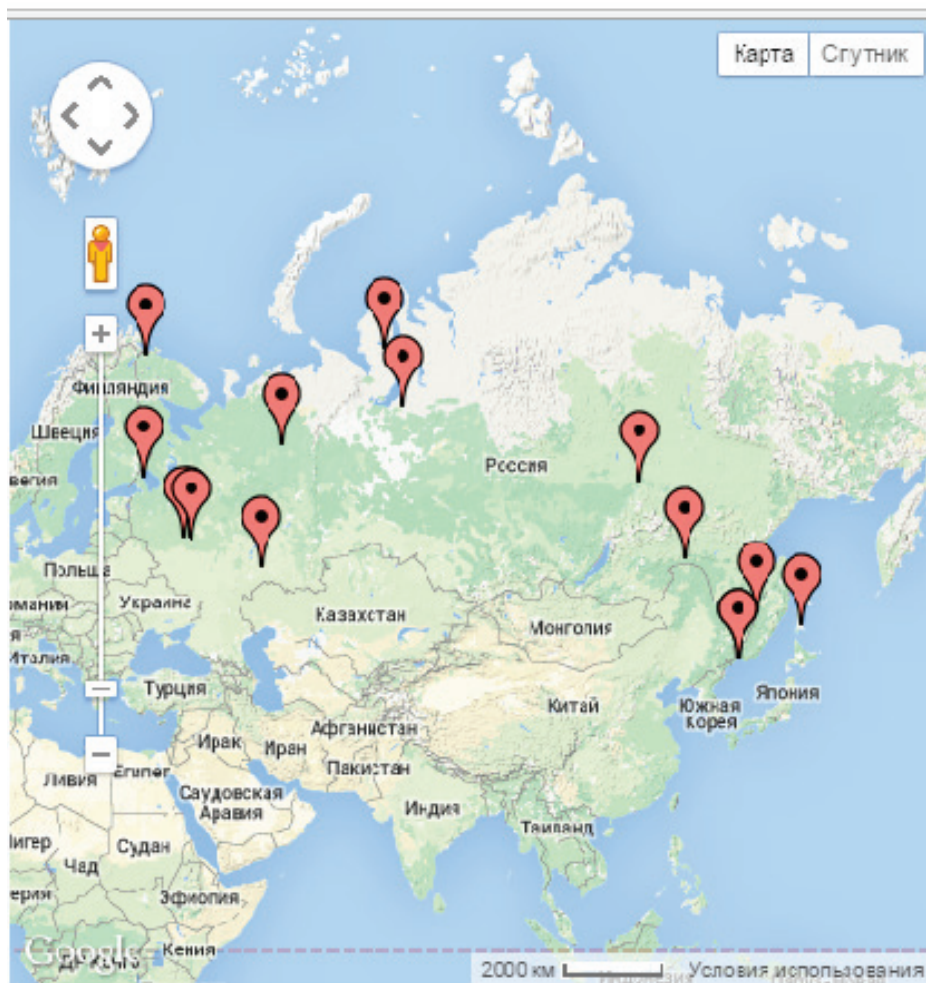


Рис. 1. Регионы работы ООО «Геотрансинжиниринг»

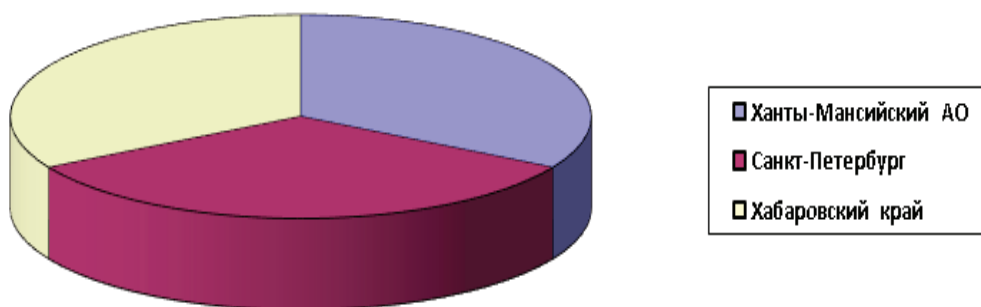


Рис. 2. Филиалы ООО «Геотрансинжиниринг»

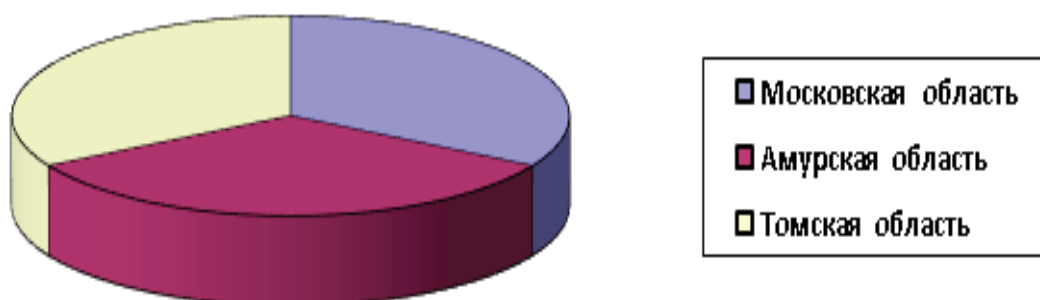


Рис. 3. Производственные базы ООО «Геотрансинжиниринг»

Участок Благовещенск-Граница КНР. Подводный переход газопровода через р. Амур/Хейлуцзян», что позволяет

организации в кризисное для страны время поддерживать марку и обеспечивать работой весь имеющийся персонал.

Литература:

1. Официальный сайт ООО «Геотрансинжиниринг», [Электронный ресурс] — Режим доступа: свободный <http://gti-geo.ru/>

## Анализ механизмов государственного регулирования основных субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации

Цапиков Алексей Андреевич, студент;

Полухин Андрей Тимофеевич, студент

Волгоградский государственный технический университет

*В статье рассматриваются механизмы регулирования основных субъектов фармацевтического рынка России, анализируются предпосылки их необходимости и последовавшие за ними результаты.*

**Ключевые слова:** фармацевтический рынок, фармацевтический рынок Российской Федерации, государственное регулирование фармацевтического рынка, механизмы государственного регулирования фармацевтического рынка.

В 90-е годы в России переход к рыночной экономике носил противоречивый характер. Отсутствие проработанной нормативно-правовой базы, опыта функционирования в условиях рыночной экономики привело к практически полному уничтожению бесплатной государственной медицины без предложения альтернативы. В сложившихся на тот момент условиях, в работе большого числа предприятий, связанных с системой здравоохранения, произошло смена приоритета поддержания здоровья населения на получение максимальной прибыли при минимальных затратах.

В сфере обращения фармацевтических препаратов данная тенденция проявилась в появлении различных субъектов рынка с различными организационно-правовыми формами, такие, как акционерные общества, объединения, аптечные сети, государственные предприятия и другие, в результате чего возможность государственного регулирования существенно уменьшилась. Результатом явилось существенное повышение цены на лекарственные препараты и сомнительное качество лекарственных средств. Фармацевтическая отрасль представляет огромную социальную значимость, поэтому для недопущения подобных событий государством ведется активная работа, требующая непрерывного мониторинга результатов. В этом состоит актуальность данного исследования.

Государственное регулирование фармацевтического рынка осуществляется по нескольким направлениям:

1. Государственная регистрация лекарственных препаратов.
2. Лицензирование деятельности в сфере обращения фармацевтических товаров.

3. Сертификация специалистов, работающих в данной сфере.

4. Государственный контроль изготовления, хранения и реализации лекарственных средств.

5. Контроль на стадии разработки лекарственных средств — оценка безопасности и эффективности.

6. Регулирование ценообразования.

7. Регулирование средств и методов продвижения фармацевтической продукции.

Субъекты фармацевтического рынка — участники рынка, оказывающие активное влияние на его объекты. Их можно разделить на две категории — субъекты, осуществляющие обращение лекарственных средств и субъекты, занимающиеся производством лекарственных средств. Субъекты фармацевтического рынка делятся на несколько подсистем, представленных в Таблице 1 [2].

Субъекты, осуществляющие обращения лекарственных средств:

1. Продавец — оптовые организации или аптечные учреждения (розничные сети).

2. Потребитель.

Потребители лекарственных средств — субъекты фармацевтического рынка, имеющие различные мотивы потребления фармацевтических товаров и процессы потребления. В Таблице 2 представлены основные группы потребителей фармацевтической продукции, описаны их потребности и особенности потребления. Интересной группой являются промежуточные потребители — работники медицинских учреждений, выписывающие препараты для лечения. Данная группа непосредственно влияет на спрос продукции, поэтому нередко является

Таблица 1. Субъекты фармацевтического рынка [2]

Субъекты фармацевтического рынка	Представители, функции подсистемы
Регулирование и управление	Органы надзора за фармацевтической деятельностью, органы контроля качества, эффективности, безопасности лекарственных средств на международном, государственном и региональных уровнях. Их функцией является осуществление контроля деятельности участников рынка
Система производства и распределения	Производители фармацевтической продукции (отечественные и зарубежные), оптовые и розничные сети. Функция — разработка, производство лекарственных средств, реализация готовой продукции
Система фармацевтической информации	Специализированные информационно-аналитические издания, консалтинговые компании, аналитические агентства
Система подготовки кадров	Учреждения, занимающиеся подготовкой кадров по направлению «Фармация» (провизоры, фармацевты), специалистов по производству лекарственных средств, менеджеров и маркетологов, специализирующихся на фармацевтической отрасли. Функции — обеспечение необходимыми кадрами всего жизненного цикла лекарственного средства

Таблица 2. Потребители фармацевтической продукции [2]

Потребители продукции	Потребности и особенности
1. Институциональные потребители (3 группы)	Фирмы-производители фармацевтической продукции: государственные и негосударственные, которые покупают товар с целью дальнейшего использования или перепродажи
1.1. производители лекарственных средств	Покупают сырьё, готовую продукцию других производителей для дальнейшего использования в технологическом процессе
1.2. лечебно-профилактические учреждения	Фармацевтическая продукция необходима для внутреннего использования, не перепродается и не используется в технологическом процессе
1.3. оптовые и розничные аптечные учреждения	Продукция закупается с целью перераспределения и продажи конечному потребителю
2. Конечные потребители	Потребитель, члены его семьи, которые непосредственно используют фармацевтические товары
Промежуточные потребители	Работники медицинских учреждений, назначающие препарат для его использования амбулаторно или стационарно. Не имеют покупательной способности, но влияют на спрос на рынке. Большинство случаев неправомерного воздействия на конечного потребителя совершается именно через медицинских работников.

целевой аудиторией при продвижении лекарственных средств.

В настоящее время в Российской Федерации действуют более 200 нормативных документов федерального уровня, регулирующих различные аспекты деятельности, связанной с обращением фармацевтической продукции. Нормы, касающиеся лекарственных средств, представлены более чем в 700 актах [3]. Основным законодательным актом является Федеральный закон от 12.04.2010 N 61-ФЗ (ред. от 08.03.2015) «Об обращении лекарственных средств», в котором установлен приоритет государственного регулирования безопасности, качества и эффективности лекарственных средств при их обращении. Данный закон регулирует отношения, возникающие в связи с обращением — разработкой, доклиническими исследованиями, клиническими исследованиями,

экспертизой, государственной регистрацией, со стандартизацией и с контролем качества, производством, изготовлением, хранением, перевозкой, ввозом в Российскую Федерацию, вывозом из Российской Федерации, рекламой, отпуском, реализацией, передачей, применением, уничтожением лекарственных средств [1].

К полномочиям федеральных органов власти при обращении лекарственных средств относятся [1]:

- проведение единой государственной политики в сфере лекарственного обеспечения;
- осуществление государственного надзора в сфере обращения ЛС;
- лицензирование производства и фармацевтической деятельности;
- организация экспертизы ЛС и фармацевтической деятельности субъектов рынка;

- выдача разрешений на проведение исследований;
- государственная регистрация ЛС;
- установление порядка ввоза фармацевтической продукции;
- аттестация и сертификация специалистов сферы;
- мониторинг безопасности ЛС;
- участие в международном сотрудничестве;
- применение мер ответственности за нарушение ФЗ.

Существуют ограничения, налагаемые на производителей лекарственных средств по отношению к медицинским работникам. К ним относятся [1]:

- вручение подарков и денежных средств;
- заключение соглашений о рекомендациях пациентам определенных лекарственных средств;
- предоставление образцов лекарственных препаратов;
- предоставление недостоверной и неполной информации о ЛС;
- посещение в рабочее время на рабочих местах без правомерной необходимости;
- побуждение к выписыванию препаратов медицинского назначения на бланках, содержащих информацию рекламного характера.

К сожалению, на сегодняшний день в медицинских учреждениях имеют место большинство данных нарушений. Медицинские работники пользуются бланками, содержащими информацию рекламного характера, рекламные плакаты лекарственных средств находятся на стенах кабинетов медицинских работников, а так же стенах коридоров поликлиник; медицинские работники настойчиво советуют продвигаемую фармацевтическую продукцию высокого ценового сегмента, не информируя об альтернативных вариантах. Все эти правонарушения существуют из-за низкой правовой информированности населения, недостаточного контроля со стороны органов исполнительной власти, высокой степени коррупции в медицинских учреждениях, а так же учреждениях исполнительной власти.

За нарушение законодательства Российской Федерации в сфере фармацевтической деятельности предусмотрены следующие меры [1]:

– Производитель лекарственного препарата обязан возместить вред, причиненный здоровью граждан вследствие применения лекарственного препарата, если доказано, что препарат применялся правильно;

– В случае, если вред здоровью граждан причинен вследствие применения лекарственного препарата, прошедшего в негодность в результате нарушения правил хранения, отпуска и изготовления лекарственных препаратов, возмещение вреда осуществляется соответственно организацией, реализовавшей данную продукцию.

– Возмещение вреда, причиненного здоровью граждан вследствие применения лекарственных препаратов или совершения противоправных действий субъектами обращения лекарственных средств, осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Таким образом, в результате проведенного анализа механизмов государственного регулирования основных субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации, авторами данной статьи было выявлено, что российское законодательство в фармацевтической сфере далеко от идеального. Очевидно, что данные меры предусматривают наказание только после нанесения вреда здоровью пациента. Для более добросовестного функционирования сферы необходима проработка механизмов контроля, которые могут не допустить нанесения вреда и наказать за неправомерные действия до того, как пострадает гражданин. Поэтому, необходим системный контроль медицинских учреждений, неправомерно продвигающих продукцию; контроль и наказание неправомерных действий представителей фармацевтических компаний, склоняющих медицинских работников с помощью подкупа к продвижению лекарственных средств, а так же более серьезный контроль за качеством реализуемой продукции и более серьезные наказания за нарушение Федерального закона. Для того, чтобы медицинские работники не соглашались на продвижение лекарственных средств, необходимо обеспечить достойную заработную плату, не вынуждающую искать возможность заработка через неправомерные действия.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 12.04.2010 N 61-ФЗ (ред. от 08.03.2015) «Об обращении лекарственных средств». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
2. Баева, О. В. Менеджмент в здравоохранении. / О. В. Баева. М.: 2008. — 638с.
3. Федеральный правовой портал «Юридическая Россия». Правовое регулирование обращения лекарственных средств. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://law.edu.ru>.
4. 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.
5. Евстратов, А. В. Региональная специфика формирования фармацевтических кластеров в современной России / А. В. Евстратов // Известия ВолгГТУ. — Волгоград, 2011. Т. 11. № 4 (77). — с. 210–215.
6. Евстратов, А. В. Слияния и поглощения компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // Известия ВолгГТУ. — Волгоград, 2010. Т. 10. № 13. — с. 135–138.

7. 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.
8. Евстратов, А. В. Конкурентоспособность отечественных производителей в сегменте противоаллергических препаратов на фармацевтическом рынке Российской Федерации / А. В. Евстратов, А. И. Бережнова // Известия ВолгГТУ. — Волгоград, 2012. — Т. 14. № 16 (103). — с. 35–39.
9. Евстратов, А. В. Основные тенденции слияний и поглощений на фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // Вестник филиала ВЗФЭИ в г. Волгограде. — 2010. — № 7. — с. 38.
10. 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.
11. 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.
12. Евстратов, А. В. Фармацевтический рынок Российской Федерации: основные структурные параметры развития в 2001–2013 годах // Современные технологии управления, 2015. — № 2 (50). — с. 27–36.
13. Евстратов, А. В. Формирование и развитие фармацевтического рынка Российской Федерации / А. В. Евстратов // Известия ВолгГТУ. — 2006. — № 5. — с. 24–28.
14. 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.
15. 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.
16. 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.
17. 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.
18. Москвичева, М. А. Развитие фармацевтического рынка Российской Федерации в 2008–2014 годах / М. А. Москвичева // Молодой ученый. 2014. — № 20. — с. 359–364.
19. 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.
20. 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.
21. Тюренков, И. Н. Товаропроводящая система волгоградского фармацевтического рынка / И. Н. Тюренков, А. В. Евстратов // Новая Аптека. — 2003. — № 5. — с. 18.
22. Шаховская, Л. С. Формирование региональных фармацевтических кластеров в современной России / Л. С. Шаховская, А. В. Евстратов, О. С. Пескова // Вестник РУДН. — Серия: Экономика, 2011. — № 2. — с. 49–56.
23. Шаховская, Л. С. Фармацевтический рынок в Волгоградской области: проблемы формирования и перспективы развития / Л. С. Шаховская, А. В. Евстратов // Региональная экономика. Юг России. 2006. Т. 1. с. 414.
24. 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.

## About competitiveness of universities and its benefits

Чагин Артем Евгеньевич, студент;  
 Куимова Марина Валерьевна, кандидат педагогических наук, доцент  
 Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Chagin Artem Yevgenyevich, student;  
 Kuimova Marina Valeryevna, PhD in Methods of TFL  
 National research Tomsk polytechnic university

It is considered that the quality and competitiveness of university alumni depends on material, technical, scientific and methodical background of the university. It takes a long time for a university to get the status of competitiveness. If

this happens, the university can use this status as a kind of guarantee and attraction for future applicants for quite a long time.

There are certain factors that advance the university and help it to become and remain competitive:

- openness to international experience;
- investments from a wide range of sources (public, private and charitable);
- obtaining of international accreditation of educational programs;
- widen the range of joint programs;
- pursuit of long-term results;
- hiring, promoting and rewarding of highly trained professionals;
- purposefulness of each university employee to act in accordance with the goals of the university management;
- quality of educational training and upgrade of program contents;
- extensive, comprehensive learning environment;
- interaction with international student recruiting agencies;
- increase the role of research and project work in the learning process;
- support student mobility and exchange;
- presence of abundant of equipment and resources;
- flexible management administration;
- proximity of the university to the future employers of its alumni [1, 2, 6, 7].

In the global educational market, the status of a competitive university has a number of benefits as the university:

- attracts international and local business;
- provides world-leading teaching and research;
- develops faculty and scholar mobility;
- has resources to invest in academic research;
- attracts the very best students from home and overseas;
- provides improved infrastructure for learning and teaching;
- provides student support services (grants, etc) [4, 5, 8].

The status of a competitive university implies being in one of the global university ranking. The world's largest university rankings are:

- Academic Ranking of World Universities (ARWU), also referred to as “Shanghai Ranking”;
- QS World University Rankings;
- Times Higher Education World University Rankings.

Government and business support the universities included in the list of top 500 that turns the university into a powerful innovative centre, gives possibilities to:

- increase the number of foreign teachers;
- expand the range of educational programs;
- attract talented students;
- support research;
- improve university campus [3].

Thus, university competitiveness boosts the local economies, furthers the attraction of brightest minds from around the world and the best students with the highest exam scores, makes a key contribution to the cultural, intellectual and economic growth of the country.

#### References:

1. Куимова М. В. К проблеме формирования профессиональной мобильности студентов технического вуза // В мире научных открытий. 2013. № 11.8 (47). с. 348–351.
2. Пальчевская Е. С., Куимова М. В. Academic exchange programs as a step to the globalization of education // Молодой учёный. 2015. № 5 (85). с. 516–518.
3. Avralev N. V., Efimova I. N. University rankings as a tool to enhance competitiveness, clustering and transnational governance of higher education in the context of globalization // Middle-East Journal of Scientific Research, 2013. № 16 (3). Pp. 357–361.
4. Enterprise development and global competitiveness through the development of higher education. [http://www.researchgate.net/profile/Pekka\\_Kess/publication/264822314\\_Enterprise\\_development\\_and\\_global\\_competitiveness\\_through\\_the\\_development\\_of\\_higher\\_education/links/54ea11ed0cf27a6de1135014.pdf](http://www.researchgate.net/profile/Pekka_Kess/publication/264822314_Enterprise_development_and_global_competitiveness_through_the_development_of_higher_education/links/54ea11ed0cf27a6de1135014.pdf) (accessed May 22, 2015).
5. Innovation, universities, and the competitiveness of the region <http://www.tekes.fi/globalassets/julkaisut/universities.pdf> (accessed May 22, 2015).
6. Kuimova M. V. The Importance of independent students works in the process of getting higher education in technical university // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2010. № 4. с. 56–58.
7. ROADMAP for Implementing the Global Competitiveness Programme of the National Research University “Higher School of Economics” in 2013–2020. <http://strategy.hse.ru/en/summary> (accessed May 22, 2015).
8. Staying on top: The challenge of sustaining world-class higher education in the UK. <http://www.russellgroup.ac.uk/uploads/Staying-on-Top-The-challenge-of-sustaining-world-class-higher-education-in-the-UK.pdf> (accessed May 22, 2015).

## Enhancing competitive capacity of Vietnam wood products in eu market after FTA free trade agreement

Чан Тхе Туан, аспирант  
Вьетнамская академия социальной науки

Tran The Tuan, Postgraduate  
Vietnam Academy of Social Sciences

*In the process of international economic integration, the competitive capacity of products in general and Vietnam wood products in EU market in particular is indispensable when Vietnam and EU sign Free Trade Agreement (FTA). Certainly, when the FTA is signed, the policies and business environment will be improved, which requires businesses in general and timber production businesses in particular must continuously enhance the competitiveness of Vietnam wood products in EU market.*

**Key words:** Vietnam wood products, competitive capacity, EU market

### 1. The fact of competitiveness of Vietnam agricultural, forestry and fishery products

In the market economy, competition exists as an objective economic law. Therefore, enhancing the competitiveness of products in order to compete in the market is always a raised question with businesses, especially in the period of wide and deep economic integration today.

For competitive industries, we can see some products with high export levels in the region and the world, and play an important role for our country such as agriculture, forestry and fishery products (rice, seafood, plants, etc, occupying 30% of export value and keep a high position in the world) and some of industrial commodities, mainly processing industry (70% of export value). In addition, the proportion of export accounts for nearly 50% of GDP, much higher than other countries of Northeast Asia except for only Singapore, Malaysia. However, for the information technology and telecommunications sector, ICT is which ASEAN countries have more competitive advantages than China. ASEAN's export value reaches \$150 billion (25% of the export value of the block) meanwhile Vietnam exports only the ICT products under \$1 billion (about 5% of Vietnam's export value). However, when evaluating the competitiveness in the micro-level, international comparisons both recognize average achievements of Vietnam in the top 3 in quintile (ranked 38/80 countries). Especially, they highly appreciate the strong deployment of FDI projects together with technology transfer and the implementation of the Enterprise Law which creates favorable conditions for the equal development of non-state sector for the development of the country. However, in many areas, the performance indicator of Vietnam is very poor (ICOR capitalization indicator rate of the whole economy at an average 7 years from 1996 to 2002 reached approximately 5, including transportation taking up to 20, electricity 10, agriculture, forestry and fishing — even as the sectors we have the strength — the average accounting for 4.5, which was the highest level meanwhile the luxury service sectors running effectively was still at the beginning) [1].

The competition in the market is getting fiercer and fiercer when more foreign competitors with strong financial resources, technology, management and market power appear. Thus, enhancing product competitiveness is a very urgent requirement for enterprises to compete in a healthy and legal way not only in the domestic market but also in overseas one.

Moreover, with the globalization of the world economy, product competitiveness enhancement becomes extremely important and fatal to business survival. Because after all, the ultimate purpose of business of the enterprise is to bring more profit, while enhancing competitive capacity of the product is seen as an integral strategy in the development and it contributes to the fulfillment of business objectives. Enhancing the competitiveness of products aims not only to bring benefits to business in general and timber businesses in particular, but also to contribute to the growth of industry and the nation. Then legal framework reforms will be removed, for example, the legal documents and other policies which the State can assist to ensure benefits.

### 2. The fact of Vietnam's timber export turnover to EU market

Trade relations between Vietnam and EU has constantly evolved and expanded. Since the Framework Agreement was signed in 1995, economic and trade relations between the two sides have prospered. This is consistent with the commercial interests of both parties, consistent with the trend of integration, opening today of the world's national development strategy as well as external economic relations of Vietnam and the EU.

In the past year, exports of goods from Vietnam to the EU market rose sharply. Some of these items have large exports to the EU are timber products. The EU is one of the leading furniture importers in the world. Vietnam's timber exports to the EU are considered to be of high quality, innovative designs, competitive price, thus creating high credibility with a variety consumers. Vietnam's timber export

turnover to the EU market in recent years has dramatically grown, reaching 168 million US dollars in 2000, rising to 608 million US dollars in 2003 (3.6 times higher than the turnover in 2000) [1].

However, the EU is a demanding and meticulous market when it comes to the quality of products in general and items of furniture in particular. Therefore, furniture exporters in Vietnam in recent years but has achieved some initial results encouraging, but still not a good value for their potential. Products of Vietnam furniture is not really meet the demand of technical barriers to the US market. The causes of this phenomenon, on the one hand Vietnam wood products are competing fiercely with goods from Chinese, Indonesia, Philippines, Malaysia, Myama, Eastern Europe, etc. On the other hand, Vietnam wood products also have some disadvantages which influence our competitiveness on EU market

such as basic materials imported from abroad, small and fragmented production facilities, lack of investment in manufacturing from design to quality; low and less efficient trade promotion and market research; unsynchronous and much less even conceived material supply and distribution, etc. Furthermore, Vietnam enterprises in general and timber industry in particular do not know how to cooperate when they are not strong enough, or are already strong but to become stronger to compete with foreign rivals. Therefore, Vietnam wants to export successfully to the EU market, the need to have effective measures to improve the competitiveness of wood products in the EU market.

While many export industries have difficulties, the wood processing industry has significant growth because the demand from the markets is gradually recovering; the export target of \$5.5 billion in 2013 is capable of achieving [2].

Table 1. Total Vietnam wood products exporting to EU market and others *Unit: billion USD*

Countries	Time			
	2011	2012	2013	2014
USA	1.44	1.79	2	0.48
EU	0.59	0.63	0.61	0.19
Others	1.62	1.85	2.47	0.64

In recent years, Vietnam's wood industry has had impressive growth both in terms of markets and timber export value. Besides the traditional wood export markets such as the U. S., Japan, EU, Ministry of Information Industry and Commerce has recently informed that Canada becomes a potential furniture import market with products that Vietnam enterprises can explore, for instance, wood frame chairs, furniture used in bedrooms, living room and dining room [3]. According to the department, with a positive economic growth compared to other countries, consumption demand for furniture of this country should be concerned. Currently, Canada is the top importer of bedroom furniture from Vietnam. Mr. Quyen Ton Nguyen, General Secretary of Association of Vietnam Timber and Forest Products (Vietfores) said, usually from September to December was the main timber export season but this year there is a difference [3].

EU is the second largest export market of Vietnam wood products after the U.S. The export turnover of Vietnam wood products to the EU market always attained high growth rates, particularly after Vietnam joined the WTO in 2007; the proportion of export of Vietnam wood products to the EU always achieves an average growth of 15% in one year. In 2013, the proportion of export of Vietnam wood products to the EU reached a record \$700 million, accounting for approximately 20% of total wood exports. However, comparing with the total volume of import and consumption of EU, Vietnam's export level is still modest and it does not reflect the true potential, especially, Vietnam's wood exporting products [4].

### 3. Steps of Vietnam's wood products to EU market after signing FTA

Vietnam and EU is completing the negotiation of free trade agreements (FTA), which will greatly impact the competitiveness of key export items of Vietnam to the EU including wood products. The FTA will accordingly bring many opportunities as well as challenges to the competitiveness of timber products exported from Vietnam to the EU market, such as the gradual removal of trade barriers, creating a favorable environment for increased investment.

EU is the top trading partner of Vietnam. That's why the negotiation and anticipation of signing FTA Free Trade Agreement between Vietnam and EU in September, 2015 will have a great impact to the competitive capacity of Vietnam key products to EU market, wood products included. Free Trade Agreement (FTA) between Vietnam and EU will bring lots of chances as well as challenges to the competitive capacity of Vietnam wood products exported to EU such as: the diminishing of commercial barrier or the favorable environment to increase the investment.

About tax, when FTA between Vietnam and EU is signed, there may be a tax-free of 0% for all the wood products. Besides, when the tax barrier is put down, EU products imported in Vietnam will increase, especially the machinery equipment to produce wood with high technology will have a more reasonable price. This will improve the labor productivity and the production efficiency of Vietnam wood enterprises.



The increase of EU investors' investment in wood industry will help raise the value of Vietnam exported wood. However, according to the viewpoints of the author, FTA not only decrease tax, reduce tariff or remove the trade barrier but also has the effect on existing problems and disadvantages of Vietnam — a developing country which is still low-qualified in many aspects such as productive machinery resource, qualified human recourse, skilled planners for the development policies of wood markets or the capital for export products, especially wood. Together with tax reduction is the attraction of foreign investors in the area to strongly invest in Vietnam with the intention of avert the tax policy of the host country. The wave of FDI will surely compete with the local

wood enterprises. On the other hand, Vietnam is also forced to change the legal framework to effectively protect the intellectual property rights, tax policy for antidumping, geographical indication for the local products, and enforcement of labor environment and law, etc. This will attract the EU investors in Vietnam, but also put the burden of cost and responsibility on the local enterprises and therefore decrease the competitive capacity of exported wood products in Vietnam.

Therefore, after FTA is signed, Vietnam enterprises of exported wood products will have to self-increase their competitive capacity of their products as well as complete their managing apparatus to take advantage of the opportunities and challenges that FTA brings.

#### References:

1. Associate Prof., M. Sc. Thai Quang Nguyen — Vietnam Competitive Capacity in International Relations.
2. <http://xttm.mard.gov.vn/Site/vi-vn/69/58/237/76102/Default.aspx>
3. [http://www.baohaiquan.vn/thongke/2011/2011-t12t-19b\(vn-sb\).pdf](http://www.baohaiquan.vn/thongke/2011/2011-t12t-19b(vn-sb).pdf)
4. [http://baocongthuong.com.vn/xuat-nhap-khau/41688/tin-hieu-tot-cho-xuat-khau-do-go.htm#.U4v5Dfl\\_tw8](http://baocongthuong.com.vn/xuat-nhap-khau/41688/tin-hieu-tot-cho-xuat-khau-do-go.htm#.U4v5Dfl_tw8).

## Совершенствование управления кадрами в микрофинансовых организациях

Чернышева Анна Леонидовна, старший преподаватель;  
Москвичева Елена Константиновна, студент

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

Эффективное управление персоналом микрофинансовых организациях предполагает гармоничное сочетание стимулов, мотивации и удовлетворения потребностей работников посредством воздействия на содержание различных этапов (элементов) процесса управления персоналом. На протяжении последних лет перед российскими кредитными организациями стоит одна и та же задача: где найти хороших специалистов и как сделать так, чтобы их удержать в условиях жесткой конкуренции. Однако сделать это в нынешней ситуации крайней сложно. Руководители финансово-кредитных структур открыто сетуют на то, что они зачастую вынуждены «переплачивать» своим сотрудникам, вводя всевозможные годовые, полугодовые, ежеквартальные и прочие премии, а также различные надбавки, приуроченные к сдаче отчетности, и т.д. В сложившихся условиях для обеспечения функционирования и развития банков актуальной проблемой является совершенствование системы управления персоналом.

Санкции, введенные против России, повлекшие финансовый кризис серьезно повлияли на кадровую политику многих микрофинансовых организаций, что не могло не сказаться на качестве работы персонала, переставшего быть лично заинтересованным в достижении поставленных высшим руководством целей. Но

шок прошел, и кредитным организациям пора приступать к разработке новых стратегий развития, в том числе направленных на внедрение обновленных методов управления персоналом.

Вопросы управления персоналом в финансовых организациях не новы и достаточно подробно изложены как в трудах ученых, так и в методологических рекомендациях практиков. Ни одно кредитное учреждение не может работать эффективно без наличия квалифицированного и мотивированного персонала.

Интенсивное развитие микрофинансовых организаций, в условиях жесткой конкуренции, требует от работников повышенной производительности, освоение новых (более эффективных) технологий и качественного предоставления финансовых услуг.

В процессе работы сотрудников микрофинансовых организаций затрагиваются факторы, непосредственно влияющие на управление персоналом:

- регулярный контроль текущего уровня знаний сотрудников;
- неравномерная загруженность в течение дня (месяца, года);
- высокая степень ответственности за проведенные операции и принятые решения;
- длительная работа на компьютере и монотонность;

- работа в режиме сверхурочного времени;
- строгая регламентация всех трудовых процессов;
- негативные психологические состояния (стресс, раздражительность, сильное утомление, и т.д.).

В настоящее время во главе угла в микрофинансовых организациях лежат потребности конкретного работника, а не коллективное начало (как это было в советские времена). При этом продолжает возрастать и усиливаться роль личности сотрудника, уделяется повышенное внимание его мотивационным установкам и возможности формировать их таким образом, чтобы они действовали на благо организации. Однако это не вполне корректно. Конечно, потребности сотрудника непременно должны быть учтены руководством микрофинансовых организаций, но всецелое следование желаниям каждого члена компании может привести к неблагоприятным последствиям [6].

В течение длительного времени центральное место в подборе персонала занимал уровень образования лица, намеревающегося поступить на работу в микрофинансовую организацию. Однако этот критерий, хоть и важный, не должен быть ключевым. Это обусловлено тем, что не всегда наличие высшего образования свидетельствует о том, что работник сможет эффективно выполнять свои должностные обязанности в полном объеме. Например, красный диплом может получить человек, обладающий такими качествами, как усидчивость, кропотливость. Но это не означает, что он сможет быстро работать с клиентом и находить новых. Именно поэтому необходимо внутри каждой микрофинансовой организации разработать мероприятия по совершенствованию системы управления персоналом с учетом внутренней специфики, отраслевых особенностей.

Финансовые организации ценят в сотруднике готовность и желание работать и учиться, креативность, нетрадиционный подход к решению стоящих задач, гибкость, мобильность и иные качества. Это обуславливает отбор кадров на конкурсной основе. Вместе с тем, целесообразно осуществлять отбор в несколько этапов, среди которых можно выделить следующие [6].

Этап 1. На официальном сайте микрофинансовой организации разместить тестовое либо иное задание (написать сочинение или эссе по выбранной тематике, решить ряд задач, разработать положение) с указанием сроков проведения конкурса и адреса, на который высылать результаты. Конкурсная комиссия, включающая специалистов разных областей, изучает присланные работы (анонимно) и тех, чьи результаты были лучшими, приглашает к участию в следующем туре.

Этап 2. Приглашается группа людей, намеревающихся поступить на работу к данному работодателю и прошедших испытания первого этапа. Их объединяют в тематические группы и дают задание, по результатам которого комиссия делает выводы и объявляет тех, кто прошел на следующий этап.

Этап 3. Победители второго этапа беседуют непосредственно с руководителем организации или его за-

местителем. Руководитель микрофинансовой организации принимает решение о возможности дальнейшей работы соискателя в коллективе. Такой многоуровневый подход позволит выбрать именно тех, кто более всего ориентирован на получение конкретной должности и работы в данном коллективе. Многие, не выдержав многодневных и многочасовых бесед, просто выбывают из конкурса. Но руководителям нужны лучшие из лучших [6].

Наиболее простым вариантом решения такого вопроса, как оптимизация работы системы управления персоналом микрофинансовой организации, является применение поощрительных мер сотрудника за выполнение каких-либо заданий.

Это означает, что работник, будучи активным в течение определенного периода, например, выполнил месячный план, участвовал в общественной жизни коллектива, написал научную публикацию, позитивно характеризующую деятельность своей организации, должен получить определенное вознаграждение.

В качестве него может быть предусмотрена выплата денежной премии, предоставление отгула.

Кроме того, в настоящее время многие кредитные и банковские организации, предлагают своим сотрудникам минимально допустимый законом оклад и проценты, полученные от выполненной работы и оказанных услуг.

То есть, если в течение месяца сотрудник проявил себя достойно, он получит и достойную оплату труда, складывающуюся как сумма оклада и процент от проведенных сделок. Несмотря на то, что на сегодняшний день приоритет отдается молодому поколению, руководству микрофинансовой организации не следует забывать о богатых опытом сотрудниках [6].

Для данной категории целесообразно разработать систему вознаграждений за выслугу лет, основанную на дифференцированном подходе. В расчет при этом следует принимать определенный срок, по достижению которого сотрудник получит право получать данный вид вознаграждения.

В целом можно сказать, что руководству микрофинансовой организации необходимо разрабатывать систему управления персоналом с учетом особенностей финансово — кредитной работы.

В целом система управления персоналом должна сочетать интересы микрофинансовой организации в целом, отдельных подразделений и конкретных сотрудников и стимулировать достижение высоких финансовых результатов работы. А правильное сочетание материальных и нематериальных рычагов мотивации будет способствовать созданию эффективной системы управления кадрами [4, с.87].

В основе работы микрофинансовой организации — нацеленные на развитие и достижение результата сотрудники, и есть та движущая сила, обеспечивающая эффективную деятельность и успех.

Литература:

1. Адамчук, В. В. Экономика и социология труда: учебник для вузов / В. В. Адамчук. — М.: ЮНИТИ, 2011. — 343 с.
2. Грачев, М. В. Суперкадры: управление персоналом в международной корпорации / М. В. Грачев. — М.: Юнити, 2011. — 554 с.
3. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. 2 / Б. М. Генкин — М.: ИНФРА-М., 2013. — 403с.
4. Коханов, Е. Ф. Работа с персоналом / Е. Ф. Коханов. — М.: ГАУ, 2012. — 550 с.
5. Кабаченко, Т. О. Особенности управления / Т. О. Кобченко. — М.: Юрайт, 2013. — 380 с.
6. Совершенствование системы управления персоналом — цели и тенденции. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://opersonale.ru/upravlenie-personalom/upravlenie-personalom-upravlenie-personalom/sovershenstvovanie-sistemy-upravleniya-personalom-celi-i-tendencii.html>

## Коммерческий банк как эмитент на рынке ценных бумаг

Черпалюк Олеся Андреевна, студент  
Тюменский государственный университет

## Commercial bank as the issuer in the securities market

Cherpalyuk Olesya Andreevna, graduate student  
Tyumen State University

*В статье отражены особенности эмиссии ценных бумаг коммерческими банками. Целью статьи является формирование понимания о принципах эмиссионной деятельности. В статье рассмотрены этапы эмиссионной деятельности банков, раскрыто понятие дополнительной эмиссии акций. Статья содержит информацию о дополнительной эмиссии банков ВТБ и Сбербанк. Основной целью эмиссии акций является обеспечение инвестиционного процесса дополнительным источником капитальных вложений.*

**Ключевые слова:** ценные бумаги, банк, эмиссия, акция, облигация.

*The article describes the features of the issue of securities by commercial banks. The purpose of this article is to build an understanding of the principles of issuing activity. In article stages of issuing activity of banks, discloses the concept of additional shares. The article contains information about additional issuing banks VTB and Sberbank. The main purpose of the share issue is to ensure the investment process additional source of capital investments.*

**Keywords:** securities, Bank, issue, stock, bond.

Коммерческие банки являются участниками рынка ценных бумаг.

Коммерческие банки могут являться эмитентами собственных акций, облигаций, векселей, депозитных сертификатов и других ценных бумаг. Кроме этого банки могут приобретать ценные бумаги за свой счет, а также имеют право проводить операции с ценными бумагами в качестве комиссионеров.

Выпуски ценных бумаг банки могут осуществлять после государственной регистрации в департаменте лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России или территориальном учреждении Банка России. [1]

В Департаменте лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России регистрируются:

– выпуски акций банков с уставным капиталом 700 млн. рублей и более (включая в расчет предпола-

гаемые итоги выпуска) или с долей иностранного участия (в т.ч. физических и юридических лиц из стран СНГ) свыше 50%;

– выпуски облигаций банков на сумму 200 млн. рублей и выше;

– выпуски ценных бумаг при реорганизации банков.

Остальные выпуски ценных бумаг регистрируются в территориальных учреждениях Банка России.

Банк может выпускать обыкновенные и привилегированные акции. Этапы эмиссионной деятельности представлены на рисунке 1.

Первоначально принимается решение о выпуске ценных бумаг. Решение принимается тем органом кредитной организации, который наделен соответствующими полномочиями в соответствии с законодательством Российской Федерации и уставом кредитной организации.

На втором этапе осуществляется подготовка проспекта эмиссии. Проспект эмиссии готовит и утверждает

правление или иной уполномоченный орган банка. Проспект эмиссии выпуска акций должен быть заверен подписями и печатями уполномоченных учредителями лиц.

Третий этап эмиссионной деятельности заключается в регистрации выпуска ценных бумаг. С этой целью банк представляет в территориальное учреждение Банка России подготовленный проспект эмиссии и ряд других документов.

На четвертом этапе осуществляется публикация проспекта эмиссии. При этом Банк, который осуществляет размещение ценных бумаг, обязан уведомить потенциальных инвесторов через средства массовой информации о проводимой им эмиссии ценных бумаг.

Пятый этап состоит из процесса реализации (размещения) выпускаемых ценных бумаг. Размещение начинается после регистрации и публикации проспекта эмиссии.

На шестом этапе производят регистрацию итогов выпуска. В течении 30 дней после завершения процесса размещения ценных бумаг банк осуществляет анализ результатов проведенной эмиссии и составляет отчет об итогах выпуска, который представляется в Банк России. Этот отчет в течение двух недель регистрируется вместе с итогами выпуска.

Седьмой этап заключается в публикации итогов выпуска ценных бумаг в том же печатном органе, где было опубликовано сообщение о выпуске.

Кроме эмиссии акций, банки используют в качестве источника прироста собственного капитала эмиссию облигаций. Размещение банком облигаций осуществляется по решению совета директоров, если иное не предусмотрено уставом банка. Выпуск облигаций возможен только после полной оплаты уставного капитала. Номинальная стоимость всех выпущенных банком облигаций не может быть выше размера уставного капитала.

Кроме первоначальной эмиссии акций банки могут производить дополнительную эмиссию. Дополнительная эмиссия акций происходит при увеличении уставного капитала. В соответствии с действующим законодательством существуют следующие способы размещения дополнительных акций:

- путем распределения среди акционеров;
- путем подписки (открытой или закрытой);
- путем конвертации в акции ценных бумаг, конвертируемых в акции.

Процесс размещения акций посредством дополнительной эмиссии аналогичен процессу первоначальной эмиссии акций. Размещаться акции могут по номинальной стоимости и по повышенной. Номинальный доход прибавляется к уставному капиталу банка, тем самым увеличивая его, остальные средства (эмиссионный доход) направляются на увеличение собственных средств кредитной организации.

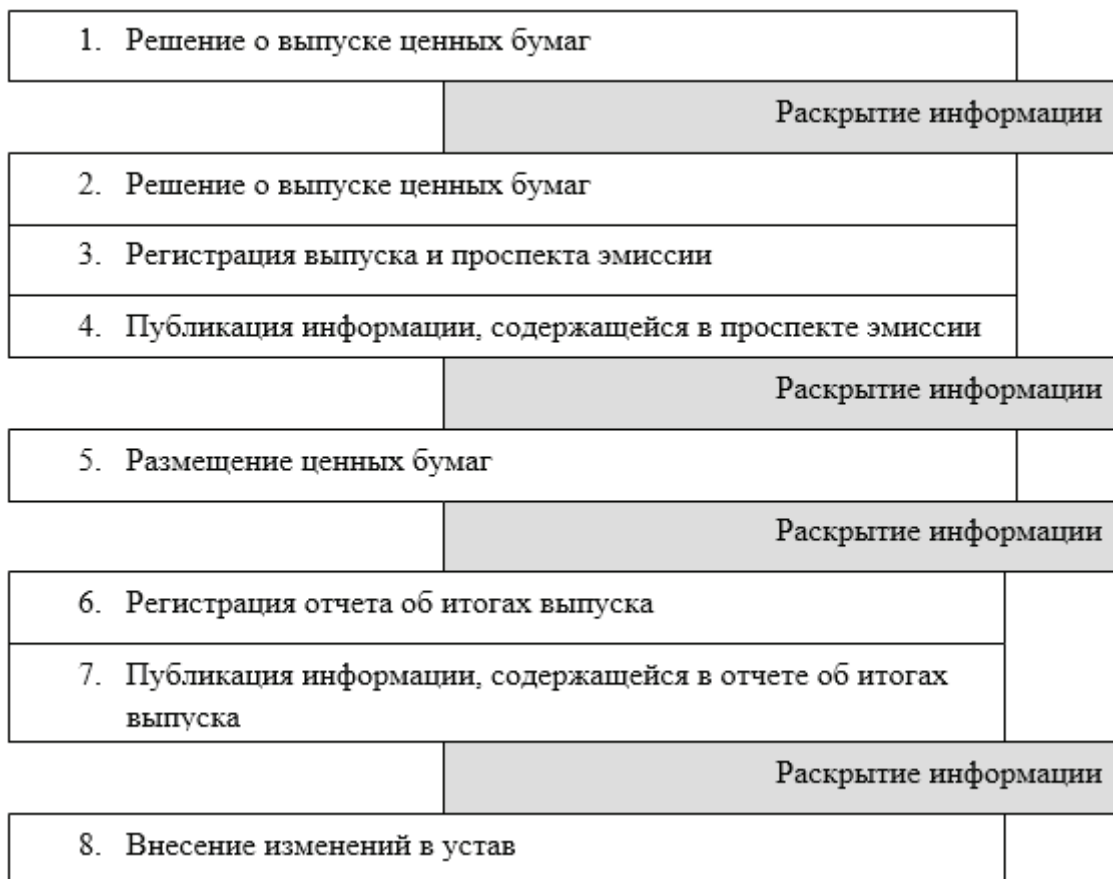


Рис. 1. Этапы проведения банком эмиссии акций или облигаций

Одним из последних сообщений о докапитализации было сообщение о докапитализации банка «Траст». Бенефициары «Траста» готовятся к очередной докапитализации банка. Согласно раскрытой в ноябре 2014 года информации, дополнительная эмиссия акций банка может быть оплачена зданием, в котором располагается головной офис банка. Это вполне допустимая, но не слишком популярная у банков схема докапитализации. Докapитализация банка за счет недвижимости — вполне законная, хотя и не слишком распространенная операция. Самые известные случаи такой докапитализации — банк «Уралсиб» (в 2008 и 2014 годах), Росбанк (в 2010 году). [2]

Ранее о дополнительной эмиссии объявлял банк ВТБ. Банк проводил дополнительный выпуск ценных бумаг в соответствии с решением о выпуске ценных бумаг, заре-

гистрированным Банком России 26.04.2013. Документы, относящиеся к дополнительной эмиссии акций, включая проспект ценных бумаг и решение о выпуске ценных бумаг, опубликованы на официальном сайте Эмитента. [3]

В 2007 году дополнительную эмиссию собственных акций осуществлял Сбербанк. Дополнительная эмиссия Сбербанка включала 3,5 млн. обыкновенных акций номиналом 3 тыс. руб. каждая. [4]

Рассмотрев основные особенности эмиссионной банковской деятельности можно сделать вывод, что основной целью эмиссии акций является обеспечение инвестиционного процесса дополнительным источником капитальных вложений, привлечение дополнительных финансовых ресурсов. Банки активно используют данный источник финансирования, что обеспечивает динамичное развитие данной стороны банковской деятельности.

#### Литература:

1. Информационный бизнес портал. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.market-pages.ru/bankbim/11.html> (Дата обращения 19.05.2015)
2. Коммерсантъ // Газета. — ноябрь 2014. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2614553>
3. ОАО Банк ВТБ. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vtb24.ru/about/issue/Pages/default.aspx> (Дата обращения 20.05.2015)
4. РосБизнесКонсалтинг. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://quote.rbc.ru/to-rpnews/2007/03/09/31393361.html> (Дата обращения 20.05.2015).

## Analysis of advertising effectiveness measurement methods

Шаяхметова Айгерим Кайратовна, магистрант

Международный университет информационных технологий (Казахстан)

Shayakhmetova Aigerim, Master student;

International Information Technologies University (Kazakhstan, Almaty)

### Introduction

Advertising effectiveness studies are being conducted for a long time. It uses a variety of methods of study, applies various research methods and tools, and the results are interpreted by means of analysis methods borrowed from a variety of disciplines — economics, sociology, psychology. Nevertheless, the result at the moment can be defined as an extensive: instead of clear answer, or at least a well-defined solutions we have only an extremely rich set of various approaches, concepts, points of view, etc. The best we have is more or less correct local solutions of this problem, but there is no common approach to evaluate advertising effectiveness.

The question of evaluating the advertising effectiveness still remains open. An indirect sign of ambiguity and confusion about the advertising effectiveness evaluation is the number of models of its perception by consumers — more than 50 in two and a half hundreds of different books, articles

and monographs. For comparison, try to imagine a couple of dozens scientific hypotheses about the Earth appearance.

The most interesting and at the same time negative is that the number of different theories and hypotheses, models, views, etc. continues to grow steadily, more and more confusing question. Every new concept usually explains separate aspects of part of the question and not always develops (as well as not disaffirms) the previous ones.

Absence of defined answer on the question provokes the relevance of researches, because the main requirement for advertising — its effectiveness.

The aim of this work is to study methods of advertising effectiveness evaluation. To achieve the goal the following tasks have to be completed:

1. Identify and analyze some of the existing methods for evaluating the effectiveness of advertising.
2. Make an overall conclusions and recommendations on the evaluation of campaigns effectiveness.

### General question about advertising effectiveness

The question of advertising effectiveness is one of the most difficult and the most important issues faced by the advertising specialists. It is a matter of lasting concerns for the creators of advertising.

How to make the most effective advertising campaign? An unequivocal answer on this question cannot be given by any expert, as to identify the net effect produced by advertising is extremely difficult. One of the reasons of this difficulty is that sales of goods/services are affected by, price, distribution, product by itself and the whole system of marketing communications, part of which is advertising.

The problem with the determination of the effect obtained only from advertising is one of the most difficult in the advertising practice for a number of reasons:

1. Advertising is one of the many aspects that affect the final results of marketing; however an important role is played by other elements of the marketing mix.

2. Result is influenced by many factors that are virtually impossible to formalize or successfully simulate, in particular, competitors' behavior.

3. The complexity of evaluating the impact of advertising is also due to the consumer behavior, which can be compared with a «black box» with its unpredictable processes.

4. Market factors abound with random events that can determine the success or failure of the goods, for example, a great ad campaign coincides with the accidental product failure, leaving all the work goes to waste.

Still we can talk about the effectiveness of individual indicators of the campaign. Campaign effectiveness — is the maximum achievement of the goals and objectives that were set during the planning process.

Objectives of advertising message, and the whole campaign should be clearly established, and necessarily quantified and time-bound.

It is considered that in respect of advertising, there are two components of its effectiveness — the economic and communicative. Advertising budget has to be analyzed within each of the components, as well as the effectiveness of advertising media usage, and created advertising messages at various stages of the process. These components of advertising effectiveness form almost a single process. They follow one another.

First of all, everyone is interested in communication effectiveness of advertising, which is determined by the efficiency of interaction with the consumer. This index is being planned by advertising specialists throughout the process of creation and production of the product. This theoretically computed and built into the original data of the whole campaign efficiency is the basis for further assessment of economic efficiency, i.e., profit effectiveness.

### Communicative efficiency of advertising

Communicative advertising efficiency of the advertising campaign represents assessment of its interaction with the

consumers. Depending on the media used for realization of the campaign it can be viewers, readers, pedestrians and drivers, shoppers in stores, etc.

Communicative advertising efficiency makes it possible to evaluate:

- The proportion of consumers who communicated with the advertising message;
- The effectiveness of various mass media;
- Which elements of advertising is the most catchy for the consumers;
- Which advertising message was understood by the consumer;
- Strength of interconnection between the advertising message and the advertised brand;
- The level of influence of advertising on sales / consumption of products.

The results of the campaign basically depend on the correct choice of approaches to creating advertising message: its idea and implementation. To avoid mistakes in these matters, advertisers do a great job in defining the optimal parameters of advertising message. With all other things being equal, the effectiveness of advertising at this stage can be evaluated, if it satisfies the following conditions, i.e., the advertising message must be:

- conform to the image which the advertiser wishes to give to the product;
- articulate the ideas inherent in it, addressed to the mind and feelings of the consumer;
- be understandable for the target audience in terms of language, social code and does not contradict with their opinion;
- inspire confidence: do not lie, do not exaggerate; allow the user to check it;
- be original;
- to communicate to the consumer the optimum amount of information;
- have inner integrity and not conflict with other parts of an advertising campaign;
- relevant for a long time that the advertiser has the ability to use a successful advertising idea for a long period of time.

The study of communicational (informational) effectiveness of advertising provides with the opportunity to improve the quality of both content and forms of information presentation.

### Cost-effectiveness of advertising

Cost-effectiveness of advertising — is the economic result obtained from the organization of an advertising campaign. The economic efficiency of advertising can be expressed through the promotion cost-effectiveness.

Cost efficiency — the ratio between quantified effected from the advertising and costs caused by this effect. The main part of the problem in assessing the cost-effectiveness of advertising is to determine the numerator.

Sometimes this kind of efficiency is also called sales, trade or business. For advertisers the most basic question is always the issue of increasing the profit received as a result of advertising campaigns. This is the main defining moment in the evaluation of the campaign. That is an attempt to analyze and compare the changes in advertising expenditures and sales.

To consider this issue help such sub-indicators of real trade as:

- The ratio of growth in sales of goods to the sum of the cost of its advertising;
- ratio of growth in profits earned after the campaign, to the amount of advertising costs;
- changes in the level of advertising expenses;
- advertising costs per thousand of consumers influenced by all types of advertising;
- advertising costs per thousand of consumers influenced by a specific form of advertising;
- the number of purchases caused by advertising;
- increase in sales volume during the period after the campaign (you should always keep in mind that often profit is not immediately after the campaign).

The basic material for cost-effectiveness analysis of the promotional activities results are the statistical and accounting data on the growth of trade turnover. Based on these data, you can explore the cost-effectiveness of used type of mass media, advertising campaign and all advertising activities in general.

As mentioned earlier, the measurement of the economic efficiency of advertising is very difficult, as the advertising campaign usually does not affects turnover immediately. Moreover, the increase in turnover is often caused by other (non-advertising) factors, such as changes in purchasing power due to rising prices, etc. Therefore, in order to get results that are close to reality changes in the economic performance of the company under the influence of a campaign should be considered without conducting other promotional events at the same time.

### Methods of evaluation advertising cost effectiveness

Cost-effectiveness of advertising can be measured with the following methods and formulas.

#### 1. The method of comparison of turnover before and after advertising campaign.

In this method, the economic efficiency of advertising is determined either by comparing the turnover for a certain period of the year during which the product was being promoted, with data for the same period of last year when the product was not been advertised, or by comparing the daily turnover before and after promotion in the current period time.

The second method is more appropriate in our circumstances of constant rise in prices due to inflation, which makes the comparison of data for long periods of time is very difficult.

Final conclusions about the cost-effectiveness of advertising are obtained by comparing the profits earned as a result of advertising, with the costs of its realization.

1.1. Calculation of the additional turnover caused by advertising activity:

$$T_{\square} = \frac{T_m + I + P}{100} \text{ where,}$$

$T_{\alpha}$  — Additional turnover caused by promotional activities, expressed in the budget;

$T_m$  — The average daily turnover before the promotional period, expressed in the budget;

$I$  — increase in the average daily turnover for the promotional period compared with pre advertising period, %;

$P$  — Number of days of tracking the turnover during promotional activities.

1.2. Calculation the advertising economic effect, i.e. the difference between the profits from additional turnover caused by promotional activities and advertising and the cost of them.

To measure advertising economic effect can be used a formula:

$$E = \frac{T_{\alpha} + M_{\alpha}}{100} - (C_{\alpha} + S_{\alpha}), \text{ where}$$

$E$  — Advertising economic effect, budget;

$T_{\alpha}$  — Additional turnover caused by promotional activities, expressed in the budget;

$M_{\alpha}$  — Mercantile addition to price per unit of product, %;

$C_{\alpha}$  — Cost of advertising, budget;

$S_{\alpha}$  — Additional expenses caused by increased turnover, budget.

1.3 The economic effect of long-term promotional activities should be determined by the formula:

$$E = \frac{T * (I_{\alpha} - I) * B * M}{100} - C_{\alpha}$$

$T$  — Turnover, budget;

$I_{\alpha}$  — Index of advertising, which can be defined as the ratio of the index of turnover of the advertised product to the index of commodity turnover mapped object is not exposed to advertising;

$(I_{\alpha} - I)$  — Growth of the index of the average annual turnover due to promotion;

$B$  — the average annual turnover during the period before advertising, budget;

$M$  — Mercantile addition to price in pre and post advertising periods, %;

$C_{\alpha}$  — Cost of advertising, budget.

#### 1. Calculation of the advertising effect at the sales promotion of goods

$$E = I_{\alpha} - C_{\alpha}, \text{ where}$$

$I_{\alpha}$  — Gain from the sales during the period of an advertising campaign, budget;

Economic effect of advertising can be positive — when advertising cost are lower than additional profit; nega-

tive — when advertising costs are higher than additional profit; neutral — when advertising costs are equal to additional profit.

## 2. Evaluation of the profitability of advertising:

$$P = \left(\frac{I}{C}\right) * 100 \%, \text{ where}$$

$P$  — Profitability, %

$I$  — additional profit caused by advertising, budget;

$C$  — overall expenses, ( $C = C_a + S_a$ ).

## 3. Method of alternatives.

Cost-effectiveness of advertising can be determined by comparing planned and actual performance, estimated as a result of investing in an advertising campaign:

$$K = \left(\frac{P_{act}}{P_p}\right) * 100 \%, \text{ where}$$

$K$  — the level of achievement of the planned level of profit, %;

$P_{act}$  — actual amount of income during advertising campaign, budget;

$P_p$  — planned amount of income during advertising campaign, budget.

## 4. Evaluation of the effectiveness of advertising costs as a form of investment by ROI.

Direct analysis of the cost of advertising as a form of expenditures exists in two forms. Depending on the particular problem we can evaluate:

1. The proportion of advertising expenditure in the revenue (turnover)

2. The ratio of advertising expenses to net profit

The essence of advertising as a form of investment in the simplest case can be viewed as an investment in the promotion of goods or services for profit or other benefits. From this point of view it is possible to analyze the effectiveness of advertising investments by a financial indicator of ROI (Return of Investment). How to do it?

1. Let the initial stage be  $t_0$ , characterized by the total sales of a product or service  $X_0$ , measured in real terms. At the same point, we have  $P$  — the unit price of the goods or services. Then, the current volume of selling goods or services in terms of value is  $Y_0 = P * X_0$ .

2. Through  $q$  denote specific profit — the amount received from the sale of one unit of a product or service. Knowing  $q$ , we can find comprehensive income  $Z$ , resulting from the sale of goods or services —  $X_0, Z = q * X_0$ .

3. At the time of  $t_0$  launch an advertising campaign with the cost  $I$ . We believe that after a certain time (at the time  $t_1$ ), will get changed sales measured in volume  $X_1$  or value  $Y_1$  terms.

If everything goes right, and the resulting  $Z_1 = q * X_1$  is higher than starting  $Z_0$ , then there is a positive difference, which can be described as the main criterion of the effectiveness of advertising. The higher  $Z$ , the more successful advertising campaign was held. And the less the costs  $I$ , the more effective it is done. Accordingly, the formula for determining the effectiveness will look like as the ratio of profit growth and

investments in promotion, i.e., ROI. Seeking efficiency, expressed as the  $ROI = E_{ROI}$ :

$$E_{ROI} = \frac{\Delta Z}{I}, \text{ where}$$

$$Z = Z_1 - Z_0$$

1.  $EROI < 0$  indicates that the sales after the campaign fell below its original level. It shows absolute ineffectiveness of advertising.

2.  $0 < EROI < 1$  — increase in sales did not justify the costs of advertising if it is not pursue any other goals (for example, economic, and communication). Therefore, from a financial point of view campaign is considered ineffective.

3. It turns out that the effective value of  $E_{ROI}$  lies in  $[1; \infty)$ .

## Is it necessary to evaluate the effectiveness of advertising?

Control of the advertising campaign, the analysis of its current results and an assessment of their effectiveness — is an integral stage of the planning process of promotional activities. Prior to the launch of an advertising campaign advertiser usually do not have anything, and the plan is only a suggestion about how ads should work. Specialists would want to test this hypothesis by conducting a research during and after the campaign. Of course, the easiest way to check the advertisements, after which begins the direct fulfillment of its objectives (the rapid growth of sales and consumer activity). It is much harder to keep track of marketing communications, including sponsorship, publicity, conducting any activities, etc.

Control of the advertising campaign is not a mandatory procedure, and in most cases, companies do not control the process of its realization. Instead, managers analyze product sales performance before and during the whole campaign, and then conclude that advertising works or not.

However, it should be noted that the sales volume is not «pure» measure of the effectiveness of advertising, since the sales directly affects a fairly large number of factors, such as price, distribution, service, availability of service and so forth.

Before taking a decision on whether or not to evaluate the advertising, you need to understand what it does for business. Not all companies at the moment threat it as the most important task.

As the market grows, it is better to spend time and money to capture the largest possible share of the market. Evaluation and improvement of the effectiveness can be made when the rate of market growth will decline.

Large firms monitor and evaluate their campaigns, even when all market factors suggest that advertising (incentives, complex intense marketing communications) reaches sales goals. Heads of advertising and marketing departments who interested in the success, should always be sure that the sales of products is the result of an advertisement and not other factors of marketing, like mistakes of competitors or the market itself (changing general economic conditions).



But if the evaluation of the effectiveness of advertising is still needed, why it does not always made by even those companies for which it is important? There is hardly a head of the company, who during looking at the advertising budget would not think about whether to spend so much on advertising or not and which results it would bring.

Tracking campaign requires a significant amount of funds. It has to be started with the pretesting. Then, during the campaign realization, carried out one or more «waves» of researches, the results of which are compared with a first one, prepared before the start.

Therefore, good planning and management of advertising involves an assessment of its effectiveness.

### Conclusions and recommendations

1. It is necessary to assess the degree of risk, which would entail the rejection of research and testing of the various elements of the plan.
2. Conduct research makes more sense in cases where the cost of implementing an advertising campaign is very high.

3. It is necessary to evaluate the performance of the overall campaign goals and objectives in the field of tactical tools.

4. It is necessary to use the knowledge gained from the evaluation of efficiency when working on a plan for next year.

5. It is much more convenient to split the advertising effect on the individual stages and evaluate each stage separately.

6. You can use the study to identify the causes of quantitative changes in sales volumes, the level of awareness, attitudes and behaviors.

7. When planning the campaign should be offered assessment methods for each indicator.

8. It is important to collect statistics on the intermediate stages of the campaign (not just sales).

9. Data has to be kept in a format suitable for use in planning future campaigns.

10. To increase the accuracy of the evaluation of advertising, you can implement systems to collect information about the purchases of individual customers (personal discount cards, customer databases, etc.).

### References:

1. Berezin I. S. Marketing analysis. Market. Firm. Goods. Promotion [Text] / I. S. Berezin. — 3rd ed., Rev. and add. — M.: Vershina, 2007. — 480 p.: ill., Tab. — ISBN 978-5-9626-0335-3.
2. Bernadskaya, U. S. Advertising Fundamentals [Text]: a textbook for university students / U. S. Bernadskaya [et al.]; ed. LM Dmtrievoy. — M.: UNITY-DANA, 2007. — 351 p. — (Series «ABC advertising»). — ISBN 978-5-238-01252-0
3. .Kotler, F. Marketing Management [Text] / Kotler, KL Keller; trans. from English. S. Zhiltsov [et al.]. — 12 th ed. — SPb.: Peter, 2010. — 816 p.: ill. — (Series «Classical Foreign textbook»). — ISBN 978-5-469-00989-4.
4. Kutlaliyev A. The effectiveness of advertising [Text] / A. Kutlaliyev. A. Popov. — M.: Eksmo, 2005. — 416 p. — (Professional edition for Business). — ISBN 5-699-10796-7.
5. Mudrov, AK Advertising Fundamentals [Text]: the textbook / A. N. Mudrov. — M.: Ekonomist, 2006. — 319 p.: ill. — (Homo faber). — ISBN 5-98118-112-5.
6. Podlesnykh, V. I. Management [Text]: Training handbook for universities / V. I. Podlesnykh [et al.]; ed. V. I. Podlesnykh. — SPb.: Business Press, 2002. — 472 p. — ISBN 5-8110-0003-0.
7. Hibbing Jr., R. Handbook of marketing director: marketing planning. Complete Walkthrough [Text] / R. Hibbing, S. Kuper; trans. from English. D. Kulikova. — Moscow: Eksmo, 2007. — 832 p. — (Specialist Handbook). — ISBN 918-5-699-22478-4

## Особенности формирования и анализа консолидированной финансовой отчетности

Шварц Эвелина Сергеевна, старший преподаватель  
Брянский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

*В статье рассматривается понятие консолидированной финансовой отчетности, порядок ее формирования в соответствии с МСФО, а также основные проблемы, возникающие при анализе консолидированной финансовой отчетности.*

**Ключевые слова:** консолидированная финансовая отчетность, материнская компания, дочерняя компания, международные стандарты финансовой отчетности.

В России необходимость составления консолидированной финансовой отчетности возникла одновременно с процессом создания крупных корпораций. Предприниматели часто стремятся вместо одной крупной организации создать несколько более мелких, юридически самостоятельных, но в то же время экономически взаимосвязанных компаний с целью снизить возможный риск в ведении бизнеса, сэкономить на налогах и т.д. Создавались такие корпорации путем деления крупных компаний или объединения нескольких юридически самостоятельных организаций. В 1996 г. Минфин России утвердил «Методические рекомендации по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности».

Бесспорным является тот факт, что формирование консолидированной финансовой отчетности было определено не столько развитием бизнеса и его укрупнением, сколько запросами инвесторов о финансовых результатах совместной деятельности новых компаний, в которые они вкладывали деньги. Им требовалась объективная информация для определения дальнейших направлений инвестирования капитала, а также анализа рисков, связанных с финансовыми вложениями.

Важным этапом в развитии консолидированной финансовой отчетности в России является введение в действие Федерального закона № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» [4, с. 112].

Согласно Федерального закона от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» большинство компаний должны составлять консолидированную финансовую отчетность.

В соответствии с ФЗ № 208-ФЗ, консолидированная финансовая отчетность — это систематизированная информация, отражающая финансовое положение, финансовые результаты деятельности и изменения финансового положения организации, которая вместе с другими организациями и (или) иностранными организациями в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности определяется как группа.

В МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» дано следующее определение: консолидированная финансовая отчетность — это финансовая отчетность группы компаний, в которой активы, обязательства, капитал, доход, расходы и потоки денежных средств материнского предприятия и его дочерних предприятий представлены как активы, обязательства, капитал, доход, расходы и потоки денежных средств единого субъекта экономической деятельности.

Изначально формирование консолидированной финансовой отчетности распространялось на страховые организации, кредитные организации, и организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и другие компании.

Начиная с 2015 года в связи с внесенными изменениями в ФЗ № 208-ФЗ, в состав организаций, обязанных формировать консолидированную финансовую отчетность, также включены:

- негосударственные пенсионные фонды;
- управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов;
- клиринговые организации;
- федеральные государственные унитарные предприятия, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации;
- открытые акционерные общества, акции которых находятся в федеральной собственности и перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации.

Таким образом, главное отличие консолидированной финансовой отчетности от отчетности юридического лица состоит в том, что консолидированная финансовая отчетность включает в себя показатели не одной, а нескольких компаний, то есть это отчетность, объединяющая отчетности определенных компаний.

Прежде чем составить консолидированную финансовую отчетность, нужно определить наличие финансовых вложений в следующие типы компаний:

- дочерние компании;
- ассоциированные компании;
- совместно контролируемые компании.

Дочерняя компания — это компания, которая находится под контролем материнской компании, то есть компании, контролирующей дочерние компании.

Материнская компания контролирует дочернюю компанию, если владеет более чем 50% ее голосующих акций, т.е. когда доля участия составляет 50–100%.

Консолидация дочерних компаний осуществляется методом полной консолидации, под которым понимается постатейное объединение активов, обязательств, капитала, дохода и расходов дочерней и материнской компании.

Под ассоциированной компанией понимается компания, на деятельность которой другая компания оказывает существенное влияние, но которая в то же время не является ни дочерней, ни совместно контролируемой.

Существенным влиянием признается возможность участвовать в принятии каких-либо решений компании, но не контролировать такие решения. Существенное влияние может осуществляться следующими способами:

- представительство в совете директоров;
- участие в процессе выработки финансовой политики;
- обмен управленческим персоналом и др.

Зачастую обладание существенным влиянием считается таковым, если компания владеет не менее чем 20% голосующих акций объекта инвестиции.

Консолидация ассоциированных компаний осуществляется методом долевого участия, суть которого сводится к тому, что в консолидированной финансовой отчетности инвестора инвестиции отражаются по стоимости их приобретения с корректировкой на долю инвестора в прибыли, полученной ассоциированной компанией после приобретения.

Совместно контролируемая компания — это совместная деятельность, которая предполагает наличие у сторон, обладающих совместным контролем над деятельностью, прав на чистые активы [2, с. 146].

Однако, чтобы данные консолидированной финансовой отчетности были сопоставимы, требуется соблюдение ряда правил.

Одним из них является единство учетной политики, которое достигается следующими способами. Первый вариант — это когда все компании, входящие в группу, разрабатывают единую учетную политику и при формировании консолидированной финансовой отчетности каждая компания учитывает требования «общей» учетной политики. Второй способ состоит в том, что каждая компания в группе формирует финансовую отчетность в соответствии с положениями своей учетной политики, а при формировании консолидированной финансовой отчетности необходимо проводить корректировки с целью приведения данных отдельных отчетностей в соответствие с учетной политикой группы компаний.

Следующее правило — это единство отчетной даты и отчетного периода, то есть консолидированная финансовая отчетность должна формироваться по состоянию на одну и ту же отчетную дату и за один и тот же отчетный период.

Консолидированная финансовая отчетность составляется в соответствии с МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности».

Таким образом, в состав консолидированной финансовой отчетности по МСФО включены:

- отчет о финансовом положении;
- отчет о прибылях и убытках и прочих компонентах совокупного финансового результата;
- отчет об изменении капитала;
- отчет о движении денежных средств.

Кроме того, в состав консолидированной финансовой отчетности входят пояснения к отчетности (основные положения учетной политики и др.) [1, с. 89]

При проведении анализа консолидированной финансовой отчетности должны удовлетворяться требованиям различных категорий пользователей.

Отчетность отдельного предприятия не может дать полной и адекватной информации для анализа деятельности группы предприятий в целом. Для определения результатов деятельности группы и оценки её финансового состояния необходимо провести анализ и рассчитать ко-

эффициенты по данным консолидированной финансовой отчетности. Внешние пользователи для оценки финансовых результатов и финансового состояния группы компаний в дополнениях и пояснениях к формам отчетности используют интерпретация финансовых коэффициентов. В связи с этим необходимо определиться с составом коэффициентов, по данным которых в дальнейшем можно оценить динамику финансового состояния как отдельного предприятия, так и группы в целом.

Своевременность и целесообразность принимаемых управленческих решений сказывается на повышении эффективности хозяйствования группы. Важную роль в решении этой задачи играет анализ консолидированной финансовой отчетности группы. По его результатам проведенного анализа разрабатывается стратегия и тактика развития предприятия, принимаются обоснованные управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, а также выявляются резервы улучшения финансового состояния группы.

Особенности анализа консолидированной финансовой отчетности связаны с тем, что анализ проводится не по данным отдельного предприятия, а по всей группе компаний, осуществляющих разные виды деятельности и имеющие разные структуру капитала, а также порядок финансирования.

Анализируя баланс, необходимо разъяснить, какой вид консолидации использовался, что послужило основой объединения предприятий в группу, а также установить взаимосвязь и взаимодействие членов группы.

Анализ консолидированного баланса проводится одновременно с анализом баланса материнской и дочерних компаний, т.к. одно из направлений анализа заключается в определении структуры капитала и имущества в обществе.

Анализируя отчет о финансовых результатах, следует определить долю дочерних обществ в финансовых результатах группы. Для этих целей рассчитывают долю меньшинства в прибылях (убытках) дочерних компаний, а в итоге формируется чистая прибыль, которая причитается материнской компании.

В связи с тем, что объединяясь, как правило, растет стоимость компаний, информация об этом обязательно должна приводиться в консолидированном отчете о финансовых результатах. Кроме того, в пояснениях часто дается прогноз роста текущей доходности акций, т.е. чистой прибыли на одну акцию [3, с. 204].

#### Литература:

1. Антипина, Ж.П. Формирование консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО. // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2013. — № 7.
2. Генералова, Н.В., Оленьков Д.Н. Консолидированная финансовая отчетность по МСФО: добровольно или обязательно. // «БУХ 1С». — 2014. — № 5.
3. Соколова, Т.А. Формирование консолидированной финансовой отчетности в формате МСФО. // Бухгалтерский учет. — 2014. — № 7.
4. Федоров, К.В., Федорова Е.И. История возникновения и развития института консолидированной отчетности в России // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 2.

## Управление производственными процессами и малые формы бизнеса на предприятиях АПК

Шестоперов Сергей Анатольевич, кандидат технических наук, доцент;  
Пуртова Надежда Семеновна, магистрант  
Санкт-Петербургский аграрный университет

Санкции 2014 года, введенные США и ЕС, затрагивают более 60% активов банковской системы РФ и, конечно, серьезно ограничивают развитие страны. Понятно, что с учетом помощи государства, которую некоторые банки уже получили, это не смертельно. Однако в долгосрочной перспективе санкции против финансового сектора приведут к росту ставок и удорожанию кредитов для российских компаний, что, в свою очередь, неминуемо скажется на уровне инвестиций и экономическом росте.

В сложившихся условиях особую роль в развитии предприятий АПК должно сыграть эффективное управление производственными запасами — по некоторым оценкам, удельный вес запасов в общей сумме оборотных средств сельскохозяйственного предприятия составляет не менее 80%. Однако информационные аспекты этой области управления исследованы недостаточно. На уровне отдельного предприятия возникает цепь взаимосвязанных и взаимообусловленных управленческих решений — от расчета потребности каждого вида производственных запасов до выявления фактических результатов их потребления и источников возобновления. Как свидетельствует практика, использование в системе управления запасами компьютеров и традиционных методов управления позволяет сократить уровень запасов не более чем на 50%. В рыночных условиях определить допустимый уровень колебания уровня запасов, допустимый для каждой отдельной фирмы — исключительно сложная, требующая компромисса, задача.

Управление оборотными средствами и их составляющей — запасами, в сельском хозяйстве состоит в обеспечении непрерывности процесса производства и реализации продукции. Это означает, что оборотные средства предприятий должны быть распределены по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме и в минимальном, но достаточном объеме.

Экономическая сущность оборотных средств сельского хозяйства одинакова с понятием оборотных средств промышленных предприятий. В то же время из-за специфики производства они имеют свои особенности:

- в сельскохозяйственном производстве, как правило, рабочее время значительно меньше времени производства;

- в отдельные периоды процесс труда прекращается, а процесс производства продолжается под воздействием природных сил,

К тому же сельскохозяйственное производство не всегда требует затрат живого труда. Следовательно, затраты в сельском хозяйстве периодичны и расписываются по циклам:

- материальные затраты сельскохозяйственного предприятия совершаются одновременно в те или иные промежутки времени;

- при формировании потребностей в оборотных средствах должна учитываться неравномерность потребностей в разные периоды года;

- оборотным средствам присуща авансовая черта, т.е., период от использования оборотных средств до получения результатов будет проавансирован;

- значительная часть оборотных средств сельского хозяйства нормируется в натуральной форме, минуя денежную;

- часть оборотных средств, которая имеет внутренний цикл (семена, молодняк, органические удобрения), также минует денежную форму.

Специфика сельскохозяйственного производства обуславливает необходимость нормирования отдельных видов оборотных средств, которая заключается в определении сумм, необходимых для образования постоянных минимальных и в то же время достаточных запасов материальных ценностей, неснижаемых остатков незавершенного производства и других оборотных средств. Это способствует выявлению внутренних резервов, сокращению длительности производственного цикла, более быстрой реализации готовой продукции.

Нормированию подлежат оборотные средства, находящиеся в производственных запасах, незавершенном производстве, остатках готовой продукции на складах предприятия. Норматив оборотных средств устанавливает их минимальную расчетную сумму, постоянно необходимую предприятию для работы. Фактические запасы сырья, денежных средств и т.д. могут быть выше или ниже норматива либо соответствовать ему.

Нормируемость в сельском хозяйстве носит желательный характер, а не обязательный. Нормированию подлежат производственные запасы — удельный вес этой статьи очень высок, так как сельское хозяйство отслеживает все биологические циклы природы, и предприятие АПК должно обладать необходимыми материальными средствами к определенным срокам. Производственные запасы — одно из необходимых условий получения результатов деятельности.

Особенностью нормирования средств сельского хозяйства является то, что в данной отрасли не предусматриваются запасы, заделы в днях. Соответственно расчеты производятся в денежном выражении. Единственным учитываемым показателем является норматив. Какие-либо относительные показатели не предусматриваются.

Финансирование текущей деятельности сельскохозяйственных предприятий играет большую роль в развитии сельскохозяйственного производства. Оборотные средства могут финансироваться как за счет собственных, так и за счет заемных средств. Собственные оборотные средства создаются в процессе распределения готовой продукции. Часть произведенного зерна, клубней картофеля, семян других сельскохозяйственных культур, а также продукции животноводства остается непосредственно в предприятии для формирования выбывших оборотных средств. Собственные оборотные средства оцениваются по себестоимости их производства в данном хозяйстве.

Для дальнейшего развития и наращивания темпов производства в сфере сельского хозяйства необходимо:

- эффективное и рациональное использование оборотных средств и снижение на этой основе материалоемкости производства, что приведет к удешевлению продукции и, в конечном счете, к росту урожайности, повышению качества продукции;
- повышение качества и снижение себестоимости предметов труда сельскохозяйственного производства;
- сохранное и экономное расходование материальных средств;
- совершенствование технологии производства;
- обеспечение оптимальной структуры оборотных средств;
- совершенствование нормирования оборотных средств;
- углубление специализации и развитие концентрации производства;
- сокращение продолжительности оборота оборотных средств;
- внедрение достижений научно-технического прогресса в сельское хозяйство.

Важным условием рационального использования оборотных средств является совершенствование нормирования предметов труда. Каждое сельскохозяйственное предприятие должно быть в достаточном количестве обеспечено семенами и посадочным материалом.

топливом, запасными частями для ремонта сельскохозяйственных машин и другой техники. Недостаток этих оборотных средств приводит к сдерживанию темпов производства, несвоевременному и в неполном объеме выполнению сельскохозяйственных работ, существенному недобору продукции. В этой связи главной задачей совершенствования нормирования оборотных средств является своевременное установление и изменение норм расхода их на производство единицы продукции с тем, чтобы иметь минимальные и достаточные объемы предметов труда и постоянно возобновлять производственные запасы.

Не менее важной проблемой эффективного использования оборотных средств является создание нормальных условий для хранения семян, кормов, горюче-смазочных материалов, минеральных удобрений и химических средств защиты, строительных материалов и запасных частей. Сокращение потерь этих видов оборотных средств в процессе хранения и применения способствует снижению расходования оборотных средств на единицу продукции и удешевлению основного производства.

Традиционно в управлении запасами применяется метод «по мере выпуска» — системы с фиксированным объемом заказа или с фиксированным интервалом времени между заказами [1].

Графически функционирование систем представлено на рис. 1 и 2. При фиксированном объеме заказа пополнение запасов производится при достижении минимально допустимого уровня резервного запаса.

В системе с фиксированным интервалом времени между заказами пополнение запасов производится в строго определенные моменты времени через равные интервалы, например раз в месяц, раз в неделю и т.п.

В последнее время в некоторых отраслях промышленности в производственном процессе применяется метод «точно в срок» (JIT — just-in-time). Примером метода JIT является система карточек «Канбан», используемых на заводах корпорации «Тойота» [2].

В основу системы положены результаты исследования Ф. Тейлора и опыт поточного конвейерного производства

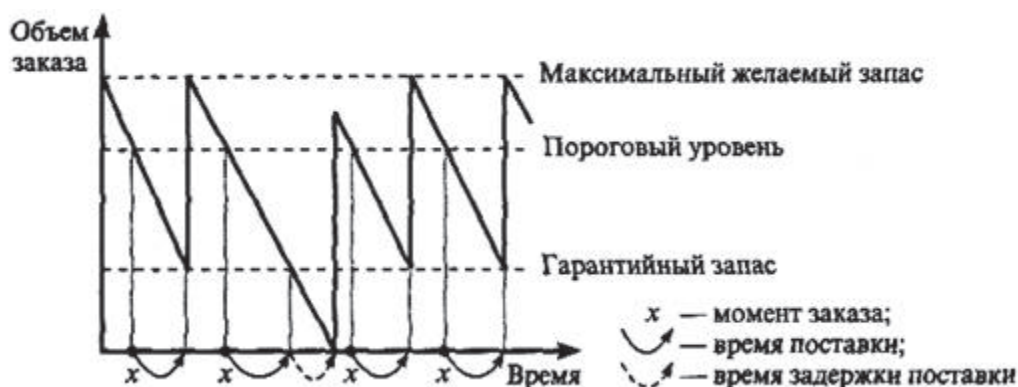


Рис. 1. Движение запасов в системе управления запасами с фиксированным объемом заказа



Рис. 2. Движение запасов в системе управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами

Г. Форда. Необходимым условием функционирования системы «Канбан» является высокий уровень организации производства, формализация отношений между технологическими участками при многопередельном производстве, в коллективной ответственности за конечный результат и высокой производственной дисциплины на предприятии. Особое внимание при функционировании системы уделяется сокращению времени на переналадку оборудования, нормированию временных и материальных затрат, рациональному размещению производственного оборудования, допускающему использование одних и тех же рабочих на разных операциях по мере надобности и системе визуального контроля для обеспечения принципа автоматического контроля качества продукции на рабочем месте.

Как это ни странно, но метод «точно в срок», являющийся несомненным достижением для промышленных предприятий, естественным образом реализуется в системе управления запасами сельскохозяйственного предприятия. Правда, реализуется он локально на участке «производство — место хранения» и эффект от его присутствия теряется в общем процессе планирования, прогнозирования, управления уровнем запасов, учета затрат на хранение и т.д., осуществляемого в рамках всего предприятия.

Возможно, было бы целесообразным произвести вертикальную дезинтеграцию системы управления запасами на предприятии АПК, передав этапы заготовки и хранения запасов собственного производства в малые формы ведения бизнеса на частный подряд. Диспетчеризацию процессов выполнения производственных заказов и управление запасами не по неделям и месяцам, а по дням и даже часам, при наличии необходимых технических средств, смогли бы выполнять сами рабочие. Синергетика предпринимательства и взаимная конкуренция, характерная для вертикально-интегрированных систем, позволила бы сделать более эффективной систему хранения запасов в плане создание нормальных условий для хранения семян, кормов, горюче-смазочных материалов, минеральных удобрений и химических средств защиты, строительных материалов и запасных частей. Как

известно, сокращение этого вида способствует снижению расходования оборотных средств на единицу продукции и удешевлению основного производства.

Отмеченная выше авансовая природа финансирования этапов заготовки и хранения запасов хорошо сочетается с практикой фьючерсных контрактов на поставку продукции. Разработка и внедрение таких внутрифирменных форм финансирования позволили бы повысить эффективность прогнозирования требуемого уровня запасов. Роль случайных факторов (специфических рисков) в аграрном секторе чрезвычайно высока. В силу специфики отрасли оперативные решения, принимаемые в текущий момент под влиянием случайных, например, погодных, факторов способны влиять на состояние предприятия в течение нескольких последующих лет. Крупному предприятию, ориентированному на развитие за счет увеличения масштабов производства (рис. 3) возможно справиться с последствиями только за счет потери своей финансовой устойчивости.

Малому предприятию — изначально ориентированному на развитие за счет более эффективной работы, как следствие, увеличение цены реализации предлагаемых товаров и услуг за счет их особых преимуществ на рынке, за счет специальных профессиональных навыков, за счет снижения постоянных издержек по содержанию бюрократического аппарата и закупке дорогостоящего оборудования — легче перестроиться в соответствии с изменяющимися внешними условиями. Когда речь заходит о преимуществах малого бизнеса, то в первую очередь указывают на инициативу предпринимателя, его самостоятельность, интенсивный труд, особые навыки и знания, которые может использовать предприниматель для своего выживания, для получения минимального дохода. Вторым преимуществом малого бизнеса заключается в совпадении рисков и ответственности у самого предпринимателя: в государстве рискуют политики, а ответственность несет все население; в акционерных обществах рискуют менеджеры, а отвечают своим капиталом акционеры; малому предпринимателю не на кого переложить свою ответственность. Для людей, мыслящих нестандартно, умеющих управлять рисками, малый бизнес предоставляет



Рис. 3. Стратегии развития малого и крупного бизнеса

возможность реализовать свой творческий потенциал, использовать методы хеджирования рисков — взаимное страхование поставок и диверсификацию их источников,

спекулятивное выравнивание уровня запасов при благоприятной/неблагоприятной конъюнктуре рынка независимо от управленческих концепций и т.д.

Литература:

1. Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж. М. Основы финансового менеджмента / Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2010. — 1232 с.
2. Алесинская, Т. В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления/ Часть 3. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. — 116 с.

## Стратегический анализ факторов макросреды, оказывающих негативное влияние на предприятия энергосбытовой отрасли (на примере Оренбургской области)

Шмарин Андрей Петрович, начальник учебно-методического управления  
Оренбургский государственный институт менеджмента

Решетило Сергей Васильевич, директор  
Оренбургский филиал ОАО «ЭнергосбыТ Плюс»

*На сегодняшний день энергосбытовая отрасль находится в условиях существенных законодательных и экономических преобразований. Всё это крайне негативно сказывается на экономической устойчивости и состоятельности предприятий, работающих в этой отрасли.*

*Основой для адаптации предприятий, их целей и планов к негативным вызовам макросреды является своевременное выявление угроз с помощью методов стратегического анализа. В данном исследовании с помощью PEST-анализа оцениваются ключевые источники потенциального негативного воздействия на предприятия энергосбытовой отрасли. Использование данного инструмента стратегического анализа осуществляется с помощью выделения ключевых тенденций и факторов, их распределения по логическим группам (политические, экономические, социокультурные и технологические факторы) и последующей количественной оценки.*

*Полученные результаты позволили определить наиболее существенные угрозы макросреды, которые влияют или потенциально могут повлиять на деятельность предприятий энергосбытовой отрасли. На основе этих результатов в статье предлагается оптимальный вариант адаптации деятельности предприятий.*

**Ключевые слова:** энергосбытовая отрасль, PEST-анализ, макросреда, стратегический анализ.

В настоящее время в энергосбытовой отрасли сосредоточены интересы государства, общества в целом, предприятий как непосредственно осуществляющих сбыт энергии и обеспечивающих их работу, так и потребляющих данный вид ресурсов. Пересечение этих интересов, статус социально ориентированной отрасли, а также большое количество потенциальных угроз порождает необходимость тщательного анализа текущего состояния рынка и выявления негативных тенденций его развития.

### Материалы и методы

Анализ среды — основа стратегического менеджмента. Он позволяет генерировать новые идеи для бизнеса, формулировать стратегические ориентиры, качественно реализовывать действующие планы.

Правильное прогнозирование тенденций макросреды, анализ её текущего состояния, а также способность качественно подстраиваться под её изменения даёт организации дополнительные конкурентные преимущества. Это происходит от того, что даже угрозы (в случае их своевременной нейтрализации) превращаются для организации в возможности, если конкуренты реагируют на них не столь оперативно.

Для анализа негативных тенденций макросреды энергосбытовой отрасли в данной работе будет использоваться PEST-анализ — классический метод стратегического менеджмента [1]. PEST — это аббревиатура, образованная от четырёх английских слов: политика (*policy*), экономика (*economy*), общество (*society*), технология (*technology*).

Суть метода в рамках данного исследования сводится к следующему:

1. Определение наиболее существенных факторов макросреды, которые реально оказывают или могут оказать негативное (деструктивное) воздействие на предприятия энергосбытовой отрасли.
2. Структурирование выявленных негативных тенденций в рамках групп (политические, экономические, социокультурные и технологические факторы).

### Результаты исследования

#### Политические факторы макросреды

Энергосбытовая отрасль находится в состоянии затянувшегося реформирования, что порождает высокую степень неопределённости и рисков и может негативно отразиться на качестве долгосрочного планирования.

Негативные тенденции в экономике страны находят своё отражение в действиях властей, политика которых априори нацелена на стабилизацию ситуации. Так, на фоне снижения объёмов производства происходит высвобождение рабочей силы, снижение заработной платы, уменьшение поступлений в бюджеты. Соответственно

власти вынуждены активно вмешиваться в хозяйственные процессы. В частности препятствовать применению законных средств взыскания долгов, прекращению подачи неоплачиваемой энергии и так далее.

Поскольку энергетика является базовой отраслью экономики, стоимость энергии напрямую влияет на себестоимость и, соответственно, конкурентоспособность производимой в стране продукции. В период кризиса власти жёстко контролируют стоимость энергии, принимая сценарные условия при тарифообразовании, а также вмешиваясь в формирование цены на оптовом рынке. Особенно актуальным это становится на фоне стремления властей к сдерживанию роста темпов инфляции.

Также государство, изменяя законодательство, последовательно проводит политику, направленную на развитие конкуренции в энергосбытовом бизнесе. На сегодняшний день сбытовые компании на практике конкурируют только в размере сбытовой надбавки. В этой ситуации гарантирующий поставщик ставится в заведомо проигрышную позицию из-за невозможности самостоятельно её определять на конкурентных сегментах рынка. Законодатель последовательно упрощает условия выхода потребителей на оптовый уровень, а также перехода на обслуживание из одной сбытовой компании в другую.

В силу цели реформы (создание конкурентной среды на рынке продаж электроэнергии) правовое регулирование деятельности гарантирующих поставщиков создало конкурентные преимущества для независимых сбытовых компаний. Гарантирующие поставщики теряют клиентов и в целевой модели должны будут обслуживать такие малопривлекательные в масштабах отрасли сегменты как физические лица, мелкомотормные и проблемные потребители.

Несмотря на активность законодательных властей в регулировании отношений в области энергосбережения, реформирования энергетики и жилищных отношений, законодательная база в этой сфере неэффективна для условий вложения инвестиций. Главными сдерживающими факторами являются:

- действующая система ценообразования в ЖКХ;
- необходимость согласия 100% собственников многоквартирных домов (далее МКД) на энергосервисные контракты и прочие услуги, выходящие за рамки перечня услуг по содержанию жилья и перечня работ капитального ремонта МКД;
- отсутствие крупных государственных программ по софинансированию энергосберегающих мероприятий на объектах ЖКХ и в МКД.

Таким образом, можно говорить о высоком уровне политических рисков. При этом отношение к гарантирующим поставщикам органов власти может измениться в сторону поддержки их развития, если гарантирующие поставщики расширят спектр предоставляемых услуг, сделав упор на услуги в сфере энергосбережения и клиентского сервиса.



Таблица 1. Оценка потенциально негативного воздействия политических факторов на предприятия энергосбытовой отрасли.

Наименование фактора	Уровень воздействия (от 1 до 10)
Вероятность вмешательства властей в хозяйственные процессы предприятий (их протекционизм в том числе от объективных претензий предприятий энергосбытовой отрасли), сдерживание цен на электроэнергию.	6
Жёсткая регламентация отрасли на законодательном уровне, в том числе в части формирования тарифов.	5
Состояние затянувшегося реформирования отрасли	4
Развитие на законодательном уровне конкуренции в энергосбытовой отрасли.	2
Итого	17

### Экономические факторы макросреды

Приоритетными для энергосбытовой отрасли являются показатели промышленного производства (в первую очередь металлургии), то есть того кластера, в котором сосредоточены крупнейшие потребители электроэнергии

(см. Рис. 1). В результате полной или частичной остановки указанных производств объём потребления электроэнергии в Оренбургской области только с 2012 по 2014 год упал на 709773,8 МВт/ч (5,21%). Аналогичная ситуация в рамках этих показателей наблюдается и в целом по России.

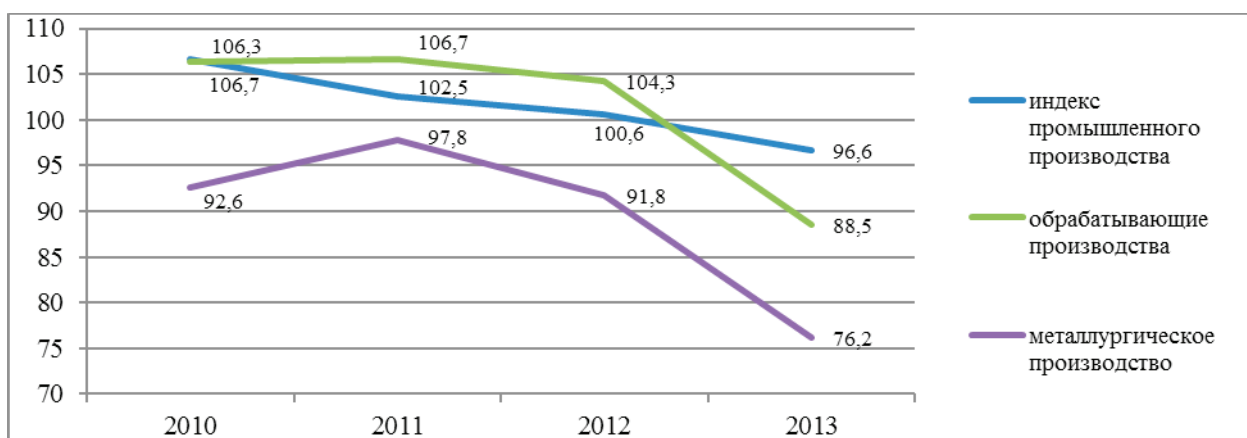


Рис. 1. Динамика индексов промышленного производства в Оренбургской области (в % к предыдущему году) [2]

На фоне снижения общего уровня деловой активности растут объёмы просроченной задолженности потреби-

телей перед предприятиями энергосбытовой отрасли (см. Таблицу 2).

Таблица 2. Объём дебиторской задолженности за электроэнергию в Оренбургской области, в тыс. руб. на конец года<sup>1</sup>

Категория потребителей	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Физические лица	182 303	218 428	251 106	315 461	303 143	346 870
Юридические лица	234 324	543 952	1 564 918	1 153 777	915 752	1 225 554
Всего	416 627	762 379	1 816 024	1 469 238	1 218 895	1 572 423

Одним из существенных экономических факторов, влияющих на энергосбытовую отрасль, является степень развития рынка энергосбережения (см. Таблицу 3).

На фоне ухудшения экономических условий, ограничения возможностей банковского кредитования потребители ищут пути для снижения издержек. Клиентам

<sup>1</sup> По данным ОАО «ЭнергосбыТ+»

становятся интересны энергосервисные контракты, при которых они оплачивают установленное энерго-

эффективное оборудование из экономии энергопотребления.

Таблица 3. Динамика объёмов реализации энергосберегающих технологий и оборудования в Оренбургской области в тыс. руб. (с НДС)<sup>2</sup>

	2010	2011	2012	2013	2014
Объём реализации энергосберегающих технологий и оборудования	32 477, 71	104 268, 81	94 529, 81	169 437, 19	202 000,00

К значительным экономическим рискам необходимо отнести и проблему нехватки высококвалифицированного персонала по новым для энергосбытовой отрасли специальностям (риск-менеджеры, продавцы услуг в области энергосбережения, руководители проектов).

Так же для целей настоящего исследования стоит отметить, что в РФ на макроуровне не созданы условия для привлечения частных инвестиций в сферу ЖКХ, не развита система государственно-частного партнёрства [3].

Таблица 4. Оценка потенциально негативного воздействия экономических факторов на предприятия энергосбытовой отрасли.

Наименование фактора	Уровень воздействия (от 1 до 10)
На фоне снижения темпов роста ВВП, а также индексов промышленного производства, следует ожидать дальнейшего уменьшения объёмов сбыта электроэнергии, а также роста дебиторской задолженности.	8
Активное развитие рынка энергосберегающих технологий оказывает негативное влияние на показатели энергосбытовой отрасли.	5
Снижение доступности кредитных программ для юридических лиц	5
Валютные колебания	4
Дефицит высококвалифицированных управленческих кадров в отрасли.	3
Итого	25

### Социокультурные факторы

Представители современного общества всё чаще обращают внимание на тему экологии и гармоничного существования человека и окружающего мира. При этом особо актуально желание людей жить в экологически чистом пространстве в крупных городах, где загрязнённый воздух, шум являются обычными спутниками жизни.

Производство, передача и потребление энергии являются в совокупности самым существенным фактором отрицательного воздействия на окружающую среду. При данном виде человеческой деятельности вырабатывается самое значительное количество CO<sub>2</sub>, который вызывает парниковый эффект.

Поэтому мировая тенденция по снижению энергопотребления косвенно несёт и существенный экологический эффект. Данное обстоятельство приводит к снижению энергопотребления, в том числе посредством применения энергосберегающих технологий, более рационального ис-

пользования оборудования и мощностей на предприятиях, в домах частных потребителей.

В экономике современного развитого общества чётко прослеживается тенденция к росту потребления различных услуг. При этом растёт требовательность потребителей услуг к их качеству.

На этом фоне в РФ резким диссонансом к общим тенденциям роста качества жизни смотрится предложение коммунальных услуг, как с точки зрения качества самих услуг, так и с точки зрения сервиса по их предоставлению (удобство платежа, работа контакт-центров, обработка жалоб и так далее). В то же время, комфортность проживания, выраженная в комфортной температуре, вентилированном воздухе, наличии горячей и холодной воды соответствующего качества, освещённости мест общего пользования за разумную плату в совокупности с клиентским сервисом по оказанию названных услуг являются наиболее интересными для людей, так как лежат в плоскости удовлетворения их первичных потребностей.

<sup>2</sup> По данным ОАО «ЭнергосбыТ+»

Таким образом, логично предположить, что имеется значительный потенциал в сфере предложения обществу услуг в области энергосбережения и клиентского сервиса. При этом возможно нормальное развитие спроса при су-

ществующем уровне доходов, так как предлагаемые услуги будут оплачиваться за счёт экономии на потреблении энергоресурсов.

**Таблица 5. Оценка потенциально негативного воздействия социокультурных факторов на предприятия энергосбытовой отрасли.**

Наименование фактора	Уровень воздействия (от 1 до 10)
Низкий уровень удовлетворённости населения системой ЖКХ в целом (без выделения внутриотраслевых компаний)	6
Стремление потребителей к повышению качества жизни (в т.ч. за счёт улучшения экологической обстановки, качества получения коммунальных услуг).	4
Отсутствие опыта принятия коллективных решений на уровне МКД	3
Итого	13

### Технологические факторы

За последние 5 лет произошёл существенный технологический сдвиг в энергосбытовой и сопутствующих отраслях. Прежде всего, в том плане, что ранее известные технологии практически недостижимые по цене в настоящее время перешли в разряд относительной доступности. Так в области продаж энергии теперь есть возможность массового использования автоматизированных систем коммерческого учёта, биллинговых систем, обрабатывающих миллионы счетов, систем электронного защищённого документооборота с клиентами, CRM-систем, оборудования контакт-центров, автоматических систем приёма платежей и т.п.

В области услуг энергосбережения на рынке появилось современное энергосберегающее оборудование,

установка которого позволяет снижать энергопотребление на 15–30% и производить модернизацию на условиях энергосервисных контрактов. Особенно интересны современные индивидуальные тепловые пункты для зданий, осветительное оборудование, инфракрасные обогреватели, а также появление на рынке мини-ТЭЦ мощностью от 0,1 МВт.

При этом следует отметить, что оборудование предлагается на рынке в основном импортного производства. В условиях обострения политической ситуации в мире и возможных экономических санкций со стороны других государств существует вероятность невозможности приобретения и последующего технического обслуживания подобных образцов оборудования.

**Таблица 6. Оценка потенциально негативного воздействия технологических факторов на предприятия энергосбытовой отрасли.**

Наименование фактора	Уровень воздействия (от 1 до 10)
Возрастающая доступность технологий энергосбережения для предприятий.	4
Резкое снижение рентабельности энергосервисных контрактов, в связи с использованием в энергосберегающих проектах, в основном, импортного оборудования из стран ЕС или США.	3
Итого	7

### Выводы

В целом, воздействие факторов макросреды носит в настоящее время преимущественно отрицательный характер. Однако именно стратегический менеджмент компании должен быть направлен на использование открывающихся возможностей и на нейтрализацию угроз.

Наиболее перспективным на фоне подобных угроз видится внедрение энергосбытовыми компаниями дополнительных услуг и сервисов в сопутствующих отраслях: реализация тепловой энергии, энергосберегающих технологий и оборудования, оказание метрологических услуг и услуг энергоаудита.

Литература:

1. Шмарин, А.П. Методы анализа внешней среды предприятия для управления в условиях неполной определённости/ А.П. Шмарин // Сборник статей аспирантов и соискателей учёной степени кандидата наук «Вопросы экономики и права». — Ростов н/Д.: Изд-во Ростовского государственного экономического университета «РИНХ», 2009. — Выпуск 7 — с. 219–221.
2. Динамика индексов промышленного производства по видам экономической деятельности (в % к предыдущему году). — Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области [Электронный ресурс]. — URL: [http://orenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/orenstat/resources/4a4790004e24702c9630de3bf8d20d64/n70-1.pdf](http://orenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orenstat/resources/4a4790004e24702c9630de3bf8d20d64/n70-1.pdf) (дата обращения 15.05.2015 г.)
3. Горячий, С. А. Концессионная модель организации рынка коммунальных услуг // Научный журнал НИУ ИТМО, серия «Экономика и экологический менеджмент». 2012. Вып.1. URL: <http://economics.open-mechanics.com/articles/441.pdf> (дата обращения: 21.04.2015).

## Пути совершенствования кредитования предпринимательства в Республике Узбекистан

Шоназаров Юсуфбой Равшанович, студент  
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Развитию частного предпринимательства в Узбекистане придается приоритетное значение, во многом объясняемое необходимостью ускорения развития рыночных отношений. Именно малому предпринимательству суждено сыграть роль локомотива рыночной экономики, прокладывающего путь всем остальным. Практика зарубежных стран свидетельствует, что малые предприятия составляют значительную часть предпринимательства и способны малыми силами успешно осваивать самые неожиданные экономические ниши.

Частный бизнес проникает во все сферы производства, обслуживания, сервиса, науки и становится неотъемлемой частью экономики Узбекистана. Малые предприятия выполняют ряд важнейших социально-экономических функций, таких, как обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, увеличение налоговой базы, поддержание социальной стабильности, а также могут произвести ряд товаров, заменяющих импортируемые.

В условиях развития рыночной системы страны одним из важнейших вопросов при создании и функционировании малого предприятия является определение источника финансирования основного и оборотного капитала.

При временной нехватки финансовых ресурсов в деятельности хозяйствующих субъектов они финансируются посредством кредитов банков.

По мере увеличения количества малых предприятий, рост на кредитование малого бизнеса также возрастал. Банки начали разрабатывать программы для кредитования малого бизнеса, реализация которых приносила им доходы и увеличение объемов активно-пассивных операций. Кредитование малого предпринимательства пред-

ставляет для банков огромный интерес благодаря получению высокой доходности операций и небольших сроков оборота кредитных средств.

По Закону «О микрофинансировании» [1] применяются следующие понятия:

Микрофинансированием является деятельность организаций, оказывающих микрофинансовые услуги по предоставлению микрокредита, микрозайма, микролизинга, в сумме, не превышающей размер, установленный законодательством, а также оказание иных услуг в соответствии с договором об оказании микрофинансовых услуг.

Микрокредитом являются денежные средства, предоставляемые заемщику на осуществление предпринимательской деятельности на условиях платности, срочности и возвратности в сумме, не превышающей тысячекратный размер минимальной заработной платы. Микрокредит может предоставляться заемщику на условиях использования денежных средств на определенные цели в соответствии с договором (целевой микрокредит).

Микрозаймом являются денежные средства, предоставляемые микрокредитными организациями заемщику — физическому лицу на условиях срочности и возвратности, а в случаях, предусмотренных договором, и платности, в сумме, не превышающей стократный размер минимальной заработной платы.

Микролизингом является услуга, предусматривающая приобретение организацией, оказывающей микрофинансовые услуги, по поручению лизингополучателя у третьей стороны имущества и предоставление его лизингополучателю во владение и пользование за плату на определенных условиях.

Микролизинг предоставляется на осуществление предпринимательской деятельности в соответствии с законодательством о лизинге в сумме, не превышающей двухтысячекратный размер минимальной заработной платы.

Правила, установленные настоящим Законом в отношении заемщиков, применяются к лизингополучателям, которые являются пользователями услуг организаций, оказывающих микрофинансовые услуги.

Микрокредиты предоставляются заемщикам на следующие цели:

- приобретение миниоборудования;
- развитие и расширение собственного производства, в том числе на приобретение семян, скота, молодняка скота, птицы, фуража и комбикормов, ветеринарных препаратов, химических средств защиты растений, минерального удобрения;
- первичная обработка сырья и материалов;
- покупка орудий труда, сырья, полуфабрикатов, фурнитуры;
- производство изделий народных художественных промыслов и прикладного искусства;
- развитие ремесленничества, организация надомного труда;
- развитие сервисных услуг и бытового обслуживания населения;
- развитие здравоохранения;
- развитие индустрии туризма;
- организацию малогабаритных производств;

– и на другие виды предпринимательской деятельности, связанной с производством товаров народного потребления и сферы услуг (работ), не запрещенные действующим законодательством Республики Узбекистан.

Банки увеличат объем льготного кредитования. В частности, льготные кредиты будут направлены:

- на расширение льготных кредитов выпускникам профессиональных колледжей для создания своего бизнеса и широкого их вовлечения в сферу малого бизнеса и частного предпринимательства с целью практического применения полученных ими современных знаний и навыков;
- на поддержку субъектов предпринимательства, преимущественно расположенных в отдаленных и труднодоступных районах, а также в районах и городах с избыточными и трудовыми ресурсами.

В результате осуществленных масштабных мер по развитию малого бизнеса, созданию благоприятной деловой среды и предоставлению большей свободы предпринимательству, объем выданных кредитов субъектам малого бизнеса по сравнению с 2013 г. увеличился в 1,3 раза и на 1 января текущего года составил более 9,2 трлн. сумов, из них микрокредиты составили более 1,9 трлн. сумов, что в 1,4 раза больше по сравнению с 2013 г.

Коммерческими банками большое внимание уделяется поддержке женщин-предпринимательниц. Объем выданных им кредитных средств увеличился в 1,4 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил более 960,2 млрд. сумов.

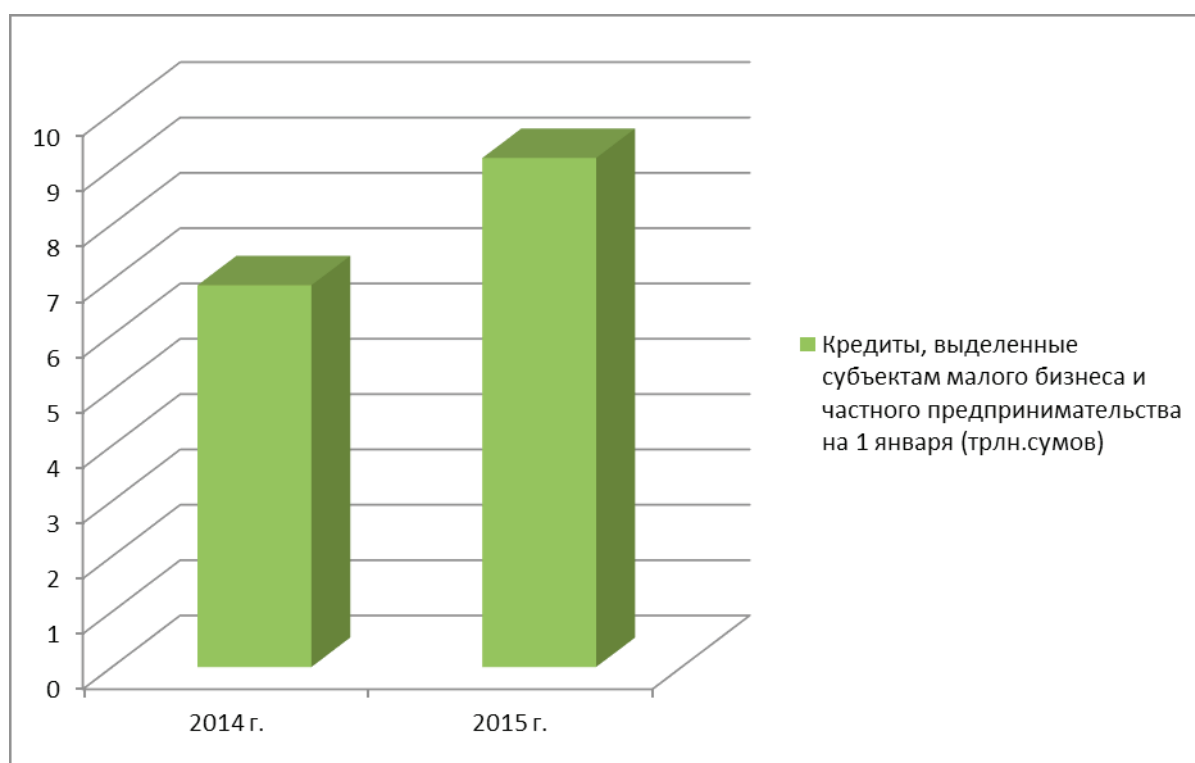


Рис. 1. Кредиты, выделенные субъектам малого бизнеса и частного предпринимательства на 1 января (трлн.сумов) [2]

Также банки уделяют большое внимание широкому вовлечению молодежи в предпринимательство, особенно выпускников профессиональных колледжей, а также финансовой поддержке их бизнес-проектов. В частности, по данному направлению были выделены кредитные ресурсы в объеме 200,9 млрд. сумов, что в 1,4 раза больше по сравнению с 2013 г.

К особенностям современной системы организации кредитования субъектов предпринимательства относятся следующие:

- клиент не закрепляется за банком, а сам выбирает тот банк, чьи условия совпадают с его интересами, ему предоставлено право получать ссуды в разных банках, что создает условия для развития конкуренции между банками;
- банк торгует своими ресурсами, поэтому в основном он диктует условия предоставления ссуд;
- кредитование производится как на базе укрупненного объекта, так и в объеме частных потребностей, ра-

зовых кредитов, покрывающих временный разрыв в платежном обороте;

– объем выдаваемых банком кредитов в большей части зависит от объема привлеченных средств, от этого в конечном счете зависит и объем доходов и рентабельность банка;

– установлением пруденциальных нормативов регулируется максимальный допустимый размер привлекаемых ресурсов, размер минимального резерва и предельной суммы выдаваемого кредита одному заемщику.

Банки считают, что проблема, связанная с малым бизнесом заключается в том, что оценить бизнес предпринимателя и просчитать его будущую выручку очень сложно. Несмотря на это, ситуация меняется к лучшему, считают эксперты. Многие банки создают подразделения по работе исключительно с малым бизнесом, пытаются вводить специальные продукты, потому как понимают, что потребность в таких кредитах огромная, а спрос совершенно не удовлетворен.

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан от 15 сентября 2006 г. N зру-50 «О микрофинансировании»
2. На основе информации сайта [www.cbu.uz](http://www.cbu.uz)

## Теоретические аспекты развития экспортного потенциала регионов

Якушев Николай Олегович, аспирант, инженер-исследователь  
Институт социально-экономического развития территорий РАН (г. Вологда)

С начала 1990-х г. в связи с повышением переходом России к рыночным отношениям ученые Л.Б. Вардомский, А.А. Мальцев, А.Г. Тарасов и другие, уделяют большое внимание в своих работах экономической категории «экспортный потенциал» [7]. В первую очередь, это связано, с тем, что в регионах появилась возможность расширения собственного потенциала, за счет реализации внешнеэкономической деятельности.

По данным статистики в 2013 г. доля экспорта в ВВП России составляет 28,4%. Основную группу в структуре товарного экспорта занимали три основные позиции: нефть, нефтепродукты, природный газ (68%). Для сравнения в 2000 г., данный показатель составлял порядка 51%. В то же время наблюдается существенное снижение экспорта промышленной продукции с высокой степенью переработки (табл. 1). В связи с этим, можно утверждать, что российский товарный экспорт приобретает черты монокультурности. Сложившая топливно-сырьевая направленность российского экспорта обеспечивает краткосрочные выгоды, которые не способствуют оптимальному развитию экономики России в долгосрочной перспективе [12, 13].

Наибольшую долю в общероссийском экспорте в 2013 г. занимают следующие регионы: Тюменская об-

ласть (4,2%), Республика Татарстан (4,1%), Сахалинская область (3,2%), Республика Башкортостан (2,7%), Ленинградская область (2,5%) [12]. Столь высокие показатели в перечисленных субъектах обусловлены в основном экспортом продукции топливно-энергетического комплекса, в Ленинградской области — за счет наличия приграничных территорий.

Экспортный потенциал в экономике российских регионов играет важную роль, так как способствует повышению конкурентоспособности и увеличению объемов производства, созданию дополнительных рабочих мест, стимулирует экономический рост. В связи с этим изучение экспортного потенциала регионов является актуальным и значимым на современном этапе развития экономики.

В литературе существует множество подходов к данной экономической категории. В «Большом экономическом словаре» А.Б. Борисова, под экспортным потенциалом понимается, способность государства экспортировать имеющиеся или производимые им ресурсы, продукты. Экспортный потенциал является составным элементом экономического потенциала, в который также входит производственный, трудовой и научно-технический [1].

Таблица 1. Тенденции экспортной специализации России с 2003–2013 гг., %

Вид продукции	Год							
	2003	2005	2007	2009	2011	2012	2013	2013 к 2003, п.п.
Топливо-сырьевые товары и материалы	83,3	88,6	88,2	86,0	87,4	87,1	87,5	4,2
Промышленная продукция высокой степени переработки	9,1	4,7	5,3	7,2	5,8	6,5	6,3	-2,8
Прочие товары	7,6	6,7	6,5	6,8	6,8	6,4	6,2	-1,4
Источник: Федеральная таможенная служба Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <a href="http://stat.customs.ru/">http://stat.customs.ru/</a>								

Трактовка экономической сущности экспортного потенциала региона в научной литературе, представленная авторами, существенно различается. Эти различия существуют в рамках трех подходов. Первый ресурсный, второй динамический, третий основан на результате (табл. 2).

Так, одна группа сторонников ресурсного подхода считает, что «экспортный потенциал» региона определяется объемом необходимых ресурсов. Авторы выделяют ре-

сурсы как главную составляющую «экспортного потенциала» региона. Михайловский В.П., в своем определении рассматривает экспортный потенциал территории, как основной потенциальный ресурс повышения эффективности экспортной деятельности в регионе. Группа экономистов, представляющая результативный подход, считает, что определение «экспортного потенциала» региона, основано на получении результата, который позво-

Таблица 2. Различные подходы к определению понятия «экспортный потенциал» региона

Подходы	Авторы	Содержание
1. Ресурсный подход	Михайловский В. П. [6]	Представлено возможностью использования технологических, трудовых, интегральных, природных и других ресурсов территории в структуре мировых кооперационных связей
	Разумов П. Б. [8]	Характеризуется совокупностью сбалансированных ресурсов, необходимых для организации и осуществления экспортной деятельности
	Камолов с. Г. [4]	Определяется способностью экономической системы производить товары, технологию и услуги, конкурентоспособные на мировых рынках при достигнутом уровне развития ресурсов
2. Результативный подход	Сейфуллаева М. Э., Капицын В.М [8]	Определяется ресурсно-сырьевой базой и состоянием экономики, которые обеспечивают определенному региону научно-технологическое, промышленное, социально-культурное развитие, что непосредственно позволяет достичь высоких темпов роста экспортного производства
	Медведев П. М. [5]	Характеризуется способностью регионального производства (предприятий, отраслей и экономики региона в целом) реализовывать на зарубежных рынках конкурентоспособные товары и услуги
	Воробьева Н. В. [3]	Создавать и производить конкурентоспособную продукцию и услуги на экспорт продвигать их на внешнем рынке выгодно реализовывать и обеспечивать требуемый уровень обслуживания.
3. Смешанный подход	Варичев А. В. [2]	Раскрывается на основе динамического подхода, которое может, определено не только совокупностью сбалансированных ресурсов, но и наличием системы управления, обеспечивающей функционирование внешнеэкономической составляющей конкретного региона и достаточный (для эффективной деятельности региона) уровень его развития.
Источник: Составлено автором		

ляет достичь высоких темпов роста экспортного производства.

Так, Медведев П. М. характеризует «экспортный потенциал» региона, как способность регионального производства реализовывать конкурентоспособные товары и услуги на мировой рынок с учетом экономических факторов и организационно-экономической поддержки экспорта. Сейфуллаева М. Э. и Капицын В. М. рассматривают экспортный потенциал региона, с уклоном в сторону его социального развития. Также, выделяют при этом ресурсно-сырьевую базу, как основу экспортного потенциала региона сделав акцент на результате его реализации. Третий подход определения «экспортного потенциала» региона обуславливается не только совокупностью сбалансированных ресурсов, но и наличием системы управления. В данном подходе Варичев А. В., выделяет, систему управления как составляющую для эффективной деятельности региона и дальнейшего его развития. В представленных выше точках зрения авторы наиболее полно характеризуют процесс формирования и реализации экспортного потенциала. При этом, с нашей точки зрения, стоит также учитывать и стратегическую роль, которая заключается в том, что экспортный потенциал должен стать инструментом активизации имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ экономики российских регионов

Поэтому, под экспортным потенциалом региона, с нашей точки зрения, стоит понимать не только способность экономической системы производить востребованные товары и услуги на внешние рынки, но и возможность реализовывать их при воздействии различных конкурентных факторов:

1. Внешние факторы, которые представляют общегосударственные и межтерриториальные конкурентные позиции, тенденции развития мирового рынка, находятся вне региональной экономической системы. К заданным факторам относятся [9]: современные тенденции развития мировой экономики; глобальную конкуренцию; положение страны в международной торговле и другие

2. Внутренние факторы, т.е. определяемые при исследовании экспортного потенциала в самом региональном хозяйстве. К внутренним факторам относятся [10]: экономико-географическое местоположение; уровень экономического развития регион и емкость внутреннего рынка, совокупность ресурсов региона и другие факторы

В то же время, для развития экспортного потенциала российских регионов нужно учитывать ряд следующих важных положений:

- оценка экспортного потенциала регионов РФ, что представляет собой единую совокупность различных факторов, то есть система количественных и качественных показателей, характеризующих регион и позволяющих сопоставлять различные регионы РФ;

- какое место занимает регион в экспортном потенциале страны, а также его ресурсно-сырьевой потенциал;

- поддержание и развитие социальной стабильности региона, то есть последовательное осуществление комплекса мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности отечественной продукции;

- проводить постоянный мониторинг экспортного потенциала региона;

- для регионов с высоким экспортным потенциалом разработка индивидуальных стратегий развития;

- эффективное использование экспортного потенциала региона, территории, что должно вести к повышению стандарта жизни его населения;

- учитывать количественные показатели, характеризующие экспортный потенциал, которые следует рассматривать как относительные — на душу населения.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод, что экспортный потенциал является основным индикатором конкурентоспособности региона и инструментом продвижения национальных интересов в масштабах мирового хозяйства. Одним из основных направлений развития экспортного потенциала региона должно стать расширение ассортимента и повышение качества производимой продукции из местного сырья. В плане научной перспективы стоит изучить основные методики к оценке экспортного потенциала.

#### Литература:

1. Борисюк, Н. К. Основные направления развития экспортного потенциала региона / Н. К. Борисюк, Р. М. Прытков // Вестник ОГУ. — 2008. — № 4. — с. 64–70
2. Варичев, А. В. Управление развитием внешнеэкономического комплекса региона: дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. В. Варичев // Орел 2006. — 185 с.
3. Воробьева, Н. В. Формирование и оценка экспортного потенциала аграрного региона (на примере Ставропольского края) / Н. В. Воробьева // Вестник АПК Ставрополья — 2012. — № 3 (7). — с. 66–69
4. Камолов, С. Г. Об экспортной ориентации ВЭС // БИКИ. — 1997. — № 139. — с. 2–3.
5. Медведев, П. М. Факторы эффективности экспорта российских предприятий // Регион. — 2007. — № 2. — с. 64–82.
6. Михайловский, В. П. Формирование новой парадигмы развития внешнеэкономической деятельности региона // Российский экономический журнал. — 2006. — № 4. — с. 37–49.
7. Немирова, Г. И. Теоретические подходы к определению внешнеэкономического потенциала региона [Текст] / Г. И. Немирова, Е. Л. Красильникова // Вестник ОГУ. — 2012. — № 9. — с. 75–79.



8. Разумов, П. Б. Социально культурные аспекты развития внешнеэкономического потенциала регионов России: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / П. Б. Разумов // — М., 2010. — 176 с.
9. Рубцов, С. С. Регион как субъект внешнеэкономической деятельности [Текст] / С. С. Рубцов // Панорама. — 2013. — № 2. — с. 82–84.
10. Сейфуллаева, М. Э. Механизм формирования экспортного потенциала региона [Текст] / М. Э. Сейфуллаева // Регион. — 2007. — № 1. — С. 68–83.
11. Токарев, Ю. В. Формирование и использование экспортного потенциала: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05. — Казань, 1997. — 14 с.
12. Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/>
13. Федеральная таможенная служба Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:1:2701553403997520::NO>

# Молодой ученый

Научный журнал  
Выходит два раза в месяц

№ 11 (91) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметова Г. Д.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Каленский А. В.  
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)  
Ешиев 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:** Голубцов М. В.

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

Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

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