

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (РИНХ)**

НАУЧНЫЙ ВЕКТОР

Сборник научных трудов магистрантов

Выпуск второй

Под научной редакцией

*Альбекова А.У., доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ, члена Совета при Президенте РФ
по межнациональным отношениям*

Ростов-на-Дону

2016

УДК 378
ББК 65
Н34

Н34 Научный вектор : сборник научных трудов магистрантов / научный редактор А.У. Альбеков. – Вып. 2. – Ростов н/Д : издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2016. – 376 с.

ISBN 978-5-7972-2236-1

В сборнике научных трудов магистрантов «Научный вектор» приведены результаты исследований молодых ученых (магистров). Сборник состоит из 6 разделов: экономика, юриспруденция, прикладная математика и информатика, торговое дело, менеджмент, финансы и кредит.

УДК 378
ББК 65

Редакционная коллегия:

Адам Умарович Альбеков, д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, член Совета при Президенте РФ по международным отношениям;

Иванова Елена Александровна, д.э.н., профессор;

Пушкарь Ольга Михайловна, к.э.н.;

Димитриади Николай Ахиллесович, д.э.н., профессор;

Тяглов Сергей Гаврилович, д.э.н., профессор;

Бондаренко Виктория Андреевна, д.э.н., профессор;

Етифанова Татьяна Владимировна, д.э.н., профессор.

*Утвержден в качестве сборника научных трудов
редакционно-издательским советом РГЭУ (РИНХ).*

ISBN 978-5-7972-2236-1

© Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1 ЭКОНОМИКА	8
<i>Антоненко А.А.</i>	
<i>Современные проблемы государственной кадастровой оценки.....</i>	<i>8</i>
<i>Альбекова А.А.</i>	
<i>Этапы внедрения международных стандартов финансовой отчетности в России</i>	<i>11</i>
<i>Вербенко А.В., Демиденко Т.И.</i>	
<i>Особенности стоимостной оценки залога при ипотечном кредитовании</i>	<i>14</i>
<i>Галоян Н.А.</i>	
<i>Направления развития аудита эффективности бюджетных расходов региона.....</i>	<i>16</i>
<i>Грицьк Е.В.</i>	
<i>Тенденции и перспективы развития инновационной экономики в Южном федеральном округе</i>	<i>19</i>
<i>Евсюкова Т.С.....</i>	<i>22</i>
<i>Развитие внешнеэкономической деятельности РФ и Ростовской области на современном этапе.....</i>	<i>22</i>
<i>Копысова В.Ю.</i>	
<i>Особенности развития бухгалтерского учета на принципах аутсорсинга</i>	<i>25</i>
<i>Коростелева И.Н.</i>	
<i>Актуальные проблемы оценки рисков корпоративных облигаций банковского сектора</i>	<i>30</i>
<i>Коцяк А.В., Евсюкова Т.С.</i>	
<i>Перспективы создания национальной платежной системы Российской Федерации.....</i>	<i>32</i>
<i>Кривцов С.В.</i>	
<i>Совершенствование сценарного подхода к оценке эффективности инвестиционных проектов</i>	<i>36</i>
<i>Кушнаренко Н.В.</i>	
<i>К вопросу об инвестиционной привлекательности акций ПАО МТС</i>	<i>39</i>
<i>Ложечник Д.А.</i>	
<i>Особенности logit-моделей оценки риска банкротства организации.....</i>	<i>43</i>
<i>Михайлов А.С.</i>	
<i>Анализ факторов, влияющих на динамику сырьевых валют развитых стран.....</i>	<i>47</i>
<i>Морозова А.А.</i>	
<i>Совершенствование методики аудита выручки от продаж</i>	<i>50</i>
<i>Морозова Г.А.</i>	
<i>Управление операционными рисками в бюджетных учреждениях: метод «мозгового штурма»</i>	<i>54</i>
<i>Обыдина А.И., Петрушкан К.С.</i>	
<i>Проблемы венчурного финансирования реального сектора экономики для развития импортозамещающих мероприятий.....</i>	<i>59</i>
<i>Пепанян К.А.</i>	
<i>Разработка методики аудита операций хеджирования в коммерческих организациях.....</i>	<i>64</i>
<i>Полякова Е.В.</i>	
<i>Направления достижения сбалансированности федерального бюджета</i>	<i>67</i>
<i>Попова Д.А.</i>	
<i>Использование метода ABC-костинга в управленческом учете коммерческих организаций.....</i>	<i>70</i>
<i>Решетникова В.Л.</i>	
<i>Особенности банковского инвестиционного кредитования</i>	<i>75</i>
<i>Сирота Н.Р.</i>	
<i>Специфические особенности аудита в строительных организациях.....</i>	<i>78</i>

Смольнов С.Ю.	
Влияние введения системы ЕГАИС на пивоваренную отрасль.....	81
Сорокобаткин В.В., Ковалева О.В.	
Значение управленческого контроля в экономике организации.....	84
Таранова М.А.	
Содержание и структура финансового механизма государственных и муниципальных учреждений.....	87
Угловская В.В.	
Банковский кредит как инструмент стимулирования банковского инвестиционного кредитования.....	90
Угловская В.В.	
Проблемы налогообложения прибыли коммерческих банков и пути их решения.....	94
Фролова М.С.	
Направления бюджетной политики муниципальных образований.....	97
Фрунзе В.А.	
Особенности экономики регионов РФ и возможности их трансформации для построения стабильного сотрудничества с КНР.....	99
Хагуш Р.В.	
Анализ современных основ неформальной экономики в современной хозяйственной деятельности.....	103
Цечоев Б.И.	
Формирование и совершенствование подходов к организации учета и аудита денежных средств и финансовых документов.....	108
Чернецова А.С.	
Оценка жилой недвижимости: востребованность, тенденции на рынке.....	112
Чернова Т.Н.	
Основные проблемы анализа финансовой устойчивости организаций в современных условиях и пути их преодоления.....	115
Чечулина М.Ю.	
К вопросу об инвестировании в недвижимость в кризисных условиях.....	117
Щербакова Н.О.	
Формирование бухгалтерской финансовой отчетности в современных условиях.....	123
Щербакова Е.О.	
Особенности бухгалтерского учета издательской деятельности.....	126
РАЗДЕЛ 2 ТОРГОВОЕ ДЕЛО	129
Аванесян К.Р., Трошкин В.В.	
Современные проблемы выбора стратегии управления закупками.....	129
Котляр О.И., Третьяченко Т.В.	
Вопросы и проблемы управления товарным ассортиментом на малых предприятиях розничной торговли.....	132
Михайлов И.А.	
Правила написания коммерческих предложений для холодных звонков.....	135
Образцова Е.А.	
Пути совершенствования организации транспортных перевозок.....	139
Писарева Е.В., Баитыгова И.Р.	
Клиентоориентированный подход в деятельности строительных компаний.....	142
Сковороднева Е.В.	
Роль инновационного потенциала логистического сервиса в деятельности коммерческого предприятия.....	145
Трикоз Д.С.	
Основные проблемы закупочной деятельности на предприятии.....	148

Шакуров А.И.	
Рынок недвижимости в России и перспективы его развития.....	151
Шатохин А.В.	
Коммерческая деятельность в сфере гостиничных услуг	154
РАЗДЕЛ 3 ПРИКЛАДНАЯ МАТЕМАТИКА И ИНФОРМАТИКА	157
Алаев В.В.	
Оптимизация инвестиционного портфеля в случае разрешимости и запрета на быстрые продажи.....	157
Белоконский М.М.	
Оптимизация задания при возможности использования сверхурочных работ и сверхнормативного потребления энергоресурсов.....	162
Буравлёва М.А.	
Некоторые методы анализа ипотечной деятельности банка	166
Гусаров А.А., Ерохин А.В.	
Структуры данных: основные типы.....	169
Демьянова А.Н., Филимонова Е.В.	
Разработка алгоритма расчета заработной платы в коммерческой организации	174
Жолобова Е.А.	
Комплексная оценка эффективности инвестиционных проектов в строительстве на основе нечеткой логики	178
Закруткин В.А., Филимонова Е.В.	
Разработка алгоритма использования антикризисных инструментов в конфигурации «1С:бухгалтерия предприятия».....	182
Любухин А.С.	
Внедрение информационных систем на предприятии: достоинства и недостатки нововведения.....	186
Панферова Л.Ф., Никитина А.А.	
Информационно-образовательный портал кафедры как эффективное средство организации профориентационной работы.....	190
Полумеев Н.А.	
Применение интегрального подхода при анализе финансового состояния предприятия, диагностика банкротства.....	195
Потапова В.А.	
Модели и методы формирования информационно-образовательной среды вуза.....	200
Щербакова К.Н.	
Сравнительный анализ систем управления тестированием по критерию функциональной полноты	205
Чуприна Е.С.	
Интернет-маркетинг в продвижении программных продуктов.....	210
Шадрин Ю.В.	
Оптимизация управления запасами с помощью многономенклатурной модели на примере торгового предприятия по реализации нефтепродуктов.....	213
Шпитальник Е.В.	
Применение совмещенного ABC и XYZ анализа для выявления эффективности использования запасов.....	217
РАЗДЕЛ 4 МЕНЕДЖМЕНТ	220
Азарин М.И., Мищенко Я.П.	
Эффективный механизм инвестиционного взаимодействия региональной власти и частного бизнеса.....	220
Афян Е.В.	
Развитие венчурного инвестирования в современных экономических условиях	223

Гавриши Е.О., Шарапова А.Е. Роль внутрикорпоративных стандартов для оценки качества работы персонала гостиницы	226
Гладков А.О., Цветков В.О., Барнагян В.С. Системы материального стимулирования персонала в управлении	230
Довыденко К.В., Чараева М.В. Исследование особенностей разработки инвестиционной стратегии российских предприятий.....	234
Захаркевич Н.Н., Гамалей Я.В., Барнагян В.С. Эконометрический анализ связи показателей экономики и ценностей личности	238
Киреева Л.А. Проблемы осуществления закупок при применении положений федерального закона от 05.04. 2013 года №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»	242
Королева О.А., Долятовский В.А., Долятовский Л.В. Системотехнический анализ реализации проекта инновационного предприятия	246
Костюк С.В. Формирование и реализация государственной молодежной политики в Зимовниковском районе Ростовской области	249
Краснова Е.В., Острижная М.П. Совершенствование государственной политики поддержки малого и среднего предпринимательства в России	252
Кусая А.О. Финансовый анализ как один из методов повышения финансовой устойчивости компании ...	257
Львова А.Ю. Антикризисная финансовая стратегия как метод вывода организации из кризиса	263
Наумова М.А. Государственная поддержка в ипотеке молодых семей.....	265
Плясова И.Л. Система внутреннего финансового контроля как условие повышения эффективности деятельности корпорации.....	268
Рашидов Р.З. Малое предпринимательство в системе социально-экономического развития регионов юга России: взаимодействие частной инициативы и государственного регулирования	272
Русавская О.В. Кризис на рынке лизинговой деятельности и методы его преодоления.....	276
Салькова К.С., Трикур Ю.Ю., Федотов Д.В. Инвестиции как часть инновационного процесса.....	281
Семенченко В.А. Проблемы совершенствования публичной власти в России	283
Сташ М.А. Совершенствование государственного регулирования инновационной деятельности в регионах РФ.....	287
Тадевосян В.А. Сравнительный анализ систем автоматизации бюджетного процесса на российских предприятиях.....	291
Тимакина А.О. Прогнозирование тенденций развития индустрии туризма и гостеприимства в России	295
Филюшина Н.О., Мищенко Я.П. Социальная политика и экономическая безопасность страны и региона	298

<i>Ходорович О.В.</i>	
<i>Стратегическое управление формированием заемных финансовых ресурсов.....</i>	<i>303</i>
<i>Чараева М.В., Антонов А.В.</i>	
<i>Использование бенчмаркинга для повышения качества бизнес-планирования в вертикально-интегрированных нефтяных компаниях</i>	<i>306</i>
<i>Черкашин В.В.</i>	
<i>Совершенствование политики управления оборотными активами ООО «Парус»</i>	<i>312</i>
<i>Шепитько М.В., Трикур Юрий Юрьевич, Салькова К.С.</i>	
<i>Роль малых инновационных предприятий в экономике.....</i>	<i>316</i>
<i>Шумская Ю.Б.</i>	
<i>Дискуссионные вопросы о сущности и функциях финансовых ресурсов коммерческой организации</i>	<i>317</i>
РАЗДЕЛ 5 ЮРИСПРУДЕНЦИЯ.....	323
<i>Будяк Е.С.</i>	
<i>Проблемы квалификации убийства женщины, заведомо для виновного находящейся в состоянии беременности</i>	<i>323</i>
<i>Галкин А.А, Епифанова Т.В.</i>	
<i>Правовые проблемы увольнения работника по инициативе работодателя (на примере увольнения члена избирательной комиссии с правом решающего голоса)</i>	<i>326</i>
<i>Демина А.Н.</i>	
<i>Определение семьи как объекта семейной политики.....</i>	<i>332</i>
<i>Житная Ю.С.</i>	
<i>Основания недействительности сделок</i>	<i>337</i>
<i>Иванова О.В.</i>	
<i>Усыновление детей однополыми союзами или предубеждения постсоветского пространства.....</i>	<i>341</i>
<i>Кожанова Ю.А.</i>	
<i>О проблемах правового обеспечения кластерной политики Российской Федерации.....</i>	<i>344</i>
<i>Кориунов А.Ю.</i>	
<i>Специальный субъект преступления.....</i>	<i>348</i>
<i>Лазарев Е.О.</i>	
<i>Группа специального назначения «Альфа» – предотвращение террористических актов.....</i>	<i>352</i>
<i>Чернецова А.С.</i>	
<i>Криминалистическая характеристика преступлений несовершеннолетних</i>	<i>356</i>
РАЗДЕЛ 6 ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	359
<i>Борисова А.Ю.</i>	
<i>.Пути повышения качества финансового состояния предприятий.....</i>	<i>359</i>
<i>Демченко Е.И.</i>	
<i>Классификация банковских рисков: описание, методы анализа и основные парадигмы риск-культуры</i>	<i>361</i>
<i>Колпакова А.А.</i>	
<i>Финансирование здравоохранения в Российской Федерации.....</i>	<i>365</i>
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....	369
ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ПУБЛИКАЦИЙ В СБОРНИКЕ НАУЧНЫХ ТРУДОВ МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ «НАУЧНЫЙ ВЕКТОР».....	377

РАЗДЕЛ 1 ЭКОНОМИКА

Антоненко А.А.

Современные проблемы государственной кадастровой оценки



АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены ключевые и важные проблемы, возникающие на современном этапе государственной оценки кадастровой стоимости земельных участков. Авторами статьи определены направления решения данных проблем и пути совершенствования государственной кадастровой оценки земель населенных пунктов.

ABSTRACT

The article discusses the key and important problems at the present stage of state valuation of the cadastral value of land. The authors of the article determined the direction of solving these problems and ways to improve the state cadastral valuation of land settlements.

Ключевые слова: кадастровая оценка; кадастровая стоимость земельных участков; оспаривание кадастровой стоимости; земельный участок; методы массовой оценки.

Keywords: cadastral valuation; cadastral value of land; contesting the cadastral value; land; methods of mass appraisal.

В настоящее время кадастровая стоимость земель является базой для расчета налоговых платежей, для выкупа объектов недвижимости в собственность, а также для расчета арендных платежей, в связи с чем наблюдается надобность вычисления обоснованных и достоверных величин стоимости земельных участков, равной рыночной стоимости.

Государственная кадастровая оценка земель населенных пунктов относится к категории массовой оценки недвижимости, представляет собой систематическую оценку групп объектов недвижимости по состоянию на определенную дату с использованием стандартных процедур и статистического анализа[4]. Кадастровая оценка проводится не реже, чем раз в пять лет с использованием методов массовой оценки.

В последнее время произошла массовая переоценка кадастровых стоимостей земельных участков и последующее их утверждение во всех субъектах Российской Федерации. Этот факт послужил к существенному увеличению сборов по земельному налогу с собственников земельных участков, увеличению арендных платежей[6]. В свою очередь, сложившаяся ситуация, с одной стороны, благоприятна для государства, так как в бюджете страны увеличилась статья доходов, а с другой стороны, негативна для собственников земельных участков и их арендаторов, так как они несут существенные затраты, связанные с использованием земельных участков.

Одной из основных и наиболее важных проблем установления кадастровой стоимости земельных участков является тот факт, что при проведении кадастровой оценки с использованием методов массовой оценки не учитываются индивидуальные особенности земельных

участков, а именно: расположение земельного участка, вид разрешенного использования, категория земель, наличие/отсутствие обременений на земельном участке и др.

Кроме того, существует проблема несоответствия кадастровой стоимости земельного участка его рыночной стоимости, вследствие нечастого определения кадастровой оценки. Экономическая и политическая ситуация в стране оказывает существенное влияние на различные сферы экономики, небольшие изменения в данных сферах порой влекут за собой существенные изменения в установлении рыночной стоимости объектов недвижимости. В связи с чем, наблюдается необходимость более учащенного проведения кадастровой оценки с использованием массовых методов.

Утверждение кадастровой стоимости земельных участков носит нормативный характер, данная стоимость обязательна к применению и может быть оспорена исключительно в специальном порядке[1]. Оспаривание кадастровой стоимости и установление ее в размере рыночной стоимости является актуальной и важной на сегодняшний день проблемой, так как именно оспаривание кадастровой стоимости позволяет собственникам земельных участков существенно понизить свои затраты по выплате налоговых отчислений, а арендаторам понизить арендную плату.

Оспаривание кадастровой стоимости земельных участков производится лишь в двух случаях:

- 1) Если при расчете кадастровой стоимости земельного участка были использованы недостоверные сведения;
- 2) Если наблюдается несоответствие установленной кадастровой стоимости и рыночной стоимости на дату, на которую была определена кадастровая стоимость.

Для того, чтобы подать иск в суд об оспаривании результатов определения кадастровой стоимости, собственнику или арендатору земельного участка необходимо обратиться в организацию, занимающуюся оспариванием результатов определения кадастровой стоимости. Затем с выполненным отчетом об определении рыночной стоимости земельного участка на дату установления кадастровой стоимости, необходимо обратиться с административным иском в суд. Закон об оценочной деятельности является актуальным документом, регулирующим государственную кадастровую оценку[2].

Следует отметить, что в настоящее время существует ряд актуальных причин завышения кадастровой стоимости над рыночной, а именно:

- неверно определен удельный показатель кадастровой стоимости, хотя верно определен вид разрешенного использования земельного участка[7,с.156];
- кадастровая стоимость значительно выше рыночной стоимости земельного участка;
- определение вида разрешенного использования осуществлено неверно, что привело к завышению удельного показателя кадастровой стоимости.

Проведение кадастровой оценки с использованием методов массовой оценки производится «вслепую», так как оценка производится без осмотра земельного участка, не учитываются данные Государственного кадастра недвижимости[5].

Самыми новейшими результатами государственной кадастровой оценки земель населенных пунктов являются результаты, полученные по Омской области. Данные результаты вступили в законную силу с 1 января 2016г. Исполнителем работ определена кадастровая стоимость свыше 610 тыс. земельных участков, в том числе более 175 тыс. земельных участков на территории г. Омска. Оценка выполнена в разрезе 17 видов разрешенного использования земельных участков в соответствии с методикой, утвержденной на федеральном уровне, в отношении участков из состава земель населенных пунктов, стоящих на государственном кадастровом учете на 1 января 2014 года.

Ниже приведены сведения о проведенной государственной кадастровой оценке земельных участков в составе земель населенных пунктов Омской области (рис. 1).

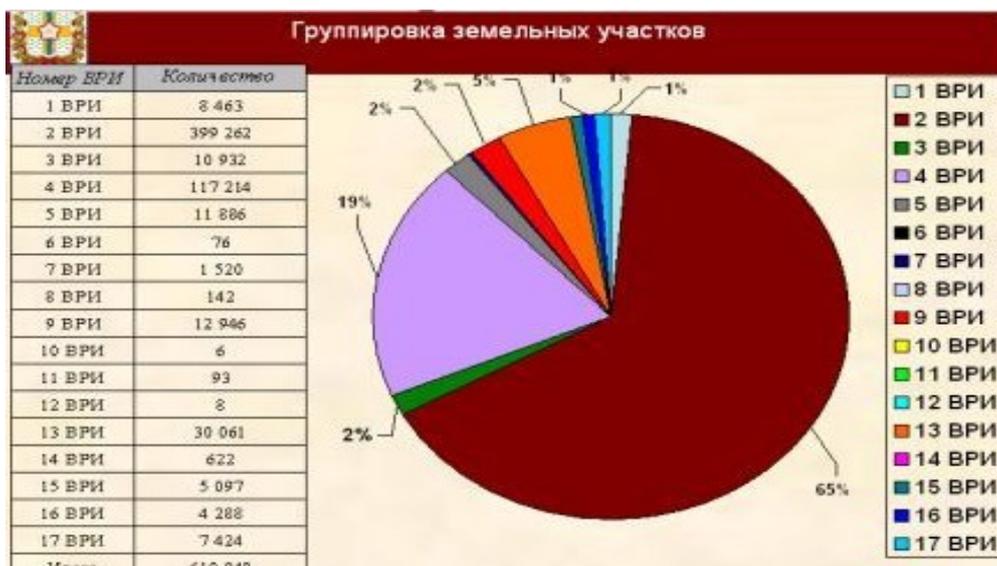


Рисунок 1 – Государственная кадастровая оценка земельных участков в составе земель населенных пунктов Омской области

По результатам массовой кадастровой оценки и приведения ее к рыночной стоимости стоимость земельных ресурсов была максимально приведена к реальному рыночному уровню, повысилась капитализация земельных участков для ИЖС, дачного строительства, садоводства и огородничества, дифференцированно изменилась кадастровая стоимость участков под объектами промышленности и торговли.

Для проведения объективной и всесторонней кадастровой оценки необходимо увеличение критериев, используемых при оценке[3]. Данные критерии должны отражать все индивидуальные свойства конкретного земельного участка, учитывать локальное местоположение земельного участка и характеристики данного региона. Множество проблем, возникающих при установлении кадастровой стоимости земельных участков, связано с существующей нормативно-правовой базой, которая сказывается на действиях самих оценщиков и организациях, которые проводят массовую оценку кадастровой стоимости земельных участков.

Таким образом, можно отметить, что на сегодняшний день существует ряд проблем, связанных с проведением и определением более точной и правильной оценки кадастровой стоимости земельных участков, которые требуют решения на законодательном уровне.

Библиографический список

- 1 Земельный кодекс Российской Федерации от 25.01.2001 №136-ФЗ (30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // Правовая система «Консультант-Плюс», 2016.
- 2 Федеральный закон от 29.07.1998 N 135-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // Правовая система «Консультант-Плюс», 2016.
- 3 Об утверждении Методических указаний по государственной кадастровой оценке земель населенных пунктов: Приказ Минэкономразвития России от 15.02.2007 №39 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ohranatruda.ru/ot_biblio/normativ/data_normativ/49/49940/.
- 4 Федеральный стандарт оценки «Определение кадастровой стоимости (ФСО №4)» утвержден Приказом №508 от 22 октября 2010 года Минэкономразвития России / Правовая система «Консультант-Плюс», 2016.
- 5 Учинина Т.В., Строкина К.Н., Усанова Н.В. «Проблемные вопросы оспаривания кадастровой стоимости земельных участков»// Современные проблемы науки и образова-

ния. – 2014. – №6-[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16132> .

6 Черкашина Т.А., Иваненко Д.Е. Кадастровая оценка земель больших и средних городов в условиях реформирования земельных отношений // Финансовые исследования. – 2009. – №2 (23)

7 Черкашина Т.А., Иваненко Д.Е. Трансформация системы налогообложения земельных участков при их массовой оценке // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2009. №29

Альбекова А.А.

Этапы внедрения международных стандартов финансовой отчетности в России



АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты и обобщены результаты проводимой программы реформирования системы бухгалтерского учета в России. Выявлены факторы, обуславливающие фундаментальные различия между национальными системами бухгалтерского учета. Определены основные направления формирования национальной системы учета.

ABSTRACT

In article results of the carried-out program of reforming of system of accounting in Russia are opened and generalized. Factors the causing fundamental distinctions between national systems of accounting are revealed. The main directions formation of national system of the account are defined.

Ключевые слова: финансовая отчетность, международные стандарты, национальная система бухгалтерского учета, конвергенция, реформирование.

Keywords: financial statements, international standards, national system of accounting, convergence, reforming.

В связи с развитием международных экономических отношений, связанных с возрастанием роли экономической интеграции, возникает необходимость обеспечения единообразия финансовой отчетности, соответствующей общепринятым нормам и стандартам.

Необходимость в единых стандартах определяется желанием пользователей формировать полноценную финансовую отчетность, иметь качественную и сопоставимую финансовую информацию в международном масштабе. Международные стандарты рассматриваются, прежде всего, как один из инструментов для выхода на международные рынки, осуществления международных слияний компаний и образования совместных предприятий. Таким образом, на цели МСФО, их отдельные характеристики, принципы и концепции, а также методики учета в большей степени оказывает влияние то, какая группа потребителей финансовой отчетности является основным источником капитала.

Однако использование ряда МСФО затруднено законодательными и иными особенностями стран в зависимости от категории пользователей финансовой отчетности [1, с. 304]. Современная система отечественного бухгалтерского учета имеет свои особенности.

Различные вариации подходов к процессу сближения МСФО и национальных стандартов ряда стран вызваны наличием несоответствий между ними. Фактором, обуславливающим фундаментальные различия между национальными системами бухгалтерского учета, являются информационные потребности пользователей финансовой отчетности [2].

В России вопрос перехода на МСФО обсуждается с начала девяностых годов. Однако официальным началом данного процесса можно считать принятие Программы реформирования системы бухгалтерского учета до 2000 года. В ней предлагалась ориентация на модель экономики, использующей опыт стран с развитым хозяйством и общепризнанные принципы учета и отчетности. В процессе осуществления основных направлений Программы были приняты Положения по бухгалтерскому учету и разработана Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России.

В 1998 г. была принята Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО (утв. Постановлением Правительства РФ от 06.08.1998 № 283). В этом документе цель реформирования определялась как «приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности».

В дальнейшем, в основном велась работа по доработке форм отчетности, разработке серии новых и совершенствования ранее созданных Положений по бухгалтерскому учету, приближенных к структуре МСФО. К ним относятся ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств» и ряд других. При этом методологической базой реформ явилась Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу, одобренная приказом Минфина России от 1 июля 2004 г. № 180.

МСФО в большей степени применяются для составления консолидированной отчетности группы взаимосвязанных компаний. И следующим программным документом, определяющим роль МСФО, как основного инструмента реформирования бухгалтерского учета в России, стал новый Закон «О консолидированной финансовой отчетности» № 208-ФЗ от 27.07.2010 г., где урегулирован порядок составления и представления консолидированной отчетности по МСФО для кредитных и страховых организаций, а также компаний, вышедших на рынок IPO. В частности Положения о признании МСФО и разъяснения к ним сформированы в соответствии с ч. 3 ст. 3 Закона № 208-ФЗ. В нем указаны процедуры проведения экспертизы применимости документа МСФО на территории РФ, а также способы взаимодействия Минфина России, ФСФР и ЦБ РФ и экспертного органа при принятии решения о его введении в действие. Согласно этому документу признанный международный стандарт, вступает в силу на территории РФ поэтапно: первый этап предполагает добровольное применение документа, а второй – обязательное.

В 2011 г. по приказу Минфина России №160н, впервые были официально опубликованы и вступили в силу на территории РФ ряд документов МСФО. В настоящее время в России фактически применяются два комплекта правил. Это МСФО для консолидированной отчетности и национальные стандарты. Оба комплекта стандартов являются нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Появление обновленных редакций практически всех российских Положений по бухгалтерскому учету, утверждение приказом Минфина России от 22 июля 2010 г. № 66н форм бухгалтерской отчетности и принятие нового Плана счетов явилось результатом выполнения Программы реформирования. На необходимость использования положений МСФО указывают, также Закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Информационные сообщения Минфина РФ и Постановления Правительства РФ, посвященные раскрытию информации по отдельным статьям финансовой отчетности и признанию МСФО.

Разделение бухгалтерского учета в процессе реформ на финансовый учет, налоговый учет и управленческий учет также определяет степень сложности той информации, которая должна быть получена посредством финансовой отчетности для принятия решений. Однако,

несмотря на всю проведенную работу, между российскими стандартами бухгалтерского учета и МСФО, все еще сохраняются принципиальные различия в части подходов к составлению отчетности, оценке справедливой стоимости, а также по ряду основополагающим и дополнительным принципам [3, с. 636].

В связи с этим, в нормативных документах установлено, что в случае если, отдельные положения международных стандартов не будут соответствовать условиям их применимости на территории страны, то они могут быть введены с дополнениями, учитывающими российскую специфику.

Ещё до начала внедрения новых стандартов МСФО, многие российские публичные компании наряду с международно-признанными правилами, публиковали свою отчетность и по US GAAP. Делая свой выбор в пользу тех или иных стандартов, компании принимали во внимание два основных фактора: насколько полно в стандартах проработана тема отраслевого учета и по каким стандартам отчитываются инвесторы и конкуренты. По этим причинам, в рамках переходного процесса, для некоторых организаций было принято решение разрешить вплоть до 2015 года составлять отчетность по US GAAP.

В некотором смысле РСБУ можно сравнить с US GAAP, которые практически сводят на нет влияние профессиональных суждений руководства. Однако российские стандарты регламентируют именно принципы учета, а не правила. Поэтому на практике они пренебрегают многими базовыми принципами подготовки отчетности, такими, как приоритет экономического содержания над юридической формой, оценка объектов учета по справедливой стоимости и ряда других.

Первыми, среди российских хозяйствующих субъектов на МСФО с 01.01. 2004 г. перешли банки, а с 2005 г. – открытые акционерные общества, котирующие свои акции на фондовой бирже. В настоящее время, даже в условиях действия западных санкций, продолжается работа по дальнейшему расширению сферы применения МСФО.

Тем не менее, активное движение российских компаний в направлении реформирования бухгалтерского учета, привело к необходимости проведения аудита отчетности, составленной по МСФО. В соответствии с п.4 ст. 1 Закона № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» оказать сопутствующие аудиту услуги могут аудиторские организации, деятельность которых подконтрольна саморегулируемой организации аудиторов (СРО).

В федеральном законе № 402-ФЗ впервые введены определенные требования к лицам, которые оказывают услуги по ведению бухгалтерского учета в части профессионального образования, стажа работы аттестации бухгалтерских работников, опирающихся на международные стандарты (п. 6 ст.7).

Переход на МСФО – это сложный, неоднозначный процесс, который должен происходить в соответствии с темпами развития экономической реальности в России и соотноситься с готовностью действующей системы бухгалтерского учета и бухгалтеров-практиков к соответствующим новациям.

Этот переход должен производиться поэтапно: повышение квалификации бухгалтеров, создание эффективной законодательной базы бухгалтерского учета, разработка стимулирующих механизмов, создание определенной благоприятствующей среды.

Когда выстроенная система будет понятна всем финансовым работникам и позволит им более эффективно работать в своей области, а руководители компаний будут действительно заинтересованы в предоставлении достоверной и объективной информации, реформу можно считать состоявшейся.

Библиографический список

- 1 Международные стандарты финансовой отчетности. МСФО// Приложение к журналу «Бухгалтерский учет».. – 2014. – №12
- 2 Макаренко Е.Н. Типизация учетных моделей в отечественной и зарубежной практике // Учет и статистика, 2013, №3 (31).

3 Селиванова В. Новое в МСФО в 2016 году//МСФО на практике No1.-2016. [Электронный ресурс]: URL: <http://msfo-practice.ru>.

4 Султанова М.К. Вопросы учета и оценки нематериальных активов коммерческих организаций // Экономика и предпринимательство. 2015. No 7 (60).

5 Султанова М.К. Оценка активов и обязательств организаций для целей МСФО. Ресурсный потенциал России: проблемы эффективного использования / Колл. монография.– Нальчик. 2014.

Вербенко А.В., Демиденко Т.И.

Особенности стоимостной оценки залога при ипотечном кредитовании



АННОТАЦИЯ

Стоимостная оценка залога – важный этап в системе ипотечного кредитования, требующий постоянного мониторинга ситуации в банковском секторе. Во многом учет данных особенностей необходим для дальнейшего обращения взыскания на предмет залога. В статье рассмотрены особенности определения стоимости залога при ипотечном кредитовании. Автор предлагает введение некоторых инструментов в процесс оценки, позволяющих повысить эффективность залоговой оценки.

ABSTRACT

Cost assessment of pledge is the important stage in system of mortgage lending demanding continuous monitoring of a situation in the banking sector. In many respects the accounting of these features is necessary for the further address of collecting regarding pledge. In article determination features of pledge cost at mortgage lending are considered. The author offers introduction of some tools to process of an assessment allowing to increase efficiency of a mortgage assessment.

Ключевые слова: стоимостная оценка; оценка залога; залоговая деятельность; ипотечное кредитование; рыночная стоимость

Keywords: cost assessment; pledge assessment; mortgage activity; mortgage lending; market value

Общий алгоритм стоимостной залоговой деятельности, который в настоящее время имеет место в российских банках, и заключается в ориентации на рыночную стоимость без учета конкретных обстоятельств залоговых правоотношений, обладает особенностями, серьезно затрудняющими осуществление мероприятий по обращению взыскания на предмет залога.

Для улучшения ситуации необходимо провести два организационно-функциональных «разграничения», которые должны резко повысить эффективность и прозрачность как учетно-финансовой, так и финансово-юридической функций, связанных с оценкой стоимости предмета залога ипотечного кредитования и оперированием с ней в течение всего срока действия кредитного договора вплоть до получения удовлетворения из стоимости залога, а именно:

– на предкредитном этапе необходимо разграничить функции определения оценки предмета залога в договоре о залоге и справедливой стоимости предмета залога для решения

вопросов резервирования на возможные потери, не завязывая их на единую величину рыночной стоимости предмета залога, определенную независимым оценщиком: в общем случае справедливая стоимость предмета залога имеет иное смысловое содержание и расчетные методы определения, чем рыночная стоимость;

- внутри организационно-финансовой функции разграничить определение рыночной стоимости предмета залога «для целей залога» (предкредитный и последующий этапы) и определение рыночной стоимости предмета залога «для целей реализации на публичных торгах» (этап обращения взыскания на предмет залога) как нацеленные на решение существенно разных задач и требующие существенно разных оценочных методов [1, с.42].

Для предотвращения искусственного завышения рыночной стоимости залога на предкредитном и последующем этапах целесообразно ввести некоторые ограничения на отдельные параметры оценки (ставки капитализации и дисконтирования, величины предпринимательской прибыли и т. п.). Это, не выходя за рамки традиционных представлений о рыночной стоимости, должно повысить степень «устойчивости» или «жизнеспособности» значений рыночной стоимости в течение всего срока кредита.

Определение рыночной стоимости предмета залога на этапе обращения на него взыскания должно производиться исходя из того, что предмет залога должен быть обязательно продан, но при этом на значение рыночной стоимости накладываются серьезные нормативные ограничения, определенные действующим законодательством.

Уже начиная с предкредитного этапа целесообразно оперировать двумя значениями рыночной стоимости предмета залога ипотечного кредитования:

- определенной общепринятым способом с учетом некоторых ограничений, направленных на предотвращение «раздувания» значения рыночной стоимости;
- определенной для целей обращения взыскания на предмет залога в условиях действия законодательно определенных ограничений [2].

Реализация указанных мер будет способствовать как существенному повышению результативности получения удовлетворения требований из стоимости залога ипотечного кредитования, так и повышению уровня прозрачности операционного риска, связанного с реалистичностью оценок рыночной стоимости применительно к задачам залогодержателя. Процедура согласования и утверждения региональных методических материалов применительно к объектам собственности должна быть регламентирована Министерством имущественных отношений Российской Федерации [3].

Это поможет более обоснованно проводить оценку всех типов стоимости разных видов собственности, что снимет ряд недоразумений, приведет к сравнимости результатов расчета разными оценщиками и фирмами по оценке и снизит полукриминальный оттенок в сфере оценочной деятельности.

Кроме того, необходимо учитывать методические особенности оценки залога с целью ипотечного кредитования, к которым относят:

- объект оценки является объектом залога на длительный период, что обосновывает необходимость достоверной оценки и учета фактора времени;
- стоимость объекта недвижимости возрастает пропорционально росту инфляции, что отличает оценку недвижимости других объектов, например, от оценки транспортных средств и оборудования, которые не только обесцениваются, но и морально устаревают;
- увеличение стоимости объекта оценки можно спрогнозировать за счет анализа макроэкономических факторов (например, той же инфляции) [4].

В заключении можно сделать вывод о том, что при принятии решения о привлечении ипотечного кредита необходимо проведение оценки эффективности использования заемных средств в инвестиционном процессе.

Это, в свою очередь, требует анализа таких факторов, как:

- процентная ставка по кредиту;
- срок займа;

- порядок погашения;
- сумма ипотечного кредита;
- финансовый левередж;
- особые условия кредитования.

Меняя один из этих параметров, могут быть существенно изменены и сами условия кредитования, что немало важно для заемщика, желающего получить в свое владение недвижимость. Естественно, что условия кредитования могут быть как более выгодными, так и менее. И по какому пути пойти и что выбрать, конечно, зависит от самого заемщика. Задача же оценщика в этом случае состоит в том, чтобы выявить эти условия кредитования, представить реальную картину рынка недвижимости на данный момент.

Все это еще раз доказывает необходимость и важность проведения оценки недвижимости с участием ипотечного кредита.

Оценка недвижимости с участием ипотечного кредита имеет свои отличия, затрагивающие все методы доходного подхода к оценке, поскольку рыночная стоимость актива не совпадает с величиной вложенного в него собственного капитала, так как в недвижимость частично вложен заемный капитал.

Библиографический список

- 1 Карпенко В.П., Слуцкий А.А. Оценка залогов при кредитовании: некоторые проблемы и пути их решения //Деньги и кредит – 1/2014.
- 2 Ипотечное кредитование в цифрах. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska/
- 3 Официальный сайт Центрального банка РФ <http://www.cbr.ru/news.aspx>
- 4 Российская Федерация. Федеральный закон от 16.07.1998 №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» // Собрание законодательства РФ. 20.07.1998. №29. ст. 3400.

Галоян Н.А.

Направления развития аудита эффективности бюджетных расходов региона



АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются особенности аудита эффективности бюджетных расходов как принципа ответственного эффективного управления общественными финансами, аргументируется необходимость повышения роли органов финансового контроля в повышении эффективности расходования бюджетных средств. Предложены рекомендации по совершенствованию аудита эффективности расходов бюджетов.

ABSTRACT

The article discusses the features of the audit the effectiveness of budget expenditures as a principle of responsible management of public finances effectively, and discusses the need to en-

hance the role of financial control bodies in improving the efficiency of budget spending. Recommendations for improving the effectiveness of budget expenditures audit.

Ключевые слова: бюджет, расходы бюджета, эффективность, результативность, контроль, аудит.

Keywords: budget, budget expenses, effectiveness, efficiency, control, audit.

В Ростовской области областной бюджет принят на 2016 год, но на базе Основных направлений бюджетной политики и основных направлений налоговой политики Ростовской области, которые разработаны на три года, а именно, на 2016 – 2018 годы.[1] Несмотря на то, что областной бюджет принят только на год, а не на три года, как было раньше, приоритетами расходов остается безусловное исполнение действующих расходных обязательств, в том числе, с учетом их оптимизации и повышения эффективности использования финансовых ресурсов.

Приоритетные направления, даже в условиях сокращения расходов областного бюджета на 5 процентов в реальном выражении, за исключением социально и законодательно защищенных статей, призваны позволить сократить риск «размывания ресурсов», обеспечив достижение основных задач и стратегических целей государственных программ Ростовской области [1].

Вопросы эффективного использования бюджетных средств в сложившихся геополитических условиях приобрели особую практическую значимость и поставили перед финансовой наукой новые задачи разработки действенных механизмов, обеспечивающих оптимальность и результативность расходов бюджетов.

Необходимость повышения эффективности расходов бюджетов обусловлена переходом от традиционной проверки целевого, адресного и законного распределения государственных финансовых ресурсов к проверке эффективного и результативного использования расходов бюджетов в форме аудита эффективности.

Актуальность аудита эффективности на современном этапе так же определяет переход к программному бюджету. Программное бюджетирование использует анализ затраты-выгоды по каждому мероприятию каждой подпрограммы для целей принятия решения о распределении финансирования и оценивает соответствие достигнутых результатов программ их целям.

Цель аудита эффективности государственных расходов заключается в определении того, насколько экономно и результативно органы исполнительной власти используют бюджетные ассигнования в процессе осуществления своих функций и выполнения поставленных перед ними задач.

С помощью аудита эффективности осуществляется контроль за решением следующих вопросов:

- экономичность использования бюджетных средств, определяемая сопоставлением объема использованных бюджетных средств с полученными конкретными результатами;
- результативность финансирования, а именно достижения фактических результатов по сравнению с плановыми показателями с учетом объема выделенных для этого ресурсов;

Отметим, что аудит эффективности расходования средств бюджета (аудит эффективности бюджетных расходов), ориентирован на все стадии бюджетного процесса с целью достижения конкретного и точного результата. Показатели повышения эффективности расходов бюджетов исследовались в трудах Карепиной О.И. [3]. В то же время при разработке конкретных показателей аудита эффективности возникают причины, сдерживающие его внедрение. В частности, к ним можно отнести:

- незначительность периода функционирования рыночных механизмов регулирования и соответствующих им механизмов государственного контроля;
- наличие значительного объема финансовых нарушений, нецелевого использования средств;

– отсутствие законодательно отработанной системы государственного финансового контроля, с четким определением функций и полномочий органов контроля;

– ограничение в законодательно-правовом плане функций Счетной палаты Российской Федерации, имея в виду ее возможности в реализации аудита эффективности.[4] На уровне региона такой контроль осуществляет контрольно-счетная палата Ростовской области.

Несмотря на большое внимание, уделяемое в ходе реформирования бюджетной системы повышению эффективности расходования бюджетных средств и аудиту эффективности, единая система органов власти и оценки эффективности государственных программ на сегодня не выработана. Так, Богославцева Л.В. подчеркивает значение в повышении эффективности расходов бюджетов Федерального казначейства.[2]

В результате в 2016 году произошла реорганизация органов контроля в Ростовской области: управление финконтроля перешло в состав Министерства финансов Ростовской области, а Территориальное управление Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в *Ростовской области в состав УФК Федерального казначейства*.

Таким образом, проводимая реорганизация направлена на повышение эффективности государственных программ региона и осуществляется в целях оценки планируемого вклада результатов государственной программы в социально-экономическое развитие региона.

Обязательным условием оценки планируемой эффективности государственной программы является успешное (полное) выполнение запланированных на период ее реализации целевых индикаторов и показателей государственной программы, а также мероприятий в установленные сроки.

Программой повышения эффективности управления общественными финансами до 2018 года предусмотрена необходимость разработка системы мер, принимаемых по результатам мониторинга, ежегодной экспертизы и оценки государственных программ, оценки итогов публичных процедур рассмотрения, направленных на решение проблем, возникающих в процессе планирования и реализации государственных программ Российской Федерации, в том числе внедрение формализованных оценок и (или) рейтингов качества программ и процесса их реализации, мер стимулирующего характера (например, повышение самостоятельности в процессе перераспределения ассигнований).

Анализ эффективности расходов областного бюджета по государственным программам Ростовской области должен дополняться анализом эффективности расходов областного бюджета по отдельным отраслям или ведомствам, в том числе – в рамках проведения независимой общественной экспертизы по отдельным вопросам и сферам оценки эффективности расходов областного бюджета.

В настоящее время, по мнению исследователей, единой методологии оценки эффективности государственных программ нет. Исходя из вышеизложенного, можно предложить следующие рекомендации.

1. Общий алгоритм оценки эффективности должен предполагать оценку госпрограммы в разрезе ее элементов, проводимых мероприятий. В ходе оценки необходимо учесть ожидаемые и достигаемые результаты «мероприятия–индикаторы», а также определять вклад подпрограмм в достижении цели госпрограммы.

2. Переход на систему госпрограмм позволяет четко выстроить систему отраслевых программ, т. е. субъекты России на основе закрепленных полномочий и специфики региона могут сформировать базовый перечень госпрограмм, который фактически будет оставаться неизменным (с возможными небольшими корректировками по количеству госпрограмм).

3. Необходимо обеспечить закрепление значений целевых индикаторов госпрограммы и индикаторов подпрограмм на весь срок реализации в годовой разбивке. Это позволит повысить качество планирования и уровень ответственности за достижение поставленных результатов.

4. Сопровождение госпрограмм должно быть основано на организации ежеквартального мониторинга целевых индикаторов госпрограммы и подпрограмм. Для организации

мониторинга необходимо в рамках каждой подпрограммы предусмотреть закрепление промежуточных результатов или контрольных событий.

Таким образом, в ходе исследования выявлена возможность применения нескольких методов оценки расходов бюджетов, при этом в условиях перехода к программной структуре бюджета целесообразно, чтобы объектом оценки выступали как реализация определенного мероприятия, так и государственной программы в целом.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Ростовской области от 11.11.2015 №86 Основные направления бюджетной политики и основные направления налоговой политики Ростовской области на 2016 – 2018 годы.// www.donland.ru/.

2. Богославцева Л.В. К вопросу о роли федерального казначейства в повышении эффективности финансирования государственных (муниципальных) программ.//Успехи современного естествознания. 2015. №1-2. с. 260-264.

3. Карепина О.И. К вопросу о показателях эффективности бюджетных расходов.//Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. №7-7. С. 69-73.

4. Рябухин С.Н. Аудит эффективности использования государственных ресурсов современная форма финансового контроля// Бюллетень Счетной палаты. URL: http://www.ach.gov.ru/userfiles/bulletins/01-buletен_doc_files-fl-1125.pdf.

Грицык Е.В.

Тенденции и перспективы развития инновационной экономики в Южном федеральном округе



АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты исследования инновационной активности региона на примере Южного Федерального округа

ABSTRACT

The article presents researching results of innovative activity in the region on the example of the Southern Federal District

Ключевые слова: инновационная привлекательность, Южный федеральный округ, инвестиционный потенциал

Keywords: innovative attraction, South Federal District, investment potential

Под инновационной экономикой понимается вид экономики, которая основана на потоке инноваций, непрерывном научно – технологическом совершенствовании, а также производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. При определении этого понятия следует учесть, что прирост прибыли связывают не со сферой материального производства, а с интеллектуальными способ-

ностями новаторов, а также с информационной сферой. Другими словами, развитие инновационной экономики приравнивается к постоянному совершенствованию технологического базиса и научных знаний. Следует отметить, что при отсутствии новых знаний, показатели производственной активности в инновационной экономике будут практически нулевыми.

В основу стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года положены принципы Концепции долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике».

Необходимость анализа инновационных процессов связана с тем, что в последнее время, и особенно в условиях кризиса, такие важные составляющие как рост конкурентоспособности, уровень жизни населения, экологические проблемы напрямую зависят от эффективности инновационного развития. Главным элементом является инновационная политика, ориентированная не только на высокотехнологичные отрасли, появившиеся сравнительно недавно (робототехнику, нанотехнологии), но и затрагивает исторически сложившиеся, но не менее значимые отрасли для нашей страны – машиностроение, АПК, химическая промышленность.

Характеризуя внешнеэкономическую деятельность ЮФО, следует отметить, что в 2015 году внешнеторговый оборот составил 20,8 млрд. долл. Следовательно, можно отметить снижение оборота по сравнению с предшествующим годом на 34%. Однако нельзя говорить об ухудшении внешнеэкономической обстановки в регионе, снижение оборота скорее связано с общей тенденцией ВЭД РФ, вызванной антироссийскими санкциями и обесцениванием рубля. Тем не менее, сальдо внешней торговли в прошлом году оказалось положительным – 2,6 млрд. долл.

Если рассматривать ЮФО с точки зрения инновационной привлекательности, то можно сказать, что регион можно считать достаточно привлекательным. Во-первых, это связано с выгодным географическим положением: ЮФО граничит с такими странами как Украина, Грузия, Азербайджан, а крупные реки – Дон и Волга обеспечивают связь с другими регионами. Второе, не менее значимое преимущество заключается в том, что рассматриваемый регион обладает богатым запасом природных ресурсов. Как уже было отмечено, в первую очередь это водные ресурсы. Также следует упомянуть, что ЮФО богат топливно-энергетическими ресурсами (каменный уголь, природный газ, сера).

«В связи с этим инновационный потенциал региона целесообразно рассматривать как систему потенциалов: ресурсно-сырьевого, производственно-технического, трудового, финансового, инфраструктурного, организационно – управленческого, интеллектуального» [3, с. 51-52]. Как можно заметить, все элементы системы охватывают все сферы деятельности региона.

По данным Росстата, удельный вес инновационных предприятий в ЮФО по итогам 2014 года составляет чуть более 6% от общего количества. В 2011 году эта цифра составляла 5,3%. В целом по субъектам доля таких предприятий практически не изменилась, кроме Астраханской области, в которой в 2014 году доля инновационных предприятий снизилась практически в 2 раза. Вполне логичным является вывод о том, что наиболее инновационно активным стал Краснодарский край. Это связано с реализацией проекта Сочи-2014, который стимулировал не только инновационно- инвестиционную активность, но и привел к созданию мощной транспортной сети. Большой отрыв в развитии инновационной экономики наблюдается в республике Калмыкия, которая отстает от ведущего лидера в регионе почти в шесть раз.

Так как инновационная экономика связана в первую очередь с научно – техническими нововведениями, то целесообразно выявить динамику затрат на инновации в регионе. «По данным статистики, затраты на технологические инновации организаций заметно выросли за период с 2010 по 2013 гг., что является несомненным плюсом при развитии инновационной экономики. Наиболее резкий подъем отмечается в период с 2012 по 2013 гг. и составил почти

154%. Лидером в Южном федеральном округе по затратам на технологические инновации в прошедшем году оказалась Ростовская область. Инновационную деятельность на территории Ростовской области осуществляют 145 организаций. Объемы исследовательских затрат в области составляют более 6,5 млрд. рублей в год, или 80% всех затрат по ЮФО. За последние четыре года объем отгруженной инновационной продукции увеличился в 3,2 раза (в 2010 – 17,3 млрд. руб., в 2013 – 56,2 млрд. руб.)» [6].

Подводя итоги, можно сделать вывод, что ЮФО имеет несомненный перспективный инновационный потенциал. Однако существуют проблемы, связанные с дальнейшим развитием инновационной экономики в рассматриваемом регионе. Как уже было замечено, основной проблемой является неравномерное развитие субъектов в регионе в части инноваций. Так, по данным статистики в Краснодарский край вышел на 7-ое место (группа с высокой инновационной активностью), в то время как республика Калмыкия относится к инновационно отстающим регионам и занимает 75-ую строчку в рейтинге. Низкая инновационная активность наблюдается и в республике Адыгея, которая занимает 67-ое место. Примерно одинаковые позиции у Ростовской, Астраханской и Волгоградской областях (31-ое, 44-ое и 45-ое места соответственно).

Другой проблемой, сдерживающей развитие инновационной экономики в регионе, является слабое развитие нормативно – правовой базы. «Так, в Краснодарском крае общего закона об инновациях нет, но почти пять лет действует закон «О поддержке инноваций в сельском хозяйстве». На развитие лабораторий селекции, разработку биотехнологий для улучшения почв, развитие садоводства и овощеводства с использованием современных технологий бюджетные средства выделяются регулярно» [7]. Для создания благоприятного климата ведения инновационной деятельности следует ввести систему льгот, что даст дополнительный стимул к ведению такого вида бизнеса.

Также немаловажную роль в развитии инновационной экономики играет создание кластеров, которые позволят объединить инновационные предприятия, снизить затраты и найти рынки сбыта. С 2015 года в Ростовской области существует кластер «Южное созвездие». Он включает в себя 14 основных предприятий авиакосмической, морской, атомной и других наукоемких отраслей. Основными целями кластера является объединение потенциала предприятий-участников, а также поддержка развития научно – технической кооперации и развитие технических нововведений. К задачам кластера относятся следующие: подготовка профессионалов в области инноваций, поиск потенциальных инвесторов и доведение перспективных научных разработок до стадии изготовления продукции в промышленных масштабах. Предполагается, что кластеры станут ключевым элементом, способствующим развитию инновационной экономики в Ростовской области.

Таким образом, развитие инновационной экономики в регионе и в нашей стране в целом является средством повышения уровня жизни населения и роста конкурентоспособности. Внедрение предложенных мероприятий позволит повысить эффективность инновационного бизнеса.

Библиографический список

1. Фетисов Г.Г. Методы оценки инвестиционного климата регионов России и пути его улучшения: Учебник. – М.: Юристъ, 2013. – 368 с.
2. Инвестиционный рейтинг ЮФО рейтингового агентства «Эксперт», 2014 г.
3. Калинина А.Э. Оценка и регулирование инновационного потенциала региона // Власть. – 2013. – №3. – С. 67-71.
4. Иншаков, О.В. О стратегии развития Южного федерального округа Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации– М. : Наука, 2014. – 185 с.
5. Стратегия социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 года
6. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации: <http://www.gks.ru/>
7. <http://www.kommersant.ru/>

Евсюкова Т.С.

Развитие внешнеэкономической деятельности РФ и Ростовской области на современном этапе



АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены практические аспекты развития ВЭД России и ее регионов на примере Ростовской области. Обоснована перспективность, целесообразность и возможность расширения рынков сбыта российской продукции и переориентации экспорта.

ABSTRACT

The article deals with the practical aspects of the development of foreign trade of Russia and its regions as an example of the Rostov region. The prospects, the desirability and feasibility of expanding markets for Russian products and reorient exports are determined in the article.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономические связи, экспорт, импорт, торговый партнер.

Keywords: foreign economic activity, foreign economic relations, export, import, trading partner.

Внешнеэкономические связи играют важную роль в развитии субъектов национальной экономики. Сегодня регионы вполне самостоятельны для эффективного налаживания внешнеэкономических связей и являются реальными экономическими субъектами, активно влияющими на формирование внешнеэкономической политики страны в целом с учетом их интересов. В посткризисный период представляет интерес исследование динамики внешнеэкономической деятельности страны и ее субъектов на примере Ростовской области.

На современном этапе развития внешнеэкономической деятельности ведущая роль остается за международной торговлей. Политические решения в ответ на санкции, а также падение цен на нефть оказали негативное влияние на состояние экономики страны [1, с. 341].

Объем внешнеторгового оборота в России в 2015 году составил 525,8 млрд. долл. США, уменьшившись на 33 % по сравнению с 2014 годом, что объясняется значительным снижением стоимостных объемов как экспорта, так и импорта. Экспорт товаров в 2015 г. снизился на 31,0 % до 345,9 млрд. долл. США, импорт – на 36,7 % до 184,5 млрд. долл. США. Динамика экспорта и импорта обусловила уменьшение положительного внешнеторгового сальдо, которое по сравнению с соответствующим периодом 2014 года снизилось на 23,2 % до 161,4 млрд. долл. США [6].

В географической структуре внешней торговли России можно выделить такие группы стран, как Европейский союз (ЕС), страны Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), страны СНГ. Особое место занимает Европейский союз, доля которого в товарообороте снизилась с 48,4 % в январе-ноябре 2014 г. до 45,2 % в январе-ноябре 2015 г. (217,1 млрд. долл. США), оставаясь при этом главным товарным партнером РФ. Вторую группу по объему внешнеторгового оборота составляют страны Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), удельный вес которых в январе-ноябре 2015 г. составил 28,0 % (134,6 млрд. долл. США). Торговый оборот со странами АТЭС снизился на 30,8 % по отношению к январю-ноябрю 2014 г. Показатели внешней торговли со странами СНГ в январе-ноябре 2015 г. также были значительно ниже января-ноября 2014 г. Товарооборот со странами СНГ составил 66,7 % к соответствующему периоду 2014 года (60,0 млрд. долл. США). Доля стран СНГ в товарообороте России составила 12,5 % (12,4 % в январе-ноябре 2014 г.) [4].

В целом, следует отметить, что со странами СНГ за отчетный период положительное сальдо торгового баланса уменьшилось на 23,7 % до 21,8 млрд. долл. США, а со странами дальнего зарубежья – снизилось на 24,4 % до 126,6 млрд. долл. США. Вместе с тем в январе-ноябре 2015 г. наблюдался рост положительного сальдо торгового баланса со странами АТЭС – в 2,8 раза до 8,0 млрд. долл. США. Таким образом, в 2015 году наблюдалось снижение доли стран ЕС во внешнеторговом обороте России на 3,2% и увеличение доли стран АТЭС и СНГ, а также уменьшение сальдо торгового баланса со странами дальнего зарубежья и СНГ и его значительное увеличение со странами АТЭС, что говорит о переориентации внешнеторговых отношений. По итогам января-ноября 2015 г. Китай – один из крупнейших внешнеторговых партнеров России, товарооборот с которым составил 57,8 млрд. долл. США. Основными торговыми партнерами России среди стран дальнего зарубежья также стали: Германия – 45,8 млрд. долл. США, Нидерланды – 43,9 млрд. долл. США, Италия – 30,6 млрд. долл. США, Турция – 23,4 млрд. долл. США и др. [4].

В структуре экспорта России в январе-ноябре 2015 г. увеличился удельный вес машин, оборудования и транспортных средств, металлов и изделий из них, продукции химической промышленности и каучука, продовольственных товаров и с/х сырья, древесины и целлюлозно-бумажных изделий, снизилась только доля топливно-энергетических товаров [4].

В январе-ноябре 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 года для всех групп стран была характерна отрицательная динамика российского экспорта. Так, объемы поставок в страны АТЭС снизились на 27,7 %, в основном за счет снижения экспорта в Японию – на 27,0 %, Республику Корея – на 26,9 % и Китай – на 24,8 %. Экспорт товаров из России в страны СНГ также продемонстрировал отрицательную динамику: уменьшение на 31,0 % до 40,9 млрд. долл. США, прежде всего при поставках в Украину (-46,6 %), Белоруссию (-25,0 %) и Казахстан (-24,7 %). Отрицательная динамика экспорта в страны СНГ преимущественно обусловлена снижением за рассматриваемый период средних контрактных цен на нефтегазовые товары, а также сокращением физических объемов поставок природного газа и нефтепродуктов в Украину и сырой нефти в Белоруссию. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. импорт из стран ЕС снизился на 40,8 %, АТЭС – на 33,3 %, СНГ – на 37,6 %. Доля стран

дальнего зарубежья в стоимости импорта в 2015 г. не изменилась и составила 88,6 %, доля стран СНГ – 11,4 % [6].

В товарной структуре российского импорта увеличился удельный вес химической продукции и каучука, продовольственных товаров и с/х сырья, текстиля, изделий из него и обуви, топливно-энергетических товаров, уменьшилась доля машин, оборудования и транспортных средств, металлов и изделий из них, древесины и целлюлозно-бумажной продукции.

Постепенно Россия находит замену привычным европейским поставщикам товаров. Египет и Бразилия уже активно пользуются этой возможностью. Однако взаимная торговля со странами Таможенного союза не растет такими темпами, как ожидалось, при этом взаимный торговый оборот с Россией сокращается.

Ростовская область является одной из крупнейших и динамично растущих региональных экономик Российской Федерации (входит в Топ-20 региональных экономик России). Внешнеторговые операции в области в 2014 году осуществляли более 2000 участников ВЭД. Темп роста внешнеторгового оборота Ростовской области за январь-июнь 2015 г. составил 69,2 % и превышает общероссийский показатель на 1,5 %. Доля Ростовской области в экспорте Российской Федерации с января по июнь 2015 года составила 1%, тогда как за аналогичный период 2014 года объем экспорта региона составлял 0,9 % от общего. Увеличение доли экспорта Ростовской области произошло за счет вывоза продовольственных товаров и с/х сырья, а также продукции химического комплекса. В итоге, темп роста экспорта региона составил 83,3 %, что на 11,8 % больше показателя по стране.

Участие региона в общем импорте страны уменьшилось с 1,3% в 2014 году до 1% в 2015. Снижение доли Ростовской области в импорте Российской Федерации наблюдается по таким ключевым категориям, как металлы и изделия из них (с 3,4% до 2,4 %); текстиль, текстильные изделия и обувь (с 2,2% до 2%); древесина и целлюлозно-бумажные изделия (с 1,7% до 1,5%), продукция машиностроения (с 1,1% до 0,9%); продукция химического комплекса (с 0,8% до 0,7%). По темпу роста импорта Ростовская область отстает от общероссийского показателя 61,4 % на 9,8 % [3].

Внешняя торговля Ростовской области демонстрирует спад. Внешнеторговый оборот региона в 2015 г. к сентябрю составил 4929,3 млн. долл. США, что на 22,8 % меньше к соответствующему периоду прошлого года. По итогам января-сентября 2015 года сложилось положительное торговое сальдо в сумме 1870,7 млн. долл. США, тогда как за аналогичный период 2014 года сальдо составляло 997 млн. долл. США [5]. В Ростовской области экспортно-импортные операции в 2015 году совершались со 128 странами мира, экспорт осуществлялся в 120 стран. Как и в 2014 году, основными партнерами во внешней торговле были страны дальнего зарубежья, на долю которых пришлось 88% экспорта области и 73% импорта [3]. Изучив ВЭС Ростовской области, можно сделать вывод об изменениях в темпах роста стоимости экспорта и импорта стран-партнеров Ростовской области, что свидетельствует о некоторой переориентации внешней торговли региона в посткризисный период.

Таким образом, можно сделать вывод, что происходит снижение внешнеторгового оборота, уменьшение стоимости экспорта и импорта, ухудшение торгово-экономических отношений с традиционными партнерами с переориентацией ВЭД в пользу стран АТЭС и расширение рынков сбыта, что обуславливает практический интерес к развитию ВЭД регионов РФ, в частности Ростовской области.

Библиографический список

1. Зубаревич Н.В. Экономические диспропорции развития российских регионов и муниципалитетов: масштабы, динамика, возможности сокращения / Н. Зубаревич // Ежегодный доклад Франко-российского центра Обсерво «Россия 2014», 2014. – С. 341.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятий Ростовской области в 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donexport.ru/rostovregion.php>.

3. Мониторинг внешнеэкономической деятельности Ростовской области по итогам января-июня 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minekonomikiro.ru/a27.php#tab1>

4. О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе-декабре 2015 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/foreigneconomicactivity/analysis/20160224>.

5. Ростовстат. Объемы экспортно-импортных операций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/ru/statistics/foreign_trade/.

6. Экспорт-импорт важнейших товаров за январь-декабрь 2015 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=22570&Itemid=1981.

Копысова В.Ю.

Особенности развития бухгалтерского учета на принципах аутсорсинга



АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены основные особенности развития бухгалтерского учета на принципах дистанционного аутсорсинга. Приведены преимущества и недостатки развития бухгалтерского аутсорсинга в России.

ABSTRACT

In this article the main features of development of accounting on the principles of remote outsourcing are considered. Advantages and shortcomings of development of accounting outsourcing of Russia are given.

Ключевые слова: аутсорсинг, бухгалтерские услуги, развитие аутсорсинга.

Keywords: outsourcing, accounting services, outsourcing development.

В современных условиях одной из наиболее привлекательных видов услуг, позволяющей практически всем коммерческим организациям вести предпринимательскую деятельность наиболее эффективным способом, становится аутсорсинг. Бухгалтерский аутсорсинг сегодня можно рассмотреть как особый вид предпринимательской деятельности по предоставлению клиентам квалифицированной помощи в организации, ведении бухгалтерского (финансового) учета в соответствии с четко оговоренными сторонами условиями исполнения заключенного ими договора.

Аутсорсинг сегодня является актуальным, так как организация может поручить часть своих обязанностей сторонним исполнителям, опытным в своем деле специалистам, которые минимизируют затраты организации-заказчика, создадут новые для организации возможности для получения желаемого результата.

Исходя из общих научных представлений о аутсорсинге, можно выделить ряд особенностей:

1. Организация использует внешние ресурсы;
2. Эффективность ведения бизнеса, используя аутсорсинговые услуги в том, что на все виды деятельности, которые не являются основными для организации, но в то же время обязательные, заключаются договоры со сторонними организациями-аутсерсерами;
3. Аутсорсинг позволяет организации сосредоточить все усилия и возможности на улучшение результатов показателей основной деятельности, что повышает эффективность управления организации в целом;

При осуществлении аутсорсинга бухгалтерских услуг прежде всего стоит построение бухгалтерского учета в этих условиях. Невозможно эффективно управлять бизнесом без своевременной подлинной информации, которую обеспечивает четко организованная система ведения бухгалтерского учета на предприятии. Процесс организации учета в этих условиях затрагивает обе организации, того кто оказывает услуги и того кому оказывают услуги (табл. 1).

Таблица 1 – Преимущества развития бухгалтерского аутсорсинга

Преимущества бухгалтерского аутсорсинга	Характеристика содержания
Выгодность бухгалтерского аутсорсинга	Сокращение издержек на аренду помещений, закупку офисной техники, выплату заработной платы; минимизация налоговых отчислений; отсутствие необходимости оплаты больничных листов, отпусков по уходу за ребенком; отсутствие необходимости в приобретении оборудования рабочих мест для бухгалтеров (профессиональной литературы и других расходов); возможность сконцентрироваться на действиях по развитию основного бизнеса (на улучшение финансовых показателей)
Надежность бухгалтерского аутсорсинга	Надежность услуг бухгалтерского аутсорсинга обеспечивается за счет: глубокой специализации и опыта специалистов на оказании бухгалтерского аутсорсинга; использование услуг профессиональных бухгалтеров и аттестованных аудиторов; соблюдения бухгалтерами-аутсорсерами внутрифирменного кодекса этики; соответствие качества услуг аутсорсеров требованиям стандартов управления качеством; гарантии материальной ответственности аутсорсинговой организации, обеспеченной страховым полисом; наличия в аутсорсинговой организации системы многоступенчатого внутрифирменного контроля качества аутсорсинговых

Наряду с перечисленными выше преимуществами, аутсорсингу в России присущи ряд недостатков, указанных в таблице 2.

Таблица 2 – Недостатки развития аутсорсинга в России

Недостатки аутсорсинга	Характеристика содержания
Недостатки использования аутсорсинга	Существует риск того, что: уровень профессионализма аутсорсеров будет не на должном уровне; будет нарушен принцип конфиденциальности и произойдет утечка информации
Общие проблемы развития аутсорсинга	Отсутствие собственных внутрифирменных стандартов; дефицит кадров, владеющих объемом знаний и практическими навыками, необходимыми для работы бухгалтером-аутсорсером; неспособность кадровых агентств подбирать необходимые для аутсорсинговой организации специалистов; неспособность HR менеджеров оценивать квалификацию соискателей; большая текучесть персонала

В основе регулирования этих отношений должен быть договор. Договор бухгалтерского аутсорсинга представляет собой соглашение двух сторон, в нем оговариваются объём,

сроки, цена предоставления услуг, порядок расчетов по договору, порядок движения документов между заказчиком и исполнителем, распределение ответственности сторон. Следовательно, организуя учетную систему необходимо учитывать условия договора, а так же на выработку существенных условий договора влияет требование рациональной постановки ведения бухгалтерского учета. Рациональной постановкой ведения учета организации, понимают систему элементов и средств наиболее оптимального построения учётного процесса. С целью получения своевременной и достоверной для управления информации о деятельности организации и осуществления контроля над эффективностью использования ресурсов.

Бухгалтерский аутсорсинг в России достаточно новое направление и находится в начале своего пути развития, об этом говорит цифра в 5% компаний официально пользующихся услугами бухгалтерского аутсорсинга. Правда эта цифра не включает мелкие организации, которые, как раз чаще других пользуются услугами специализированных фирм. Изначально появлению в России такой услуги, как бухгалтерский аутсорсинг, поспособствовали представительства иностранных организаций и потихоньку эту практику у них перенимали совместные предприятия. В наши дни уже можно говорить о перспективах активного развития бухгалтерского аутсорсинга и в нашей стране. Предприниматели Москвы, Петербурга и других крупных городов первыми поняли все выгоды от передачи ведения бухгалтерского учета сторонним организациям [4].

Перспективы рынка бухгалтерских услуг в России огромны, об этом говорит ежегодный прирост реализованных услуг на 40%, рынок явно еще не насыщен, но стремительно развивается. Показателен в этом плане рынок Москвы, который, как всегда опережает регионы России, здесь даже по официальным данным уже работают более 100 компаний различной величины. В регионах пока не наблюдается такой темп роста количества фирм занимающихся аутсорсингом, но рост популярности, тем не менее, на лицо.

Сегодня приоритеты опять нацелены на отечественный бизнес. Передача ведения бухгалтерского учета сторонней организации для фирм ведущих разноплановый бизнес, становится очень выгодным решением. Редко удается найти бухгалтера, который одинаково хорошо разбирается в разных направлениях, и в торговле, и сфере строительства, к примеру. А содержать штат специалистов по разным направлениям, достаточно затратно, ведь каждая штатная единица требует обеспечения условий труда и заработной платы. Делегирование ведения бухгалтерского учета и составление отчетности, сторонним организациям-аутсорсерам, снимает все организационные вопросы, экономит временной ресурс, а так же аутсорсинг всегда будет дешевле. Такая модель организации и ведения бизнеса, эффективна и многочисленные преимущества аутсорсинга позволят ему и в дальнейшем оставаться перспективным направлением в бизнесе России.[3]

Бухгалтерскому аутсорсингу в нашей стране достаточно сложно выйти на новый уровень предоставления услуг, так как, отсутствует достоверная информация об этой услуге, нету четко сформированного бухгалтерского и налогового законодательства, которое бы описало условия, ответственность организации предоставляющей бухгалтерские аутсорсинговые услуги, а так же права организации-заказчика. Но необходимо отдать должное нашему правительству, в особенности Министерству Финансов, и отметить, что к настоящему моменту бухгалтерское законодательство РФ практически полностью сформировано, причем во многом на основании международных стандартов учета (осталось принять менее одной четверти от запланированных положений по бухгалтерскому учету). Что касается налогового законодательства, то тут ситуация тоже стала гораздо более прозрачной и понятней, чем еще несколько лет назад, хотя до идеала еще конечно же очень далеко. Все эти факторы будут способствовать развитию и все более широкому распространению бухгалтерского аутсорсинга у нас в стране.

Еще одним отличительным моментом развития рынка бухгалтерского аутсорсинга в России на начальном этапе его формирования (7-10 лет назад) было то, что услуги удаленного ведения бухгалтерии в основном стали предоставлять аудиторские и юридические компа-

нии в качестве дополнительного источника дохода к основной деятельности. Но бухгалтерский аутсорсинг – это весьма сложный и довольно специфический вид деятельности, вести который «заодно с чем-либо другим» получается далеко не всегда. Поэтому в последние несколько лет наметилась четкая тенденция к появлению специализированных бухгалтерских организаций, для которых предоставление бухгалтерских услуг является основным видом деятельности. Так что в этом плане Россия четко идет по пути Европейских стран и США, где бухгалтерский аутсорсинг – давно является самостоятельным видом бизнеса, который относится к компетенции соответствующих специализированных компаний.

Аутсорсинг бухгалтерии предполагает возможность перепоручить аутсорсеру такие бизнес-процессы, как: постановка учета; составление справки об отсутствии задолженности; сопровождение учета; формирование отчетности и ее сдача; восстановление учета; консалтинг по вопросам, связанным с ведением учета.

Большинство аутсорсинговых организаций предпочитает полноценное бухгалтерское сопровождение однократному обращению к ним, многие из них и вовсе избегают давать разовые консультации, а для привлечения новых клиентов бесплатно регистрируют клиенту фирму, если он выражает намерение в дальнейшем обслуживаться данной аутсорсинговой организацией.

Все большим спросом коммерческих организаций на сегодняшний день стал пользоваться аутсорсинг восстановления бухгалтерского учета, формирования отчетности, а также налогового сопровождения.

Аутсорсинг финансовых и бухгалтерских функций, является наиболее динамично развивающихся сегментов рынка аутсорсинговых услуг является По данным международного агентства EverestGroup, в этом сегменте мирового рынка аутсорсинга в 2012 г. отмечался 10%-ный рост, что позволило ему достигнуть объема в 4,3 млрд долл. США. 65% этого роста обеспечено за счет продления контрактов на аутсорсинг. Важной чертой мирового рынка аутсорсинга финансовых и бухгалтерских услуг стало усиление конкуренции: доля основной тройки поставщиков таких услуг снизилась с 68% в 2002 г. до 50% в 2012 г.[6]

Между тем объем российского рынка аутсорсинга учетных функций в 2012 г. составил порядка 180 млн долл. США, что составляет менее 1% от общемирового рынка.[5] Согласно рейтингу рейтингового агентства «Эксперт РА» крупнейшими компаниями, работающими на российском рынке аутсорсинга учетных функций, являются: Intercomp, BDO, «Интерком-Аудит», Кадровый холдинг «АНКОР», «Фемида-Аудит», Гориславцев и Ко., «ФинЭкспертиза», «Нексиа Си Ай Эс», «ФБК» и UCMS Group.

Совокупная выручка участников топ-100 российских аутсорсеров бухгалтерских услуг в 2012 г. составила 6 млрд руб., в 2011 г. – 5 млрд руб., в 2010 г. – 3,8 млрд руб. Российский рынок аутсорсинга учетных функций характеризуется высокой степенью монополизации: 57% выручки топ-100 компаний, работающих в этой области, приходится на 10 крупнейших участников. Наиболее динамично развивающимися направлениями аутсорсинга учетных функций стали кадровый учет и делопроизводство, бухгалтерский и налоговый учет, а также подготовка отчетности по МСФО. Прирост выручки в этих трех сегментах в 2012 г. по сравнению с 2011 г. составил 50, 32 и 31,5% соответственно.[1]

По данным информационного портала E-xecutive, крупнейшим в России рынком бухгалтерских услуг является московский (что неудивительно): в Москве в этой сфере работают более 60% от всех российских аутсорсеров, при этом около 40% московских компаний пользуются их услугами. В регионах аутсорсинг учетных функций применяют от 5 до 30% компаний в зависимости от субъекта РФ. Отставание регионов объясняется не только меньшим количеством хозяйствующих субъектов, но и более низкой динамикой развития рынка, более длительным периодом окупаемости инвестиций, большими вложениями в развитие бизнеса.

В 2013 г. российский рынок аутсорсинга бухгалтерских услуг вырос за счет вступления в силу Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», в котором была исключена возможность не вести бухгалтерский учет в полном объеме для организаций,

применяющих упрощенную систему налогообложения, предусмотриваемую ранее действовавшим Федеральным законом от 21.11.1996 N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». Благодаря этому организации малого и среднего бизнеса, применяющие упрощенную систему налогообложения, столкнулись с необходимостью вести бухгалтерский учет. Выходом для многих стало применение аутсорсинга учетных функций, возможность которого заложена в новом Законе: «Руководитель экономического субъекта, за исключением кредитной организации, обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо этого субъекта либо заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета» [2].

Одной из особенностей работы российского бухгалтера является его нацеленность в первую очередь не на полное и достоверное представление всех фактов хозяйственной жизни экономического субъекта, а на правильное и своевременное исчисление налогов и представление налоговой отчетности. Достигается это за счет сближения учетных политик организации для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения. Подобный подход позволяет свести к минимуму трудозатраты учетного персонала, однако почти всегда приводит к неиспользованию возможных резервов снижения налоговой базы. При этом одной из наиболее важных задач, которую ставит руководство экономического субъекта перед бухгалтерией, является минимизация налогообложения. Возникает конфликт интересов руководителя, нацеленного на снижение налогового бремени, и главного бухгалтера, заинтересованного в уменьшении объема работы. Аутсорсинг бухгалтерских функций позволяет избежать подобного конфликта, так как ведением налогового и бухгалтерского учетов одной компании, как правило, занимаются разные специалисты.

Рынок бухгалтерских аутсорсинговых услуг нуждается в стандартизации, подкрепленной на законодательном уровне. Это поспособствует эффективному развитию предоставления бухгалтерских услуг на принципах аутсорсинга.

Библиографический список

1. Аутсорсинг учетных функций, 2009 г. URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/outsourcing/2009/>.
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ.
3. Султангужиева, А.Ж. Бухгалтерский учет, статистика: дис.докт.эконом.наук 08.00.12 / Султангужиева Айгуль Жаксыбаевна – М., 2015.- 178 стр.
4. Трунина В. Ф., Стародубцева В. А. Преимущества и недостатки бухгалтерского аутсорсинга в России // Молодой ученый. – 2013. – №1. – С. 192-194.
5. Упатов А. Мы хотим, чтобы бизнес наших клиентов рос: ExpertOnline. URL: <http://expert.ru/2013/03/26/myi-hotim-chtobyi-biznes-nashih-klientov-ros/>.
6. Finance and Accounting Outsourcing (FAO) – Annual Report 2013. URL: <http://www.everestgrp.com>.

Актуальные проблемы оценки рисков корпоративных облигаций банковского сектора



АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены актуальные риски, связанные с инвестированием в облигации банковского сектора РФ. Приведены позитивные и негативные факторы экономики, оказывающие влияние на рынок облигационных займов в банковском секторе. Произведен анализ статистических данных по внешнему долгу Российской Федерации.

ABSTRACTS

This article describes the actual risks of investment in the bonds of Russian banks. Presents positive and negative factors of the economy for bonds of Russian banks. The analysis of statistical data on external debt of the Russian Federation.

Ключевые слова: облигация, риск, отчетность, внешний долг.

Keywords: bond, risk, reporting, external debt.

В текущих экономических реалиях при принятии решения об инвестировании в банковские депозиты и тем более в облигационные займы первоочередное значение имеет оценка рисков данного сектора.

Основные факторы, определяющие риски банковского сектора России, подразделяются на позитивные и негативные.

К позитивным относятся:

1. Бюджетные показатели и показатели внешнеэкономической деятельности в России продолжают оставаться относительно высокими
2. На кредитование высокорисковых отраслей, таких как операции с недвижимостью и строительство, приходится ограниченная доля. Наблюдается также значительное снижение темпов роста в сегменте необеспеченного розничного кредитования.
3. На текущий момент банки нашли способ контролировать усиливающиеся риски, связанные с повышением волатильности валютного курса и ослаблением рубля.

К негативным относятся следующие риски:

1. На текущий момент в России отсутствуют структурные реформы. При этом экономика подвергается рискам, связанным с волатильностью мировых цен на сырье, особенно цен на нефть. Более того, наблюдается снижение темпов роста мировой экономики в целом.
2. По-прежнему усиливается геополитическая напряженность. Уровень доверия инвесторов снижается, как внутренних, так и внешних. Это оказывает дополнительное давление на экономический рост и подвергает банковский сектор дополнительным рискам.
3. Темпы роста российской экономики также замедляются. При этом усиливаются отраслевые риски. Это является ограничением для роста банковского сектора, и оказывать

негативное влияние на стоимость фондирования. Ведет за собой замедление темпов роста кредитования, ухудшает показатели прибыльности и капитализации российских банков.

4. Наблюдается искажение рыночной конкуренции из-за превалирования государственных банков в банковском секторе.

В России экономические риски банков большинством рейтинговых агентств оцениваются как более высокие, чем соответствующие риски большинства сопоставимых стран.

Особые сложности в текущий момент могут испытывать и уже испытывают мелкие и средние финансовые организации. В то же время, государственные и крупнейшие коммерческие банки выигрывают от перевода балансов клиентов из небольших финансовых организаций. Те банки, которые обслуживают крупных корпоративных клиентов, получают дополнительные выгоды, так как корпоративные клиенты в настоящий момент имеют ограниченный доступ к внешним финансовым организациям.

Согласно Российскому законодательству, Российские банки предоставляют годовую отчетность в соответствии МФСО не реже одного раза в год. А также публикуют ежемесячную отчетность в соответствии с Российскими стандартами бухгалтерской отчетности. Это выгодно отличает банковские организации от небанковских в лучшую сторону с точки зрения возможности оценки кредитного риска.

Более того, анализ кредитных организаций отличается от анализа эмитентов небанковского сектора в силу различий и в схеме работы [1, с. 23].

Анализ должен включать в себя:

1. Рейтинг надежности банка по данным международных рейтинговых агентств
2. Состав акционеров
3. Размер активов банка
4. Структуру и объем кредитного портфеля банка
5. Объем вложений в ценные бумаги
6. Объем просроченной задолженности
7. Также, важным моментом является структура пассивов банка. А именно:
8. Размер собственного капитала,
9. Объем клиентских средств, и их структура.
10. Наличие заимствований за рубежом и их объем.
11. Наличие уже размещенных ценных бумаг на финансовом рынке.
12. Позиция на межбанковском рынке (нетто кредитор или заемщик).

Качественные и количественные показатели также важны. Мнение о банке должно формироваться также на основании данных о его филиальной сети и ее размерах. Огромное значение также оказывает качество управления банком.

Существует два основные и наиболее часто используемых показателя эффективности. Первый – это рентабельность активов (ROA). Второй – это рентабельность собственного капитала (ROE) [2, с. 52]. Важными являются также следующие показатели: соотношение чистых процентных и непроцентных доходов, размер и динамика административных расходов, величина доходов от операций с ценными бумагами.

В России отношение внешнего долга банковского сектора и нефинансовых организаций к ВВП выше, чем в ряде стран с формирующимися рынками, Однако этого все равно недостаточно. Значительная часть внешнего долга является долгосрочной: около 75% должно быть погашено после 2015 года.

По итогам 2015 года внешний государственный долг России снизился на 4,4 миллиарда долларов до 50 миллиардов. Совокупный внешний долг (госдолг и обязательства компаний) России в 2015 году упал на 14 процентов до 515,3 миллиарда долларов. И значительно всего сократилась задолженность банков – на 22,8 процента, до 132 миллиардов долларов. [3] Долг небанковского сектора уменьшился на 9,26 процента, до 340 миллиардов долларов.

Внешний долг российского банковского сектора по данным на 1 января 2016 года составляет 132 млрд. долларов США. Большая часть долга приходится на государственные

банки. В текущем году в планах у России вернуться на рынок внешних заимствований. Это может произойти впервые за последние три года. По планам страна разместит еврооблигации на сумму около трех миллиардов долларов. Эти деньги будут использованы для покрытия дефицита бюджета (дельта между доходами и расходами государственной казны составляет 2,36 триллиона рублей).

Таким образом, ряд вышеописанных актуальных проблем оценки рисков облигаций банковского сектора требуют более детального анализа, для принятия взвешенных решений об инвестировании в данный сектор российской экономики.

Библиографический список

1. Обозинцев А. Корпоративные и банковские облигации в России // Рынок ценных бумаг. – 2001. – №10. – С. 23.
2. Воробьев, Е. Рынок банковских облигаций до и во время кризиса // Рынок ценных бумаг. – 2008. – №16. – С. 52.
3. Центральный банк Российской Федерации – режим доступа к изд.: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs>

Коцк А.В., Евсюкова Т.С.

Перспективы создания национальной платежной системы Российской Федерации



АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросу создания национальной платежной системы в условиях современной геополитической обстановки, раскрывая важные стратегические вопросы, касающиеся влияния НПС на развитие экономической и банковской системы, а соответственно экономики страны в целом. Содержит примеры зарубежного опыта в области реформирования и внедрения национальной платежной системы.

ABSTRACT

The article is devoted to the creation of the national payment system in contemporary geopolitical environment, revealing the important strategic issues related to the impact of the NPS on the development of the economic and banking system, and as a result on the development of the economy. The article contains examples of international experience in the field of reform and implementation of the national payment system.

Ключевые слова: национальная платежная система; платежные карты; платежи; санкции; банковская система;

Keywords: national payment system; payment cards; payments; sanctions; banking system.

Национальная платежная система достаточно давний проект, значимость которого вряд ли вызовет сомнения, т.к. его основная функция направлена на обеспечение устойчиво-

сти хозяйственного оборота всей страны и динамики его развития. Эффективная система позволяет осуществлять контроль за кредитной сферой, помогает кредитным учреждениям активно управлять ликвидностью. Как результат эффективно функционирующей платежной системы – существенно ускоряется процесс совершения финансовых операций. Актуальность формирования НПС обуславливается также геополитическими событиями воссоединения Крыма с Россией и введением санкций Запада.

Вопрос формирования национальной платежной системы периодически возникал еще в 90-е годы, внимание на этом акцентировалось как Правительством страны, так и Центральным Банком России, тем не менее, он оставался без видимых практических шагов. В некоторой степени реализация этой идеи приблизилась к воплощению в 2011 году с принятием Федерального закона «О национальной платежной системе». Законодательство того периода определило национальную платежную систему как совокупность операторов по переводу денежных средств, а также урегулировало порядок оказания платежных услуг.

В настоящее же время национальная платежная система России проходит сложный этап формирования. На ее развитие оказывают влияние санкции западноевропейских стран, введенные в отношении России, вследствие чего мировые платежные системы Visa и MasterCard, в марте 2014 года заблокировали операции клиентов четырех ведущих российских банков («Россия», «Инвесткапиталбанк», «Собинбанк» и «Северный морской путь»). Очевиден политический аспект, однако прекращение операций по картам ряда банков, попавших в список, привел к ощутимым последствиям в нашей стране для клиентов вышеуказанных кредитных учреждений, имеющих определенный вес на внутреннем российском рынке. На данный момент по экспертным оценкам, доля платежной системы Visa на российском рынке достигает 60%, MasterCard – до 35%, и разумеется, любое их действие не может оставаться без внимания [1]. И несмотря на некоторую стабилизацию ситуации, вопрос о необходимости формирования НПС стоит по-прежнему остро.

Банк России уже не раз заявлял о необходимости снижения зависимости российской банковской системы от иностранных платежных систем, что, несомненно, возможно и вполне реализуемо, учитывая успешный мировой опыт решения проблемы такого рода:

1) одна из крупнейших платежных систем была образована в Японии еще в 1961 году – JCB International. Она достаточно быстро завоевала лидирующие позиции в мире на рынке кредитных карт, которые принимаются в разных странах (в том числе в России), и на сегодняшний день насчитывает свыше 60 миллионов пользователей, что представляет собой внушительную цифру;

2) вместе с тем китайский проект запуска национальной платежной системы – UnionPay, созданный в 2002г. выступает абсолютным лидером по количеству выпущенных карт, принимаемых к оплате в 141 стране мира, и насчитывает 4,3 млрд. пользователей, наибольшим спросом карты UnionPay пользуются в регионах, имеющих тесные торговые-экономические связи с Китаем;

3) национальная платежная система Индии – RuPay была разработана властями в 2014 году, в качестве альтернативы Visa и MasterCard, всего за 2 года, и сейчас, являясь международной и динамично развиваясь, становится все более популярной в мире.

Менее распространенные, но не менее значимые удачные проекты есть и на пространстве СНГ. Так, белорусская БелКарт не только активно развивается, но и реализует кобрендовые решения совместно с MasterCard. Интересно отметить, что и БелКарт также появилась на рынке в качестве ответа на нестабильные отношения с западными странами.

Современная политическая обстановка не дает никаких гарантий того, что давление со стороны США и стран ЕС на отечественную экономику и финансовый сектор не будет усиливаться, и потому, решение о создании собственной национальной платежной системы единственно возможный выход. Эффективно построенная национальная платежная система, удовлетворяющая современным требованиям, даст возможность совершать безналичные платежи как юридическим лицам, так и рядовым пользователям независимо от внешнеполи-

тических решений. Таким образом, создание собственной платежной системы позволит диверсифицировать риски, в случае перебоев или остановки работы международных платёжных систем на территории страны.

Упомянутый ранее Федеральный закон «О национальной платежной системе», в связи с обстоятельствами на внешнеполитической арене, был дополнен 05.05.2014 Федеральным законом о внесении существенных изменений, связанных созданием национальной системы платежных карт (далее – НСПК). Принятие данного закона дало новую ветвь развития и усовершенствования национальной платежной системы, а именно – системы платежных карт.

В процессе принятия решения, касательно НСПК, прежде всего, обсуждались варианты ее создания на основе функционирующей платформы. В случае такого развития событий, система автоматически получила бы доступ к партнерским банкам и широкой аудитории пользователей. Однако, справедливо было принято решение о создании совершенно новой, оригинальной платформы, на что повлияла слабая подготовленность существующих систем к работе в масштабах национальной, а также, значительные затраты на доработку существующих решений. В следствие чего, в рамках поэтапной реализации внедрения в нашей стране национальной платежной системы отечественные банки начали с 30.01.2015 осуществлять обработку внутрироссийских транзакций по картам MasterCard через процессинговый центр НСПК с осуществлением расчетов по данным операциям через Центральный Банк России.

Реализация этого проекта в его долгосрочной перспективе включает в себя создание полноценной системы, подразумевающей глубокие структурные изменения, в том числе создание единого оператора платежных карт, замену карточек, разработку процессингового центра, переоснащение банкоматов. Можно ожидать, что использование отечественных карт на первоначальном этапе будет приносить больше неудобств, чем давать преимуществ, однако со временем можно предполагать увеличение количества пользователей и развитие системы.

Если же рассматривать реализацию вопроса с точки зрения российских реалий, то можно прийти к выводу, что все не так оптимистично. Вопрос касается российской сельской местности, банковская и техническая инфраструктура которой находится на уровне прошлого века. Даже сейчас в начале XXI столетия, там трудно найти банкомат или филиал банка, а большинство магазинов и иных учреждений не оборудованы средствами для обработки банковских карт. Соответственно говорить о всеобъемлющем внедрении единой платежной системы можно будет только после обеспечения российских деревень функционирующим оборудованием, развития там соответствующего уровня инфраструктуры. Именно поэтому до окончательной адаптации платежной системы к условиям нашей страны, будет неизбежным обращение к уже распространившимся зарубежным операторам.

Банк России рассматривает развитие национальной платежной системы как комплексный и сбалансированный процесс, охватывающий и инфраструктурные аспекты, которые включают платежные инструменты и операционные, клиринговые и расчетные центры, составляющие платежную инфраструктуру, и институциональные аспекты, такие как правая база, стандарты, рыночное взаимодействие, механизмы консультаций заинтересованных сторон.

В связи с этим, современный переходный период ставит ряд задач, которые необходимо решить, чтобы в итоге сформировалась эффективно работающая национальная платежная система:

- усовершенствование операционно-клирингового центра по обработке внутрироссийских операций по картам международных платежных систем; благодаря созданию национальной операционно-независимой платформы обработка внутрироссийских операций по картам международных платежных систем выполняется только на территории России, а не за границей, как это было ранее;

- построение единой эффективной структуры платежной системы, обеспечивающую надежность и стабильность расчетов, и исключающую возможность нарушения нормального функционирования системы;

- минимизация рисков;
- географическое расширение платежного сервиса за пределы городской территории;
- вывод НПС на международный уровень.

Акционерное общество «Национальная система платежных карт» в начале 2016 год официально запустила платежные карты «Мир», которые будут приниматься по всей территории России с возможностью совершения стандартных операций. Интересно отметить, что компания также заключила соглашение с крупнейшей платежной системой Японии JCB по выпуску кобейджинговых карт (совместная карта двух платежных систем), это означает, что россияне, обладающие картой «Мир», получат возможность за границей использовать ее как карту JCB, которую принимают во всем мире. И кроме этого, платежная система «Мир» намерена начать продвижение национальных карт за рубежом в сотрудничестве с национальными платежными системами стран Евразийского экономического союза – «БЕЛКАРТ» в Белоруссии и Armenian Card (ArCa) в Армении.

Однако защиту владельцев российских карт от санкций и их стабильное обслуживание в других странах на данный момент НПС гарантировать не сможет. Постановка вопроса о выходе платежной системы на международный рынок возможна только через какое-то время, когда будет налажено функционирование НПС на территории страны и подтвержден опыт эксплуатации на объемах транзакций, сравнимых с международными платёжными системами, и наверняка в условиях сегодняшнего дня будет сопровождаться существенными сложностями. К тому же опыт зарубежных платежных систем подтверждает данное предположение, например, японская JCB вышла на международный рынок только через 20 лет после создания. Тем не менее, это остается одной из возможных перспектив и, безусловно, находится в сфере экономических интересов нашей страны.

В российской экономике назрела проблема создания эффективной, устойчивой и бесперебойной платежной системы. Сама по себе платежная система представляет собой основу функционирования финансового рынка и является одним из основных его инструментов. Платежная система является основой инфраструктуры финансового рынка страны. Именно поэтому создание устойчивой и бесперебойной платежной системы является приоритетным направлением в области укрепления финансовой инфраструктуры государства.

Подводя итоги, становится очевидно, что реализация НПС в экономическом пространстве России весьма перспективная цель, которая, однако, требует крупных затрат, связанных с изменением структуры существующей НПС, выведением ее на уровень и стандарты зарубежных платежных систем, обеспечение ее соответствия современным технологическим запросам пользователей.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О национальной платежной системе»
2. Аналитические материалы, обзоры, исследования // www.cbr.ru/psystem/?PrtId=analitics_p
3. Карты платежной системы China Union Pay. //bankirsha.com
4. Лаврушин О.И., Валенцева Н.И. [и др.] Банковское дело: учебник / под ред. Лаврушина О.И. – 10-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2013.
5. Обаева А.С. Национальная платежная система: инфраструктура, инновации, перспективы развития//Деньги и кредит. 2010.
6. Официальный сайт Акционерного общества «Национальная система платежных карт»// www.nspk.ru/
7. Стратегия развития национальной платежной системы // Вестник Банка России. 2013. №19 (1415)
8. JCB – платёжная система Японии, виды карт.//bankirsha.com

Совершенствование сценарного подхода к оценке эффективности инвестиционных проектов



АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются особенности оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях усиления волатильности внешней среды. Обосновывается перспективность использования методологии форсайта как инструмента сценарного анализа эффективности.

ABSTRACT

The article discusses the features of an estimation of efficiency of investment projects in the context of increasing volatility in the external environment. Substantiates the prospects of using the methodology of foresight as a tool for scenario analysis efficiency.

Ключевые слова: инвестиционный проект; эффективность; сценарный анализ; финансовое прогнозирование; форсайт.

Keywords: investment project, efficiency, scenario analysis, financial forecasting, foresight

Риск и неопределенность, как известно, являются имманентными параметрами предпринимательской деятельности. Однако в современной глобальной экономике их параметры достигают такого уровня, который качественно отличается от предыдущих периодов экономической истории. При этом, вследствие того, что данные параметры взаимопереплетены, возникает качественно новая, более высокая, степень нестабильности внешней среды функционирования бизнеса. Это вносит изменения в структуру внешних ограничений деятельности предпринимательских структур. Если ранее внешние ограничения задавались рынком, то теперь их наличие определяет нестабильность самих параметров внешней среды, в рамках которых функционирует бизнес. При этом цикличность развития экономики в современных условиях сочетается с неустойчивостью общественно-политической и институциональной среды.

Таким образом, для современной экономики характерен переход от аккумуляции к мультипликации риска. Данная ситуация обуславливает положение вещей, при котором достоверное прогнозирование поведения рынка и изменения рыночных факторов представляется все более проблематичным. [1, с. 97] Особенно негативно это проявляется в рамках инвестиционных проектов, объективная оценка эффективности которых является непременным условием осуществления капиталовложений.

По мнению специалистов, выбор метода оценки эффективности инвестиционного проекта должен характеризоваться соответствием этого метода принципам измеримости, сравнимости, выгоды, согласованности интересов, платности ресурсов, неотрицательности и максимизации эффекта, системности, комплексности, неопровергаемости. [2, с. 446] При этом, например, А. М. Покровский основным методологическим принципом оценки эффективности инвестиционных проектов определяет принцип системности, объясняя это тем, что все инвестиционные проекты реализуются в рамках определенной внешней среды, характе-

ризуемой комплексом экономических, социальных, политических, экологических факторов, поэтому именно взаимодействие субъекта инвестиционной деятельности с этими факторами и определяет степень эффективности конкретного проекта. [4, с. 34]

Группировка важнейших критериев оценки эффективности инвестиционного проекта в зависимости от используемого метода оценки приведена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные показатели эффективности инвестиционных проектов в рамках динамического и бухгалтерского методов оценки [8, с. 124]

Комментируя вышеприведенный рисунок, отметим, что в основе бухгалтерского метода оценки эффективности инвестиционных проектов лежит соотнесение планируемой величины доходов и затрат без учета момента их возникновения. В то же время, суть динамического метода заключается в сопоставлении денежных потоков инвестиционного проекта с учетом временного фактора. Однако ни один из используемых в рамках этих методов параметров не может в должной мере обеспечить соответствие принципу системности, который, как уже было отмечено, некоторыми специалистами определяется в качестве основы методологии оценки эффективности инвестиционных проектов.

В этой связи наиболее целесообразным в условиях возрастающей турбулентности внешней среды бизнеса представляется использование сценарного анализа, направленного на формирование комплексной оценки воздействия ключевых параметров внутренней и внешней среды инвестиционного проекта, позволяя учитывать воздействие факторов неопределенности, возможной неполноты информации, касающейся условий реализации инвестиционного проекта, которые могут обусловить возникновение негативных последствий для участников проекта. На данной основе формируется достаточно наглядное представление о различных сценариях процесса реализации инвестиционного проекта.

В ходе сценарного анализа происходит формирование некоего наиболее вероятного варианта развития ситуации – т.н. «базового сценария», в отношении которого осуществляются ключевые расчеты в отношении оценки будущей эффективности инвестиционного проекта. Помимо базового, в большинстве случаев формируются параметры еще для двух сценариев, которые называют «умеренно-оптимистическим» (в его рамках важнейшие параметры внешней среды инвестиционного проекта имеют несколько более высокие значения относительно базового варианта) и «умеренно-пессимистическим» (соответственно, анализируемые параметры внешней среды имеют значения ниже уровня базового сценария). После этого в отношении всех рассматриваемых сценариев параметры экономической эффективности инвестиционного проекта. Алгоритм реализации сценарного подхода к оценке эффективности инвестиционного проекта может быть представлен следующим образом (рис. 2).



Рисунок 2 – Алгоритм реализации сценарного подхода к оценке эффективности инвестиционного проекта [6, с. 45]

При этом чем более волатильной становится внешняя среда деятельности экономического субъекта, тем менее успешной становится процедура экспертной оценки вероятности реализации каждого из рассматриваемых в процессе анализа сценариев, так как уровень достоверности прогнозных оценок в долгосрочной перспективе значительно уменьшается. [3, с. 36].

Форсайт как инструмент обычно связывают с процессами научного предвидения на базе задействования стратегического мышления, предназначенного для раскрытия расширенного диапазона доступных стратегических вариантов развития. Связанный с формированием знаний об альтернативных сценариев будущего, форсайт предназначен для повышения способности лиц, принимающих решения, расширять границы восприятия будущих вариантов развития событий. [7]

Что касается механизма форсайта инвестиционного проекта, то отметим, что получивший в настоящее время наибольшее распространение алгоритм осуществления форсайта заключается в последовательном выполнении следующих этапов[5, с. 77]:

- первый этап – заинтересованные в форсайте лица формулируют цели и задачи форсайта инвестиционного проекта, его тип, форму и методики проведения, приоритетные направления и временной горизонт, подбирается исполнитель, ответственный за проведение форсайта;
- второй этап – осуществляется подбор экспертов по направлениям проведения форсайта (составление экспертных панелей), уровень профессиональной компетентности и осведомленности которых, в конечном итоге, определяют качество результатов форсайта;
- третий этап – проводится анализ наиболее вероятных сценариев применительно к установленному временному горизонту форсайта с использованием той или иной методологии;
- четвертый этап – происходит формирование проектов на основе выявленных в ходе форсайт-анализа «сигналов будущего»;
- пятый этап – реализуется структурирование полученных результатов, составление сценариев реализации инвестиционного проекта.

Отметим, что использование методологии форсайта позволяет осуществить комплексную оценку эффективности всего проекта в ракурсе изменения параметров внутренней и внешней среды, а не только финансовых аспектов инвестиционной деятельности. В частности, вероятность достижения целевых установок проекта и участвующих в его реализации сторон, внешние воздействия и сопутствующие эффекты анализируются вместе с соотношением затрат и финан-

совых результатов, что обеспечивает более широкий взгляд на оценку различных аспектов эффективности инвестиционного проекта.

Библиографический список

1. Архипов, А.Ю., Семин, А.А. Управление деятельностью предпринимательской структуры в условиях нестабильной внешней среды // *Тerra Economicus*. – 2012. – №2. – С. 95-100.
2. Горшков, Р.К., Силантьева, Е.Е. Факторы неопределенности и их влияние на эффективность инвестиционно-строительного проекта // *Экономика и предпринимательство*. – 2015. – №6-3. – С. 445-448.
3. Корнилова, А.Ю., Палей, Т.Ф. Проблемы применения методов экспертных оценок в процессе экономического прогнозирования развития предприятия // *Проблемы современной экономики*. – 2010. – №3. – С. 34-38.
4. Покровский, А.М. Принципы оценки эффективности инвестиционных проектов экспертно-аналитическим методом // *Транспортное дело России*. – 2006. – №11-II. – С. 34-35.
5. Сизов, В.С. Форсайт-исследование: Киров – город будущего / В.С. Сизов. – М.: Магистр, 2013. – 173 с.
6. Смолякова, М.К., Сухов, В.Д. Особенности анализа сценариев инвестиционного проекта в условиях существенного колебания внешних параметров // *Теоретическая экономика*. – 2015. – №4. – С. 41-48.
7. Форсайт как инструмент стратегического долгосрочного планирования для развивающихся стран. Режим доступа: www.undp.org/content/dam/undp/library/capacity-development/English/Singapore%20Centre/GPCSE_Foresight_RUS.pdf.
8. Яновский, В., Горянский, Д. Методы и критерии оценки инвестиционных проектов // *РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. – 2009. – №1. – С. 122-125.

Кушнарченко Н.В.

К вопросу об инвестиционной привлекательности акций ПАО МТС



АННОТАЦИЯ

Анализ сферы деятельности положительных и отрицательных моментов в развитии ПАО МТС позволяет автору сделать вывод о целесообразности инвестирования в акции эмитента.

ABSTRACT

Analysis of the scope of positive and negative moments in the development PJSC MTS allows the author to draw a conclusion about the advisability of investing in shares of the Issuer.

Ключевые слова: мобильные телесистемы; телекоммуникация; прибыль; акции; выручка; национальная валюта; интернет; абонентская база; тендер; оператор; капитализация доходность.

Keywords: mobile telecommunication systems; telecommunications; profit; share; revenue; national currency; Internet; subscriber base; tender; operator; capitalization.

«Мобильные ТелеСистемы» (МТС) – российская телекоммуникационная компания, оказывающая услуги в России и странах СНГ под торговой маркой «МТС» с 1993 года. Компания оказывает услуги сотовой связи (в стандартах GSM, UMTS (3G) и LTE), услуги проводной телефонной связи, широкополосного доступа в интернет, мобильного телевидения, кабельного телевидения, спутникового телевидения, цифрового телевидения и сопутствующие услуги, в частности услуги по продаже контента. В 2015 г. эффективность работы компании МТС находилась под влиянием различных факторов. Выделим наиболее значительные из них и рассмотрим на графике влияние этих факторов на успешность деятельности компании МТС и на стоимость акций на всем промежутке 2015 года (рис. 1).

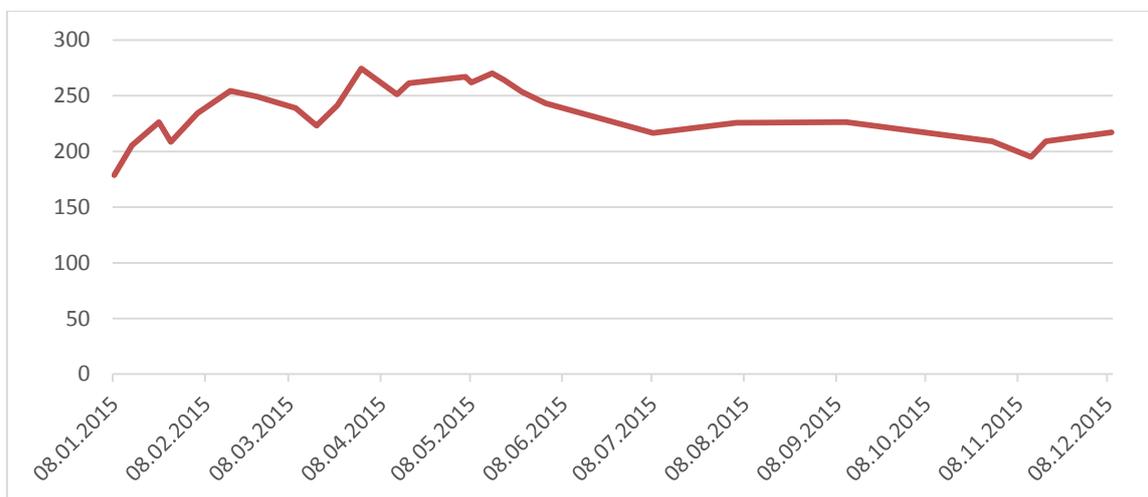


Рисунок 1 – Стоимость акций МТС за 2015 год

Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность

Во-первых, как и многие субъекты хозяйствования в российской экономике, МТС испытала на своих финансовых результатах последствия изменения курса национальной валюты.

Чистая прибыль ПАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) во втором квартале 2015 года МСФО составили 17,1 миллиарда рублей, что на 21,7% меньше, чем за аналогичный период 2014 года (21,8 миллиарда рублей)

На показатель чистой прибыли оказали влияние динамика OIBDA, убытки от курсовых разниц в результате переоценки номинированного в валюте долга. Убытки от курсовых разниц составили около 3 миллиардов рублей. Выручка МТС за отчетный период увеличилась на 3,9% – до 102,7 миллиарда рублей с 98,9 миллиарда рублей годом ранее. Более 90% выручки генерируется в РФ (94,3 миллиарда рублей). Рост выручки обусловлен увеличением доходов от передачи данных и ростом числа абонентов в России; взлетом продаж абонентских устройств в РФ в результате снижения цен на смартфоны и расширения розничной сети; возобновлением работы в Узбекистане. На доходы также оказало влияние сокращение доходов от украинского бизнеса вследствие ослабления национальной валюты и прекращения деятельности в Крыму.

Показатель OIBDA во втором квартале составил 42,7 миллиарда рублей, что на 2,1% меньше, чем год назад (43,7 миллиарда рублей). Рентабельность по OIBDA снизилась до 41,6% с 44,2%. Снижение OIBDA связано с более высокой выручкой от продажи оборудования в общем объеме выручки, девальвацией гривны, расходами на возобновления операций в Узбекистане, ростом влияния инфляции на всех рынках присутствия.

На конец второго квартала консолидированная абонентская база мобильного бизнеса МТС составила 105,3 миллиона пользователей, что на 1% больше, чем в предыдущем квартале (104,2 миллиона). В том числе в РФ компания обслуживала 75,4 миллиона абонентов (рост на 1,2%), в Украине – 20,3 миллиона (рост на 0,2%), Узбекистане – 0,6 миллиона (рост

на 51,8%), Туркмении – 1,6 миллиона (снижение на 3,1%), Армении – 2,1 миллиона (снижение на 0,3%), Белоруссии – 5,3 миллиона (без изменений).

По итогам первого полугодия чистая прибыль МТС составила 28 миллиардов рублей, сократившись на 19% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Выручка увеличилась на 3,3% – до 202,9 миллиарда рублей, показатель OIBDA снизился на 2,1% – до 84 миллиардов рублей, OIBDA margin сократилась до 41,4% с 43,7%.

Во-вторых, количество подключений автоматических устройств к сотовым сетям (machine-to-machine M2M) в 2015 г. составило 6,6 млн против 5,5 в 2014 г., следует из отчета МТС. Таким образом рост составляет 20%. Доходы от обслуживания M2M-клиентов и динамику их роста МТС не раскрывает. По словам экспертов, в 2015 г. трафик M2M-подключений в сети МТС вырос вдвое. Большинство M2M-устройств сейчас не требует большой скорости передачи данных и их обслуживание – один из стимулов для операторов поддерживать и даже точно развивать устаревающие сети GSM. Но в ближайшие несколько лет ожидается рост M2M-трафика в сетях LTE в 2–3 раза благодаря системам видеонаблюдения, мониторинга чрезвычайных ситуаций, автоматизации городской инфраструктуры, интернета вещей. Это может уменьшить срок окупаемости сетей LTE.

Для сравнения отметим следующее. В 2014 г. году количество M2M-абонентов у Мегафона выросло на 152,6%. При этом после заключения контракта с «РТ-инвест транспортные системы» (РТИТС) на подключение 2 млн sim-карт до 2017 г. к M2M-платформе «Мегафона» (для работы устройств системы «Платон») и победы в ряде других тендеров оператор нацелен стать лидером в этой отрасли.

Однозначных оценок абонентской базы M2M нет. Так, sim-карты, которые стоят, например, в противоугонных системах автомобилей и включаются в редких случаях, к абонентам причислять можно только очень условно. По оценке экспертов, за 2015 г. выручка «Вымпелкома» от M2M-сервисов выросла на 23,91%, а количество подключенных M2M-устройств – на 23,85%. Развитию этого сегмента способствовали многочисленные законодательные инициативы, а также появление новых решений для мониторинга транспорта. Например, введение в эксплуатацию системы «ЭРА-Глонасс» открывает новые перспективы для развития проектов в области подключенных автомобилей (рис. 2).

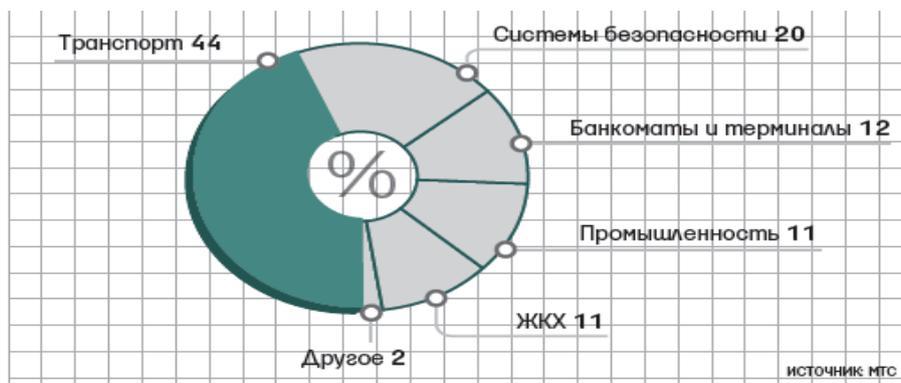


Рисунок 2 – Сферы использования M2M в сети МТС в 2015г.

В-третьих, МТС обвиняется в коррупционных связях с родственниками президента Узбекистана, как говорится в документах американского суда.

Американские депозитарные расписки МТС подешевели до минимального уровня с декабря 2014 г. когда резко обвалился курс российского рубля. Со 2 ноября котировки МТС снизились на 13,3% до \$6,39 за расписку, а вся капитализация – практически на \$1 млрд.

Падение началось 3 ноября после того, как Vimpelcom Ltd. – один из основных конкурентов МТС в России, Узбекистане и на Украине – сообщил, что зарезервировал \$900 млн на случай штрафных выплат по делу, связанному с коррупцией в Узбекистане. Это дело сейчас расследуют минюст США, американская Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC),

прокуратура Нидерландов и полиция по экономическим преступлениям Норвегии. 5 ноября по этому делу в Осло был задержан Джо Лундер, гендиректор Vimpelcom с 2011 г. по весну 2015 г. (спустя несколько дней был освобожден). А старейший акционер Vimpelcom, норвежский Telenor, был вынужден отправить в отставку своего председателя совета директоров после того, как его собственный владелец – министерство промышленности и торговли Норвегии объявило, что получило новую информацию о коррупционных связях Vimpelcom в Узбекистане.

Но расследование касается еще и МТС, а также шведско-финского оператора TeliaSonera. Регуляторы подозревают всех этих операторов в необоснованном перечислении средств структурам, связанным с окружением дочери президента страны Гульнаны Каримовой. МТС заявляла, что сотрудничает со следствием, и призывала не спешить делать выводы «на основе опыта других компаний на узбекском рынке».

Есть риск, что следователи выдвинут МТС те же претензии, что и Vimpelcom, говорят аналитик. Поэтому, инвесторы исходят из того, что и штрафы (если их предъявят) будут соразмерными. Очевидно, что решение Vimpelcom зарезервировать \$900 млн на случай выплат инвесторы могли «спроецировать» на МТС и прийти к выводу, что этой компании может грозить штраф аналогичного размера.

Отдельное внимание стоит уделить дивидендной политике ПАО МТС в 2015 году.

По оценке экспертов ФИНАМ, сравнивая МТС, Мегафон, Норильский Никель и Сургутнефтегаз: «В 2015 году Мегафон выплатит акционерам 50 млрд.руб.- почти столько же, сколько МТС, акционеры которой в этом году получают 52 млрд.руб.» Несколько лет назад, когда рынок мобильной связи в России насытился, акции российских сотовых операторов перестали быть привлекательными с точки зрения потенциала роста их стоимости и стали интересовать инвесторов главным образом с точки зрения дивидендов. И операторы стали применять различные хитрости, чтобы удержать инвесторов. МТС первая компания, которая начала платить акционерам промежуточные дивиденды. Это было удобно самой компании – средства списываются более равномерно, – но инвесторов мотивирует не продавать акции.

Компания МТС по итогам 2015 года выплатила около 20 руб. на акцию уже с учетом возможного сокращения прибыли. Таким образом доходность составила около 10%. Далее от компании ожидаются годовые дивиденды в размере 19 руб. за акцию, что даст доходность около 7,9% годовых.

Для сравнения, акционеры «Норильского Никеля», по прогнозам аналитиков, могут заработать от 11% до 15% дивидендов.

Привилегированные акции «Сургутнефтегаза» остаются одними из самых интересных для охотников за дивидендами. На них ожидается дивидендная доходность на уровне 16%.

Держатели акции «Газпрома» могут рассчитывать на дивидендную доходность в 5,5% годовых.

Прогнозировать успешное развитие компании МТС в 2016 году позволяют следующие факторы. Во-первых, компания успешно адаптируется к изменениям в экономике. Во-вторых, победила в тендере на предоставление услуг связи правительству Башкирии. В-третьих, открыла сеть магазинов Телефон.ру, который предоставляет клиентам доступные смартфоны, то есть, ведут активное расширение своей деятельности и клиентской базы. И, в-четвертых, компания МТС вошла в состав международного альянса операторов для развития инновационных услуг, общая потенциальная клиентская база всех участников альянса охватывает около 1 млрд. человек, в более чем в 80 странах.

Библиографический список

1. Чистая прибыль МТС по МСФО в 1 квартале 2015 года сократилась на 14,3% – до 10,9 млрд рублей. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/newsitem/chistaya-pribyl-mts-v-1-kvartale-2015-goda-sokratilas-na-14-3-do-10-9-mlrd-rubleiy-20150519-150050/>

2. МТС отразит в отчете за 4 квартал 5,2 млрд рублей убытка из-за неплатежеспособности украинского «Дельта Банка». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/newsitem/mts-otrazit-v-otchete-za-4-kvartal-5-2-mlrd-rubleiy-ubytkai-za-neplatezhesposobnosti-delta-banka-20150305-191223/>

3. Рост в акциях МТС продолжился после трехдневной консолидации». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/marketnews/gost-v-aksiyah-mts-prodolzhilsya-posle-trekhnevnoy-konsolidacii-20150122-11000/>

4. США просят европейские власти арестовать активы на сумму около \$1 млрд по делу о работе VimpelCom и МТС в Узбекистане». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/newsitem/ssha-prosyat-evropeyskix-partnerov-arestovat-bolee-1-mlrd-na-schetax-mts-i-vimpelcom-po-delu-o-korrupcii-v-uzbekistane-20150814-095028/>

5. МТС планирует развивать бренд «Телефон.ру»». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/newsitem/mts-planiruet-razvivat-brend-telefon-ru-20150818-152814/>

6. МТС: Компания сотрудничает с ведущими расследование госорганами США по делу о коррупции в Узбекистане». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/newsitem/mts-kompaniya-sotrudnichaet-s-vedushimi-rassledovanie-gosorganami-ssha-po-delu-o-korrupcii-v-uzbekistane-20150814-200159/>

7. VimpelCom сотрудничает с властями США по делу о коррупции в Узбекистане, МТС воздержались от комментариев». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/newsitem/vimpelcom-sotrudnichaet-s-vlastyami-ssha-po-delu-o-korrupcii-v-uzbekistane-mts-vozderzhalis-ot-kommentariev-20150814-132918/>

Ложечник Д.А.

Особенности logit-моделей оценки риска банкротства организации



АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются особенности прогнозирования банкротства с помощью моделей логистической регрессии (Logit-моделей), отличия моделей, использующих дискриминантный анализ от моделей, использующих метод логистической регрессии, а так же особенности построения logit-моделей.

ABSTRACT

This article discusses the features of bankruptcy prediction through logit model, differences between models based on discriminant analysis from the models based on logistic regression method, and especially the construction of the logit models.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, прогнозирование банкротства, модели логистической регрессии, дискриминантный анализ.

Keywords: bankruptcy, insolvency, bankruptcy prediction, logit model, discriminant function analysis

Получение своевременной качественной информации о финансовом состоянии организации позволяет находить пути решения финансовых проблем, предвидеть кризисные явления в экономике, тем самым способствуя укреплению финансовой устойчивости экономического субъекта. В связи с этим важную роль в данной ситуации играет оценка прогноза неблагоприятного финансового состояния организации для исключения вероятности ее банкротства.

Особую важность приобретает качественная оценка риска банкротства для российских организаций, которые действуют в условиях очередного кризиса в нашей экономике. Проведение анализа вероятности банкротства может позволить заранее предупредить руководство предприятия об опасности наступления неплатежеспособности, тем самым дав время на подготовку плана выхода организации из кризиса.

Для оценки риска наступления несостоятельности было разработано немалое количество различных методов и моделей, которые можно классифицировать следующим образом:

- 1) модели, использующие дискриминантный анализ (MDA-модели). Способ характерен для «классических» моделей оценки риска банкротства (модели Альтмана, Тафлера, Бивера, Лисса).
- 2) Logit-модели, построенные с помощью аппарата логистической регрессии. Можно выделить модель Джуха-Техонга, Лина-Пьессе, Грузчинского, пятифакторную модель Ж. Конана и М. Голдера на базе пятифакторной модели Э. Альтмана, модель Альтмана-Сабато.
- 3) скоринговые модели прогнозирования банкротства. Способ заключается в анализе статистики предприятий по их исполнению обязательств перед кредиторами, информация о которых содержится в бюро кредитных историй.
- 4) модели, построенные при помощи нечетко-множественного подхода.
- 5) модели прогнозирования банкротства на основе рейтинговых оценок.

Первые модели оценки вероятности наступления банкротства использовали метод дискриминантного анализа. Ученые как в России так и за рубежом предпринимали попытки усовершенствования классических моделей путем изменения групп факторов банкротства (от 2 до 21), способа их оценки (рыночной вместо балансовой) и правила отнесения новых объектов к классам. Однако вместе с усовершенствованием старого подхода были выработаны и новые способы выявления предпосылок банкротства, которые будут лишены недостатков моделей дискриминантного анализа.

Logit-модели являются прогнозными моделями (как и MDA-модели), и позволяют определить вероятность банкротства предприятия за год до его наступления. Строятся они статистической выборке предприятий банкротов и небанкротов. Математический аппарат логистической регрессии предназначен для решения задач предсказания значения непрерывной зависимой переменной при условии, что эта зависимая переменная может принимать значения на интервале от 0 до 1 (или от 0 до 100%). Логистическая регрессия выступает в качестве статистической модели, используемой для предсказания вероятности банкротства по значениям множества признаков, путём подгонки данных к логистической кривой [1, с. 162].

Если модели, разработанные при помощи мультипликативного дискриминантного анализа не в состоянии дать количественной оценки вероятности банкротства, показывает лишь ее качественную степень (низкую, высокую, очень высокую), то Logit-модели определяют конкретную вероятность наступления банкротства, то есть в них отсутствуют зоны неопределенности. Если вероятность наступления составляет 0,5, то обычно считается, что событие произойдет, а если меньше, то нет.

Особый интерес к logit-моделям объясняется тем, что в странах, где они были разработаны, данные модели обладают достаточно высоким уровнем точности предсказания банкротства. В отличие от дискриминантных моделей прогнозирования, получаемая logit-модель может учитывать нелинейную зависимость выходной величины (вероятность банкротства) от факторов [4, с. 50].

Среди недостатков данных моделей можно выделить относительно низкую точность зарубежных logit-моделей для российских предприятий [5], это объясняется различием в ис-

ходных данных, которые используются при построении моделей, так как для этих моделей нормативные параметры основывались на практике работы зарубежных компаний.

Кроме того, недостатком является игнорирование специфики отрасли работы компании. Модели разрабатывались как универсальные, в то время как нормальное значение ключевых финансовых показателей варьируется в зависимости от отрасли их деятельности.

Проблемой является мультиколлинеарность (наличие линейной зависимости между объясняющими переменными регрессионной модели) факторов, поскольку такая зависимость вызывает искажение в исследовании.

Критически можно отнести и к порогу 0,5, которое разделяет при анализе банкротов и небанкротов, но как показала практика неверное прогнозирование, когда значение в выборке составляло 0,5 оказалось относительно невелико. Более того, число 0,5 условно, так в модели М.В. Евстропов пороговый рубеж составил 0,44, так как расчеты показали, что данный показатель позволяет минимизировать риск совершения ошибки неправильного прогноза [6]. Другие авторы моделей так же могут по разному разбивать отрезок от 0 до 1 на участки, и не обязательно выделять только два для банкротов и финансово устойчивых.

Общая формула функции логистической регрессии имеет вид $P = 1/(1+e^y)$, где P – вероятность наступления банкротства (от 0 до 1), e – основание натурального логарифма (равно 2,71828), y – коэффициент, рассчитываемый в зависимости от выбранной модели.

Модель строится следующим образом:

- 1) происходит выборка предприятий банкротов
- 2) происходит выборка предприятий небанкротов для тестирования
- 3) выбираются финансовые коэффициенты, наиболее полно описывающие финансовую устойчивость предприятия
- 4) с помощью инструментария логистической регрессии строится логистическое регрессионное уравнение, которое дает оценку риска банкротства предприятия
- 5) полученная модель тестируется на тестовых данных

Выборка организаций, с которыми будут сравниваться результаты, достаточно важный процесс построения logit-моделей. Обычно советуют выбирают 20-100 организаций для более достоверного прогноза. В статье «International Applicability of Corporate Failure Risk Models Based on Financial Statement Information: Comparisons across European Countries» Erkki K. Laitinen и Arto Suvas собрали данные и проанализировали данные более миллиона активно действующих организаций и десятки тысяч банкротов в тридцати странах Европы, в том числе 71878 финансово устойчивых предприятий и 1560 банкротов, ведущих свою деятельность на территории России[2].

Подбор правильных коэффициентов является основой построения удачной модели оценки вероятности банкротства, в этом они схожи с моделями, использующими дискриминантный анализ. Так Альтман на основе обследования 66 предприятий и исследования 22 финансовых коэффициентов создал свою пятифакторную модель прогнозирования[3, с.119]. В первой logit-модели, которую предложил Дж. Олсон в 1980 году применялся следующий расчет: $Y = -1,32 - 0,407 \times (\text{активы/теп роста ВВП}) - 6,03 \times (\text{общая задолженность/общие активы}) - 1,43 \times (\text{чистый оборотный капитал/чистые активы}) + 0,0757 \times (\text{текущие обязательства/текущие активы}) - 2,37 \times (\text{чистая прибыль/среднегодовая стоимость активов}) - 1,83 \times (\text{чистый оборотный капитал/общая задолженность}) + 0,285 \times (1, \text{ если чистый доход предприятия за последние два года является отрицательной величиной (предприятие работало с убытком) и равно 0, если значение иное}) - 1,72 \times (1, \text{ если текущая задолженность предприятия превышает его текущие активы, и значение равно 0, если нет}) - 0,521 \times (\text{изменения чистого дохода (чистой прибыли) за последние два года})$.

Erkki K. Laitinen и Arto Suvas в указанной выше статье выбрали: доходность активов (Return on assets ratio (ROA) (Чистая прибыль / Активы), доля ликвидных активов в суммарных активах (Quick assets to total assets ratio) (Оборотные активы-Запасы-Краткосрочные обязательства) / Активы, коэффициент автономии (Equity ratio) (Собственный капитал / Акти-

вы), итог баланса (Total assets), соотношения долга к итогу баланса (Total assets²), Полуотклонение доходности активов (Semi-deviation of ROA). Выбор именно этого анализа (и соответственно выбор именно этой logit-модели) интересен тем, что проводился по данным организаций из разных стран, а значит позволяет сравнить общеевропейские и российские результаты, а также в последствии сравнить полученные данные с тестовыми и тем самым оценить качество полученной модели.

Единая модель для европейских стран имела вид $Y = 0.33 - 0.10 * X_1 + 0.03 * X_2 - 0.45 * X_3 + 0.03 * X_4 - 0.008 * X_5 + 0.07 * X_6$, а для России $Y = -0.04 - 0.20 * X_1 - 0.52 * X_2 - 0.29 * X_3 - 0.01 * X_4 - 0.04 * X_6$.

По итогам расчетов и сравнения полученных данных с тестовыми можно сделать вывод, что для России общая модель для всех европейских стран показала точность 56% для определения финансово устойчивых предприятий и 76% для определения банкротов. Модель для страны показала на тестовой выборке точность 75% в определении финансово устойчивых предприятий и 69% в определении банкротов. Модель для страны показала большую точность, но далекую от стопроцентной.

С другой стороны, в исследованиях российских ученых соотношение количества правильно спрогнозированных случаев к общему количеству составляло в некоторых исследованиях 90,5 % [1, с. 166].

Таким образом, построение Logit-моделей является более прогрессивным способом оценки риска банкротства организации по сравнению с моделями, использующие дискриминантный анализ. Применение MDA-моделей не всегда допустимо и не всегда они дают точные результаты. Logit-модели лишены таких недостатков оценки банкротства с помощью дискриминантного анализа как отсутствие количественной оценки вероятности банкротства, а также отсутствием зон неопределённости, когда вероятность банкротства находится на границе двух качественных показателей в MDA-модели. Несомненным плюсом данного метода является высокая точность оценки вероятности банкротства, в особенности для страны, где данная модель была разработана.

Подход с использованием logit-моделей более универсален, у него мало ограничений, поэтому он имеет большую область для применения. Отчасти, это же является его недостатком, так как из-за универсальности может снижаться точность предсказания банкротства в отдельных странах и отраслях.

Использование Logit-моделей, основанных на выборке предприятий отрасли или страны, в которой действует организация с высокой долей вероятности позволяет увеличить точность оценки вероятности наступления банкротства, но и общие модели позволяют с высокой долей вероятности предсказать банкротство. Кроме того, в российской практике logit-модели еще не нашли действительно широкого применения, а значит их изучение может позволить организациям получить информацию, которую бы было невозможно получить классическими методами дискриминантного анализа.

Библиографический список

1. Мурадов Д.А. Logit-регрессионные модели прогнозирования банкротства предприятия // ТРУДЫ НЕФТИ И ГАЗА имени И.М. ГУБКИНА – 2011– №3 (264) – С.162
2. Erkki K. Laitinen, Arto Suvas. International Applicability of Corporate Failure Risk Models Based on Financial Statement Information: Comparisons across European Countries // Journal of Finance & Economics – 2013 – Volume 1, Issue 3
3. Попов В.Б., Кадыров Э.Ш. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского Серия «Экономика и управление» – 2014 – Том 27 (66) – С. 118-128.
4. Горбатков С.А., Белолипецев И.И., Макеева Е.Ю. Выбор системы экономических показателей для диагностики и прогнозирования банкротств на основе нейросетевого байесовского подхода // Вестник финансового университета – 2013 – №4 – С.50

5. Хайдаршина Г.А. Эффективность современных методов оценки риска банкротства предприятий в российской практике финансового менеджмента: logit- и SVM-модели//Экономические науки – 2008. – №44

6. Евстропов М.В. Оценка возможностей прогнозирования банкротства предприятий в России//Вестник Оренбургского государственного университета – 2008. – №4.

Михайлов А.С.

Анализ факторов, влияющих на динамику сырьевых валют развитых стран



АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены основные факторы мировой экономики, оказывающие влияние на динамику валют сырьевого долларového блока – процентные ставки, цены на сырьевые товары и замедление китайской экономики.

ABSTRACTS

This article describes the main factors of the global economy that affect the dynamics of the commodity dollar-block currencies – the discount rates, the prices of commodities and the slowdown of Chinese economy.

Ключевые слова: валюта, сырьевые товары, процентные ставки.

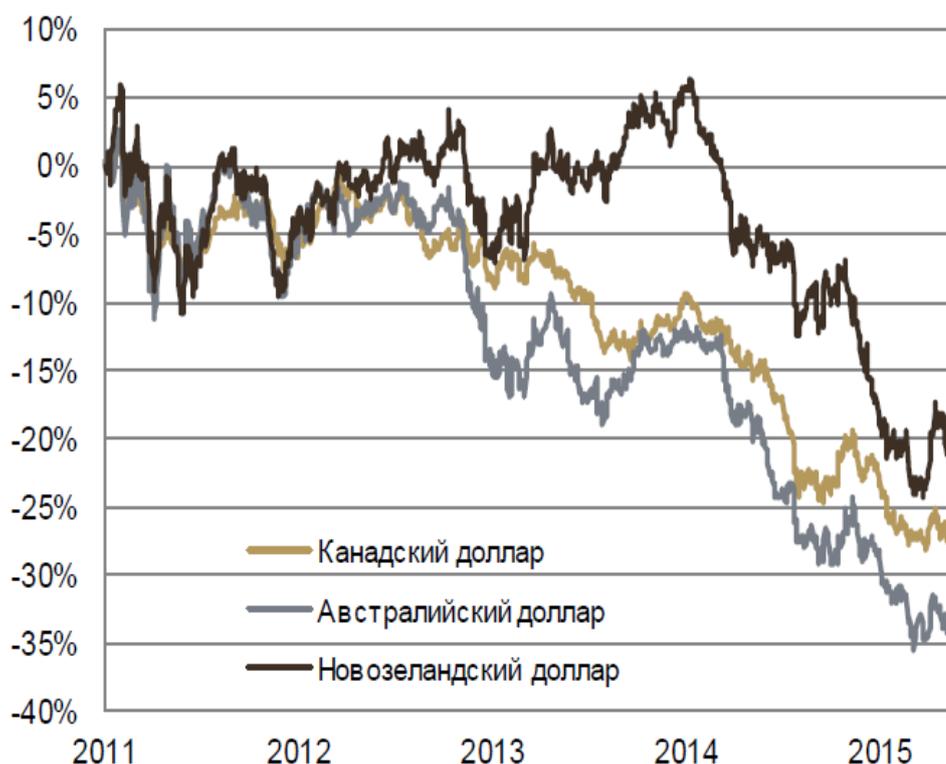
Keywords: currency, commodities, discount rates.

Термин «сырьевая валюта» подразумевает валюту стран, экспорт которых ориентирован в основном на один вид товара, преимущественно сырья.

Зависимость экономики и валют от экспорта сырьевых товаров не является ситуацией, характерной только для развивающихся стран. Некоторые развитые страны также достаточно сильно зависят от экспорта сырьевых товаров и ситуации на сырьевых рынках. Среди них можно выделить страны долларového блока – Канаду, Австралию и Новую Зеландию с соответствующими национальными валютами: канадским, австралийским и новозеландским долларами.

После достижения максимумов в середине 2011 года данные валюты упали на 25-40% и начали демонстрировать признаки стабилизации с сентября 2015 года. Примечательно, что снижение валют долларového блока совпало с периодом роста рынка акций США, который является показателем аппетита к риску. Таким образом, с середины 2011 года до сентября 2015 года наблюдалось четкое расхождение между глобальным интересом к риску и отношением к сырьевым валютам.

Причиной такого расхождения является прежде всего резкое снижение цен сырьевых товаров из-за замедления китайской экономики. Оно выразилось в ослаблении китайского юаня, которое создало дополнительное давление на валюты блока вместе со смягчением монетарной политики, проводимым национальными банками Австралии, Новой Зеландии и Канады (рис. 1).



*Рисунок 1 – Динамика курсов валют относительно доллара США с середины 2011 года
(Источник: Bloomberg)*

Дальнейшая динамика валют сырьевого долларового блока будет зависеть прежде всего от двух факторов:

- 1) действий ФРС и соответствующей динамики разницы процентных ставок;
- 2) ситуации в Китае и ее влияния на мировую экономику и финансовые рынки, в частности, на цены сырьевых товаров.

Динамика процентных ставок

Экономическая теория говорит о том, что ожидаемая динамика валютной пары зависит от того, насколько различаются процентные ставки в одной и другой валюте. Валюта с более высоким показателем при прочих равных имеет больше шансов укрепиться по отношению к другой. Соответственно, динамика разницы процентных ставок может оказывать существенное влияние на динамику валютных курсов.

Разница процентных ставок между валютами сырьевого блока и доллара США в последнее время стабилизировалась на фоне заявлений ФРС, что повышаться ставка будет очень осторожно и умеренно. Стабилизации также способствовала нормализация волатильности на китайских финансовых рынках.

Если ФРС будет придерживаться своего сценария очень умеренного повышения ставки, это будет означать, что экономика продолжает восстановление, что само по себе может привести к укреплению доллара США относительно других валют. Судя по недавним высказываниям представителей ФРС, можно не ожидать чрезмерного роста доллара США, который может стать препятствием для дальнейшего роста экономики.

Это означает, что динамика доллара США относительно других валют будет для ФРС одним из важнейших факторов при принятии решений относительно ставки. Эти решения, скорее всего, будут принимать во внимание намерения других центральных банков (включая Канаду, Австралию и Новую Зеландию), что может послужить поддержкой для сырьевых валют.

Также это означает, что центральные банки трех стран могут быть близки к завершению цикла монетарного смягчения. Недавние комментарии их представителей поддерживают эту точку зрения.

Так, например, Резервный банк Австралии принял решение оставить ключевую ставку без изменений в ноябре с потенциалом дальнейшего снижения ставки с 2% до 1,75%.

Ситуация в Новой Зеландии схожа с положением дел в Австралии. Недавняя стабилизация ситуации в экономике совпала с ростом цены на молоко с августа на 56% (молоко – один из основных экспортных товаров Новой Зеландии). Таким образом, Австралия и Новая Зеландия могут быть близки к завершению цикла смягчения монетарной политики, что само по себе может оказать поддержку их национальным валютам.

Ситуация в экономике Канады начинает постепенно выправляться после провала, вызванного снижением цены нефти, однако общие настроения экономических агентов остаются достаточно сдержанными. Как и в ситуации с Австралией и Новой Зеландией, большинство проблем, с которыми сталкивается экономика Канады, уже могут быть учтены в рыночных ценах, что уменьшает вероятность дальнейшего смягчения монетарной политики и служит поддержкой для канадского доллара, уже находящегося на достаточно низких уровнях.

Китай и цены сырьевых товаров

Австралия выглядит хуже всех с точки зрения динамики цен ее основных экспортных товаров, так как железная руда и промышленные металлы пострадали больше всего из-за слабого спроса со стороны Китая. Есть вероятность, что закрытие части сталеплавильных мощностей в Китае может обрушить цену железорудного сырья ниже 40 долларов за тонну, что может стать фактором давления на австралийский доллар.

Реальный эффективный курс новозеландского доллара остается относительно завышенным даже после 10% снижения. Настроения участников рынка будут определяться желанием властей защитить сельскохозяйственные доходы от снижения и обеспечить устойчивый профицит счета текущих операций.

Чувствительность канадского доллара к движениям цены нефти сорта WTI остается высокой, учитывая высокую зависимость Канады от экспортных цен на нефть (рис. 2).

Таким образом, слабость валют из-за снижения цен на сырьевые товары может быть компенсирована завершением цикла смягчения монетарной политики во всех трех странах.

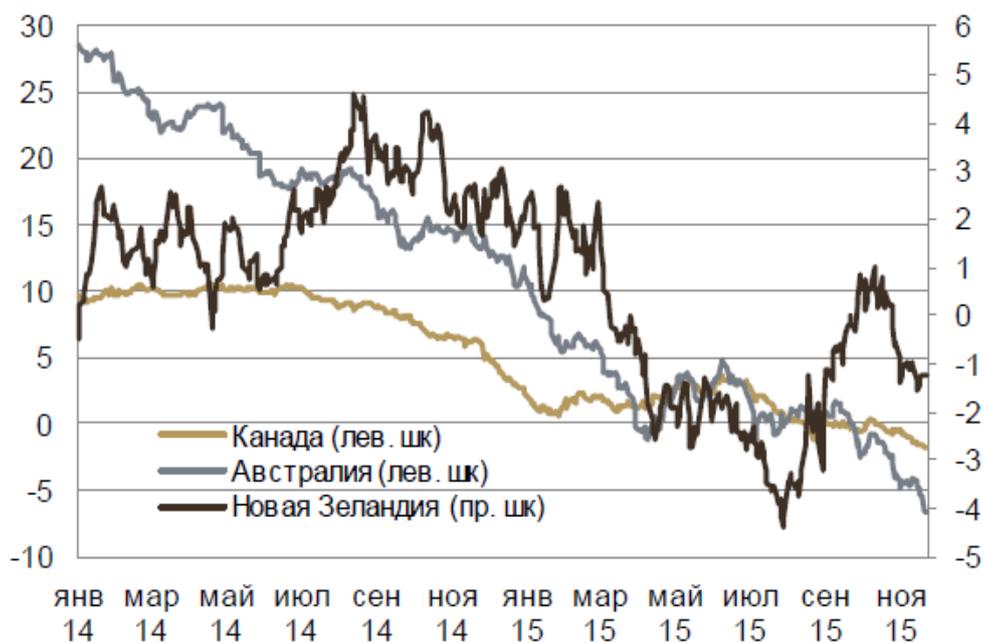


Рисунок 2. Динамика условий торговли (Источник: Bloomberg)

Это может означать, что нижняя граница диапазона этих валют останется неизменной при условии, что в Китае не реализуется сценарий жесткой посадки экономики. Однако и рост может сдерживаться негативными условиями торговли.

Библиографический список

1. Оверченко, М. Нефти некуда падать // Ведомости. – 2016. – №4005. – С. 4.
2. Булин, Д. Чем для России опасно замедление экономики Китая? [Электронный ресурс] / режим доступа: http://www.bbc.com/russian/business/2015/07/150714_china_q2_growth_slowdown, свободный (Дата обращения: 16.08.2015 г.)
3. Cui, S. Dollar Strengthens Against Major Rivals [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.wsj.com/articles/dollar-moves-higher-against-major-rivals-1453219909> – по регистрации
4. George-Cosh, D. Canadian Dollar Recovers on Higher Oil Prices and Hopes for Economy [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.wsj.com/articles/canadian-dollar-recovers-on-higher-oil-prices-and-hopes-for-economy-1457041897> – по регистрации
5. Bloomberg Business [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.bloomberg.com/markets/currencies> – свободный

Морозова А.А.

Совершенствование методики аудита выручки от продаж



АННОТАЦИЯ

Выручка от продаж – один из ключевых показателей деятельности организации. Его отражение в отчетности подвержено высокому риску искажений. С целью выявить возможные несоответствия необходимо провести аудит выручки от продаж. В статье указываются направления совершенствования аудита выручки от продаж, а также предлагается программа аудита, позволяющая качественно организовать проверку.

ABSTRACT

Revenue is one of the entity's key performance indicators. Presentation of revenue in financial reports has high inherent risk of distortion. In order to identify possible inconsistencies, it is necessary to conduct the audit of sales revenue. The article indicates directions for improvement audit of the proceeds from sales and audit program that allows to efficiently organize the verification.

Ключевые слова: аудит; совершенствование аудита; методика аудита; выручка от продаж; программа аудита

Keywords: audit; improving audit; audit technique; revenue from sales; audit program

Выручка от продаж как показатель финансовой бухгалтерской отчетности организации имеет большое значение для всех пользователей отчетных данных. За счёт неё финансируется деятельность предприятия, она является источником его денежных доходов и поступлений, а также является основным показателем, используемым для оценки деловой активности организации. Кроме того, выручка от продаж и производные от неё показатели (производи-

тельность труда, коэффициенты оборачиваемости и рентабельности средств или их источников) – это ключевые показатели эффективности деятельности (KPI) организации, которые часто используются для оценки работы менеджмента.

Таким образом, учитывая значимость рассматриваемого показателя, а также в виду большого количества операций, особенно в крупных организациях, показатель выручки от продаж подвержен искажениям, как умышленным путём, так и по неосторожности. Учитывая повышенный риск искажений, аудитору необходимо детально проверить этот участок учета.

Основными рисками в отражении выручки от продаж является занижение либо завышение величины доходов.

Случаи занижения доходов из-за ошибок в расчетах бухгалтерии встречаются чаще, чем случаи завышения, и связаны в основном с несвоевременным подписанием актов заказчиками и предоставлением оформленных документов в бухгалтерию.

Завышение величины доходов возможно за счет искусственного завышения цены сделки сторонами для сохранения нормальной рентабельности исполнителя и создания экономической базы для формирования суммы «отката» заказчику.

В ходе аудита выручки от продаж целесообразно обсудить с руководством следующие вопросы:

- наличие сравнительного анализа позиций на рынке компании и её основных конкурентов;
- наличие анализа динамики объёма продаж по основным видам продукции (работ, услуг) за последние три года;
- стратегия продаж в отчетном периоде (планировался ли рост прибыли, сознательно ли шли на убытки в целях завоевания рынка, прекратили ли продажи какой-то продукции в связи с реструктуризацией бизнеса и т.д.);
- бизнес-планы, планы продаж, анализ их выполнения, результаты обсуждения выполнения плана по продажам, фиксация принятых решений;
- оценка руководством риска заключения сделок менеджерами «в своих интересах», какие меры препятствуют этому;
- каким образом осуществляется регистрация покупателей;
- как определяются цены от продажи продукции (работ, услуг);
- кто санкционирует условия продаж;
- разделены ли обязанности по регистрации заказов, определению цен и санкционированию продаж;
- разделены ли обязанности по выписке счетов, накладных, внесению соответствующих записей в регистры бухгалтерского учета.

Предложенный перечень вопросов позволит аудитору максимально эффективно организовать и провести аудиторскую проверку отражения в учете выручки от продаж.

В ходе проверки также необходимо обратить внимание на следующие моменты:

- пронумерованы ли бланки счетов, выставляемых покупателям, и накладных на отгрузку;
- ограничен ли доступ к бланкам этих документов;
- контролируется ли последовательность их нумерации для выявления отсутствующих или продублированных документов;
- при бартерных операциях возможно не отражение сделки на счете «Продажи» и продукция списывается со счета «Выпуск продукции (услуг)» по оценке не выше себестоимости
- соответствие объёма деятельности предприятия данным бухгалтерской отчетности (размер торговых / складских помещений и т.д.).

И особое внимание уделить наиболее типичным ошибкам этой области, таким как:

- нарушение правил учета изготовленной и реализованной продукции на счетах учета;
- несоответствие данных синтетического и аналитического учета готовой продукции;
- отсутствие инвентаризации остатков готовой продукции в установленном порядке;
- нарушения в порядке признания доходов и расходов в отчетном периоде;
- не соблюдение требований НК РФ по дате получения дохода и проведения расходов;

- нарушение действующего порядка ведения аналитического учета к счетам финансовых результатов;
- не соблюдение корреспонденции счетов, определённой учетной политикой организации.

На этапе планирования аудита учета выручки от продаж аудитор необходимо составить и документально оформить программу аудита, определяющую характер, временные рамки и объем запланированных аудиторских процедур, необходимых для проведения аудита. В соответствии с ФСАД №3 «Планирование аудита», программа аудита – это набор инструкций для аудитора, выполняющего проверку, а также средство контроля и проверки надлежащего выполнения работы. [2]

В таблице 1 предложена детальная программа, проведения аудита выручки от продаж, позволяющая руководителю аудиторской группы эффективно организовать проверку, улучшить координацию членов группы и сократить количество ошибок в процессе проверки.

Таблица 1 – Программа аудита выручки от продаж

Название предприятия		
Период проверки		
Срок проверки		
Исполнитель		
Планируемый уровень существенности		

№п/п	Перечень аудиторских процедур	Наличие замечаний	Рабочие документы
1.	Анализ положений учетной политики в отношении порядка признания выручки		
2.	Проверка соответствия данных отчета о финансовых результатах данным синтетического и аналитического учета		
3.	Убедиться, что доходы по обычным видам деятельности, составляющие более 5% от общей суммы доходов, представлены в бухгалтерской отчетности отдельно по каждому виду дохода		
4.	Проверка соблюдения принципа сопоставимости данных о доходах по обычным видам деятельности в ОПУ за предыдущий год		
5.	Проверка соответствия оборотов по Главной книге учетным регистрам синтетического и аналитического бухгалтерского учета по счету 90		
6.	Сбор общих проводок (всех оборотов по счетам в корреспонденции со счетом 90) за проверяемый период по данным регистров синтетического учёта		
7.	Анализ оборотов по счету 90 в проверяемом периоде на предмет выявления некорректных проводок		
8.	Соответствие применяемой методологии отражения выручки от продаж методологии Плана счетов		
9.	Проверка правильности отражения в учете поступления произведённого товара на склад готовой продукции		
10.	Проверка достоверности отражения себестоимости отгруженной продукции на основании данных аналитического учета и первичных документов складского учета		
11.	Проверка правильности оформления доверенностей при непосредственном отпуске готовой продукции		
12.	Проверка наличия обособленного учета выручки от продажи в разрезе разных режимов налогообложения		
13.	Проверка обоснованности применения налогового режима в отношении НДС по договорам с заказчиком		
14.	Наличие действующих контрактов и первичных документов в отношении операций, местом реализации которых является не РФ		
15.	Проверка правильности начисления НДС		

№п/п	Перечень аудиторских процедур	Наличие замечаний	Рабочие документы
16.	Проверка подтверждения льгот по налогам на основании выручки от соответствующего вида деятельности		
17.	Соответствие регистров бухгалтерского учета данным аналитического учета		
18.	Проверка наличия подтверждающих документов под каждую запись в учете		
19.	Проверка законности получения выручки: наличие лицензий, разрешение собственника и т.д.		
20.	Проверка соответствия порядка признания выручки положениям учетной политики		
21.	Проверка соответствия порядка признания выручки положениям п.12 ПБУ 9/99 «Доходы организации» [3]		
22.	Проверка правильности учета всех представленных скидок при формировании выручки (п. 6.5. ПБУ 9/99)		
23.	Документальная проверка отгрузки и реализации продукции		
24.	Убедиться, что выручка от продаж по договорам, предусматривающим исполнение обязательств не денежными средствами принимается к учёту по стоимости товаров, полученных или подлежащих к получению		
25.	Проверка наличия договоров на реализацию, соответствие требованиям ГК РФ		
26.	Проверка соответствия даты перехода права собственности на результаты выполненных работ, услуг, продукцию, товары от продавца к покупателю по условиям договора, дате отражения выручки в учете		
27.	Проверка своевременности и полноты отражения выручки в бухгалтерском учете		
28.	Проверка правильности применения тарифов в части определения выручки от продаж в соответствующие периоды действия тарифов, в случае, если продукция тарифицирована		
29.	Проверка правильности применения цен при реализации, с целью исключения налоговых рисков по ст. 40 НК РФ [1]		
30.	Проверка правильности отражения в составе выручки от продаж доходов только по основной деятельности		
31.	Проверка правильности отражения выручки по обязательствам, выраженным в иностранной валюте		
32.	Проверка правильности отражения выручки по обязательствам, выраженных в условных единицах		
33.	Проверка соответствия первичных документов на отгрузку продукции, служащих основанием для бухгалтерской записи требованиям, предъявленным к первичному документу		
34.	Анализ операций с аффилированными лицами		
35.	Анализ цен на выпускаемую продукцию		
36.	Согласование с главным бухгалтером выявленных замечаний в учете кассовых операций		
37.	Оформление рабочей документации		
38.	Оформление отчета		

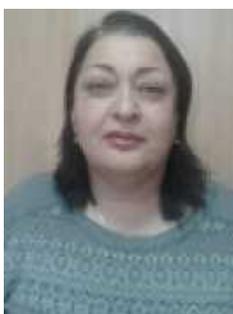
Предложенная методика позволяет качественно проверить полноту и достоверность отраженных в бухгалтерском учете операций, проконтролировать соответствие самих операций и их отражения в бухгалтерском учете действующему законодательству. Представленная программа аудита дает возможность рационально спланировать и выполнить аудиторские процедуры, выявив области риска, свойственные проверяемой организации.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1) от 09 июля 1999г. №154-ФЗ (в актуальной редакции) // Собрание законодательства РФ. 1999. №28. – С. 3487 – режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_docLAW19671
2. Постановление Правительства от 23 сентября 2002г. №696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» – режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW>
3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999 №32н (с изм. и доп. от 27.04.2012 №54н) – режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_6208/

Морозова Г.А.

Управление операционными рисками в бюджетных учреждениях: метод «мозгового штурма»



АННОТАЦИЯ

В статье представлен опыт практического применения метода «мозгового штурма» в целях управления операционными рисками бюджетного учреждения при исполнении контракта по поставке материальных средств. Показано, что в результате реализации данного метода можно получить, во-первых, перечень факторов (источников) риска, во-вторых, альтернативных решений, способствующих снижению или устранению последствий от выявленных угроз.

ABSTRACT

The article describes the experience of the application of the method of «brainstorming» to manage of operational risk of budgetary institutions in the performance of a contract for the supply of material resources. It is shown that as a result of this method can be obtained, firstly, a list of factors (sources) risk, secondly, alternatives that reduce or eliminate the effects of identified threats.

Ключевые слова: операционный риск; бюджетное учреждение; мозговой штурм.

Keywords: operational risk; budgetary institutions; brainstorm.

Операционный риск определяется как риск возникновения убытка в результате недостатков или ошибок в ходе осуществления внутренних процессов, допущенных со стороны сотрудников, функционирования информационных систем и технологий, а также вследствие влияния внешних событий. [2]

Идентификация факторов риска по частоте возникновения проблем (последствий), ранжирование по значительности ущерба – инструмент для руководителя бюджетного учреждения, отвечающего перед законом за исполнение сметы бюджета строго на предусмотренные цели.

Ущербом считаются штрафные санкции, порча, хищения, нецелевое использование бюджетных средств, неэффективное или нерациональное применение имущества, закупленного на средства бюджета.

Управлять риском, значит, воспрепятствовать его наступлению или минимизировать последствия этого события. Первым этапом управления риском является идентификация – процесс обнаружения, распознавания и описания риска. Для решения задачи идентификации риска можно использовать метод «мозгового штурма».

Метод «мозгового штурма» – это метод коллективной генерации идей, применяемый при решении ряда задач, требующих нетривиальных подходов. Относится к методам экспертных оценок, так как предполагает участие группы лиц, являющихся специалистами в определенной области. Применительно к управлению рисками предоставляет спектр возможностей по идентификации рисков.[1]

В качестве «входов» данного метода выступает команда специалистов, задействованных в процессе, обладающих профессиональными знаниями. Специалистов для участия подбирают из каждого финансового отделения. Для проведения процедуры «мозгового штурма» назначается руководитель, который устанавливает временные рамки и следит за соблюдением всех правил. Участники ознакомились с вопросом до начала процедуры, выступают в качестве экспертов в данной предметной области.

Руководитель начинает и направляет процесс принятия решения. Каждый участник объясняет свои идеи, стараясь выдвинуть их как можно больше. На данном этапе в целях сбора максимального количества альтернатив все идеи принимаются и не критикуются.

В «мозговом штурме» участвуют люди разных ступеней управленческой структуры организации. По этой причине выслушиваются идеи в порядке возрастания ранга сотрудника, что позволяет исключить психологический фактор «согласения с начальством».[1]

Все идеи, возникшие в ходе «мозгового штурма», регистрируются в протоколе для их дальнейшей обработки.

Опишем представленный алгоритм для целей управления операционным риском при исполнении контракта по поставке материальных средств.

Итак, до начала процедуры, подробно излагается процесс поставки материальных средств.

На основании сводной заявки и сметы расходов на плановый период из бюджета выделяются средства для содержания и оснащения ведомств, осуществляющих функции по сдерживанию военных и военно-политических угроз безопасности или посягательств на интересы Российской Федерации, защиту экономических и политических интересов страны, осуществление силовых операций в мирное время в рамках Конституционного порядка. Ведомство (далее Заказчик) на основании проведенных официальных торгов заключает государственный контракт (далее ГК) с организацией (далее Исполнитель) на поставку материальных средств. В тексте государственного контракта указывается, что Исполнитель может привлекать сторонние или дочерние организации как соисполнителя. Таким образом, возникают Поставщик или Грузоотправитель. Ввиду значительного количества и территориальной удаленности ведомственных учреждений оперативным учетом и контролем оснащенности заведует уполномоченный окружной орган материально-технического оснащения (далее Уполномоченный орган), который от имени Заказчика отслеживает исполнение государственного контракта на месте, вплоть до поступления имущества Грузополучателю. По условиям государственного контракта Грузополучатель по доверенности и распорядительному документу принимает материальные средства, а Уполномоченный орган оперативно доводит сведения по факту поставки в центральный орган материально-технического оснащения (ЦМТО). В свою очередь, Исполнитель, при поступлении товарно-транспортных накладных и доверенности от Грузоотправителя, предъявляет счет на оплату поставки в ЦМТО. Из средств бюджета, согласно классификации по целевым видам расходов в Департамент Финансового Обеспечения (далее ДФО) поступает финансирование на оплату исполненного

государственного контракта. ДФО в порядке внутренних взаиморасчетов выставляет извещение на сумму поставки через территориальное Управление Финансового Обеспечения (далее УФО) в финансовый орган (далее ФО), обслуживающий Грузополучателя. К извещению прилагается товарная накладная с наименованием и количеством поставленного имущества. Грузополучатель проверяет, закрепляет за материально-ответственным лицом, подписывает затем сдает документы в обслуживающий ФО. ФО принимает к бухгалтерскому учету имущество и проводит сверку с ДФО по кодам бюджетной классификации, подтверждая целевое использование бюджетных средств. Таким образом, строго запланированный по времени и юридически полностью сопровождаемый процесс поставки должен осуществляться в соответствии с установленным регламентом документооборота.

Но в реальности процесс сопровождается рядом проблем, требующих идентификации как факторы риска в целях последующего анализа и управления.

Руководитель предлагает начать дискуссию. Все идеи записываются или стенографируются. В результате генерации идей – рождается список, который затем оценивается, группируется и обсуждается на предмет выявления наиболее перспективных и важных. Идентифицированные риски группируются, удаляются повторяющиеся по сути, укрупняются или наоборот детализируются по последствиям и способам решения. На этом этапе возможна и даже необходима конструктивная критика.

«Выходы» процесса «мозгового штурма» зависят от стадии процесса риск-менеджмента, на которой он применяется. Так, на стадии идентификации рисков «выходом» является детализированный перечень факторов рисков (источников, причин) и текущих решений, представленный в таблице 1.

Таблица 1 –Перечень факторов рисков (источников, причин) и текущих управлений (решений).

№ фактора	Факторы рисков (источник, причины)	Проблема (последствия)	Управления рисками (способы решения)
1	При составлении ГК не предусмотрено обязательное доведение экземпляра в ФО	Не известен Поставщик, график отгрузки, объем и план поставок, пакет документов подтверждающий поставку. Последствия – штрафные санкции, порча, хищения.	Уполномоченному органу предоставлять заверенные копии ГК руководителям учреждений и в обслуживающий ФО
2	Поставщик фиксируется в извещении, а Грузоотправитель и госконтракт в товарно-транспортной накладной	При поступлении одноименного имущества по железнодорожным и прочим транспортным накладным разными партиями по разным контрактам в программе 1С нет основания отследить исполнение контракта. Последствия – штрафные санкции, порча, хищения, нецелевое использование бюджетных средств, неэффективное или нерациональное применение имущества, закупленного на средства бюджета.	Уполномоченному органу предоставлять заверенные копии ГК с приложением плана поставки и графика отгрузки руководителям учреждений и в обслуживающий ФО
3	Уполномоченный орган нерегулярно контролирует поставки и отчитывается в ЦМТО	Задерживается финансирование и оплата товара. До поступления извещения в ФО имущество принимается к учету на ответственное хранение, но не поступает на баланс учреждения. Не вводятся в эксплуатацию инвентарные объекты. Не начисляется амортизация. Нет права на передачу в другое учреждение и списание использованного на собственные нужды.	Если в ФО согласно графика документооборота своевременно передавать транспортные сопроводительные документы, то в письменной форме можно подавать сведения о поставках без подтверждения финансовыми документами от имени УФО в ДФО

№ фактора	Факторы рисков (источник, причины)	Проблема (последствия)	Управления рисками (способы решения)
		Последствия – штрафные санкции, неэффективное или нерациональное применение имущества, закупленного на средства бюджета.	
4	Поставка сорвана (порча, хищения, нарушена упаковка)	Комиссия учреждения по приему-передаче вскрывает опломбированную тару, составляет акт, выявляет расхождения. Поступающее извещение не подтверждается, до проведения контрольного вскрытия комиссией, или окончательного прибытия, или сумма поставки будет скорректирована под расхождения. Последствия – штрафные санкции, порча, хищения, нецелевое использование бюджетных средств, неэффективное или нерациональное применение имущества, закупленного на средства бюджета	Уполномоченный орган доводит информацию Поставщику и в обслуживающий ФО, который при необходимости письменно истребует извещение для постановки на учет имущества
5	Поставка имущества проведена. ЦМТО не передает счета на оплату в ДФО из-за отсутствия финансирования.	ДФО не выписывает извещение на ФО и не выставляет для сверки взаиморасчетов. До поступления извещения в ФО имущество принимается к учету на ответственное хранение, но не поступает на баланс учреждения. Не вводятся в эксплуатацию инвентарные объекты. Не начисляется амортизация. Нет права на передачу в другое учреждение и списание использованного на собственные нужды. Последствия – штрафные санкции, неэффективное или нерациональное применение имущества, закупленного на средства бюджета	ФО в письменной форме подает сведения о поставках не подтвержденных финансовыми документами от имени УФО в ДФО. Истребует документы своевременно.
6	Поставка вещевого имущества проведена, финансирование отдано, но извещение из ДФО поступило со значительной задержкой, при этом на имущество Уполномоченный орган выписывает распорядительный документ для передачи в другие учреждения.	Запоздало поступивший финансовый документ не способствует своевременной постановке на баланс учреждения Грузополучателя и, соответственно передача другим учреждениям с оформлением пакета финансовых документов задерживается. Специфика вещевого имущества предполагает выдачу в личное пользование, а пользователь в любое время может убыть по приказу в другое учреждение ведомства. Регламентированные при убытии операции по учету и передаче вещевого имущества своевременно не оформляются. Фактически убывший полностью обеспечен положенным имуществом, но по финансовому учету «условно не выбывает» до полного завершения оформления документов. Другими словами, пользователь «условно раздетым»	ФО в письменной форме подает сведения о поставках не подтвержденных финансовыми документами от имени УФО в ДФО. Истребует документы своевременно. Таким образом пользователь оказывается и фактически и формально «одет»

№ фактора	Факторы рисков (источник, причины)	Проблема (последствия)	Управления рисками (способы решения)
		не будет. Последствия – штрафные санкции, хищения, неэффективное или нерациональное применение имущества, закупленного на средства бюджета.	
7	ФО не дожидаясь извещения из ДФО в нарушение инструкции по бюджетному учету принимает к учету имущество	Сверка взаиморасчетов между ФО и ДФО может не осуществиться (нет финансирования). Финансовая отчетность не будет сдана. Потребуется кардинальные исправления. Последствия – штрафные санкции за недостоверную отчетность.	Тщательный контроль по прилагаемым к бухгалтерским операциям первичным учетным документам.
8	ФО указывает неверные коды бюджетной классификации или сумму (человеческий фактор- простая описка, невнимательность) при извещениям из ДФО принимает к учету имущество	После сверки с ДФО неверные коды бюджетной классификации или сумма извещения будут исправлены по поступлению, но за некоторый период, до момента обнаружения ошибки, часть имущества уже была передана далее и бухгалтерская отчетность за этот период сдана и изменению не подлежит. Последствия – штрафные санкции.	Вносятся изменения в текущем финансовом периоде корректными корректировочными операциями.
9	ФО не принимает к учету на забалансовый счет, а ждет длительно извещения из ДФО или от другого учреждения	При принятии к учету имущество в установленном порядке не закрепляется за материально-ответственным лицом в программе бухгалтерского учета. Материально-ответственное лицо спустя некоторое время переводится либо увольняется и не передает имущество своему преемнику. А когда бухгалтерами делается запоздалая попытка установления ответственных лиц, то все отказываются. Последствия – штрафные санкции, порча, хищения, нецелевое использование бюджетных средств, неэффективное или нерациональное применение имущества, закупленного на средства бюджета	Тщательный контроль по прилагаемым к бухгалтерским операциям первичным учетным документам за сроками их исполнения. Сверка данных бюджетного бухгалтерского учета с данными оперативного учета в уполномоченном окружном органе материально-технического оснащения

После определения источников риска и вариантов решений, участники экспертной группы определяют количество возможных последствий в случае наступления события. Затем, ранжируют порядковые номера факторов рисков определяя первенствующее значение проблем. Подведенные итоги отражаются в таблице 2. Рейтинг призван акцентировать внимание руководителей на приоритеты в управлении рисками, то есть какие действия необходимо предпринять в первую очередь, а также информирует при последующих заключениях контракта на поставку материальных средств о включении необходимых условий.

Как выяснилось, человеческий фактор и низкая квалификация при обработке документов – идентифицированы, но возможное количество ущерба от их воздействия значительно меньше, чем от неотлаженной системы поставок. Повышение квалификации и применение методов самоконтроля улучшит ситуацию. Из-за не сверенных своевременно в вышестоящих структурах контрактов последующие действия приводят к возрастающему количеству по-

следствий. Требуется срочно ввести систему электронного контроля цепи поставок. Особенное внимание следует уделять срокам исполнения документального подтверждения поставок.

Таблица 2 – Ранжирование проблем (последствий)

№фактора	Количество проблем (последствий)	Рейтинг
1	3	6
2	6	2
3	3	7
4	6	3
5	3	5
6	4	4
7	1	9
8	1	8
9	6	1

Итак, применение метода «мозгового штурма» для целей управления операционными рисками бюджетного учреждения позволило идентифицировать риски, оценить последствия и сгенерировать решения при исполнении контракта по поставке материальных средств.

Библиографический список

1. <http://best-stat.ru/risk-menedzhment.php>
2. Банк международных расчетов. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]//Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
3. Игнатъева А.В., Максимцов М.М. Исследование систем управления: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000
4. Коротков Э.М. Исследование систем управления. – М.: ДеКА, 2000.
5. Международный стандарт ИЕС/ISO 31010 Риск-менеджмент – Методы оценки риска (Risk management – Risk assessment techniques)
6. Панфилова А. П. Мозговые штурмы в коллективном принятии решений, – Спб.: Питер, 2005

Обыдина А.И., Петрушкан К.С.

Проблемы венчурного финансирования реального сектора экономики для развития импортозамещающих мероприятий



АННОТАЦИЯ

В данной статье проводится анализ развития рынка венчурного капитала и прямых инвестиций в условиях современной экономико-политической обстановки, в которой находится Россия в последние несколько лет. Выявлены основные проблемы, стоящие на пути развития вен-

чурного финансирования и представлены общие выводы по необходимости развития рынка венчурного капитала в целях укрепления экономики страны и прогресса импортозамещения.

ABSTRACT

As the title implies the article describes the main problems of development of the venture capital market in Russia today. Attempts are made to analyze the trend of growth and attractiveness of Russian investing climate and it is given the reason of building a proper system of venture financing to develop an import substitution conversion.

Ключевые слова: венчурное финансирование, прямые инвестиции, инновации, импортозамещение, экономический кризис.

Keywords: private equity and venture capital, investment, innovation, import substitution, the economic crisis.

На сегодняшний день рост предпринимательской активности становится ключевым моментом в стабильном развитии экономик стран. Уже неоднократно подчеркивалась значительная роль процветания малого и среднего бизнеса в повышении уровня благосостояния населения, снижения безработицы и занятия устойчивых позиций страны на международном рынке.

Экономическое благополучие требует инвестиции в реальный сектор экономики, где происходят различные преобразовательные процессы влияющие на поддержание конкурентоспособности продукции не только на внутреннем, но и на мировом рынках. Таким образом, актуальность темы заключается в том, что укрепление национального производственного потенциала и занятие устойчивых позиций на мировом рынке требует от российских предпринимателей (инвесторов, бизнесменов, глав крупных корпораций) больше авантюризма и рискованности, чем это заложено в годовых бюджетах их компаний.

Основной целью статьи является обзор рынка венчурного капитала на современном этапе развития российской экономики и выявление слабых сторон, мешающих его дальнейшему развитию.

Для достижения цели ставятся следующие задачи:

- рассмотреть понятия венчурного финансирования и выделить основных участников рынка венчурного капитала;
- проанализировать динамику рынка венчурного капитала в России в 2015 году;
- выявить основные проблемы, которые не позволяют российскому рынку венчурного финансирования развиваться как единый слаженный механизм.

В первой части статьи будут подробно рассмотрены понятия венчурного финансирования, затем, будут перечислены основные участники рынка венчурного финансирования, сформировавшиеся в процессе его становления за рубежом и раскрыт наиболее важный из них – бизнес-ангел. В основной части статьи будут перечислены слабые стороны российского рынка венчурного финансирования. Далее в заключении последуют обобщающий вывод по статье и дальнейшие направления исследования.

Венчурное финансирование позволяет решить многие проблемы на пути рыночных преобразований, связанных, прежде всего с необходимостью использования огромного накопленного ресурсного потенциала (еще сохраняющего свои преимущества по сравнению с другими странами) и усилением опасных кризисных явлений в экономике. В перспективе стабилизация хозяйственно-финансовой деятельности возможна лишь при условии проведения правильно организованной инвестиционной политики.

Для того, чтобы приступить к более широкому рассмотрению проблемы развития венчурного финансирования, обратимся к литературным источникам с целью раскрытия определения венчурного финансирования. В экономической литературе существует масса определений венчурного финансирования, но все они сводятся к одной главной функциональной задаче – росту конкретного бизнеса путем предоставления определенной суммы денежных средств в обмен на долю в уставном капитале или приобретения пакета акций.

Венчурное финансирование – финансирование проектов с высокой степенью риска. Иногда о венчурном финансировании говорят, что это финансирование заманчивой, но не

проверенной идеи. Даже если такая идея будет проверена, то сложно просчитать точно итоги проекта. [1,С.113] Венчурное финансирование представляет собой долгосрочные инвестиции в среднем на 5-7 лет в новые или уже существующие компании. Причем все инвестиции осуществляются за счет участия частного капитала, и деятельность компании напрямую связана с высокотехнологичными производственными процессами и наукоемкими продуктами. Таким образом, компании-инвесторы (венчурные капиталисты) рассчитывают на получение долгосрочной прибыли в перспективе, а компании-производители получают необходимые средства для развития бизнеса.

По сравнению с обычным финансированием у венчурного нет обеспечения. Обычно схемы финансирования строятся на том, что любое финансирование обеспечено какими-то гарантиями. При венчурном финансировании нельзя дать гарантий, поэтому можно минимизировать риски, только финансируя проекты людей, которые уже имеют успешный опыт реализации подобных высокорисковых проектов. Таких людей принято называть венчурными предпринимателями. По своей сути венчурный предприниматель – это некий посредник между капиталистом и проектами. С одной стороны он берет деньги, а с другой стороны их распределяет, делая правильный с его точки зрения выбор [3,С.244]. Бизнес венчурного предпринимателя состоит в том, чтобы получать финансирование от источников капитала и правильно вложить его через прямые инвестиции в долгосрочные проекты от 5 до 7 лет. Венчурный инвестор должен суметь за это время вывести проект на нормальный режим функционирования и превратить этот проект в успешный и стабильный бизнес, в этом случае стоимость проекта существенно вырастет. Как правило, во время развития проекта вся прибыль направляется на развитие и обеспечение прироста стоимости. Такие проекты обычно продаются стратегическим инвесторам. Риски же распределяются уже между венчурным предпринимателем и капиталистом. Так как такие проекты достаточно рискованные, то по статистике через 5-7 лет из 10 венчурных проектов: большинство не оправдывает ожиданий и приносит убытки; 1-2 дают запланированные результаты; и только 1-2 проекта превосходят ожидания и таким образом окупают вложения. Поэтому часто венчурные инвесторы пытаются диверсифицировать риски, и поэтому вкладываются сразу в несколько проектов.

Значительные перспективы венчурная форма финансирования инновационной деятельности имеет в секторах связи, программного обеспечения и связанных с ним услуг, медицине, здравоохранении и биотехнологиях. Эти отрасли являются фундаментом для развития новых технологических возможностей в экономике и новых рынков. Поэтому венчуры в этих секторах наиболее целесообразны в силу существенной конкуренции за обладание ресурсами, включая и финансовые ресурсы. По данным статистики на проекты в секторе информационных технологий в России в 2015 г. пришлось 71% от общих сделок, на проекты «высокотехнологичных» отраслей (а это медицина, биотехнологии, экология, энергетика) приходится всего около 21% от общего числа сделок на рынке прямых и венчурных инвестиций [6, с. 13].

Для изучения источников венчурного финансирования и понимания системы, образующей этот рынок, обратимся к опыту США, где данный вид инвестиций представлен в наиболее развитой на сегодня форме. Спрос на венчурный капитал в США в последние годы вызвал бурный рост числа финансовых источников, которые можно разделить на шесть разных видов. Список этих источников выглядит следующим образом.

1. Закрытые партнерства с венчурным капиталом (денежные средства семей, пенсионных фондов, крупных индивидуальных инвесторов и т. д.).
2. Публичные фонды венчурного капитала.
3. Венчурный капитал корпораций.
4. Фонды венчурного капитала инвестиционных банковских фирм.
5. Инвестиционные компании мелкого предпринимательства (SBIC – small business investment company) и такие же компании для инвестиций в мелкие предприятия, принадлежащие представителям меньшинств (MESBIC – minority enterprise small business investment company).
6. Индивидуальные инвесторы (бизнес-ангелы). [5,С.25.]

Рассмотрим бизнес-ангелов более подробно. Бизнес-ангелы – это инвесторы, состоятельные частные лица, вкладывающие на свой страх и риск в проект на этапе его становления. Такой этап обычно наступает после разработки идеи. Круг бизнес-ангелов в России только формируется. В основном они вкладывают суммы от 5000 до 50 000 долларов на территориях между Москвой и Санкт-Петербургом пока предпочтительно в проекты, связанные с недвижимостью. Однако именно бизнес-ангелы являются основной надеждой венчурного бизнеса на ранних стадиях. Доля их вложений в инновационные проекты постепенно растет. Чаще всего бизнес-ангелы приобретают от 25 до 49 % акций (долей) компаний, так как они заинтересованы в том, чтобы предприниматель был достаточно мотивирован, чтобы осуществить свой проект. Помимо финансов, бизнес-ангелы привносят в компанию ценнейший вклад – опыт в сфере ее деятельности и управленческие навыки, чего обычно не хватает компаниям на начальных стадиях, а также свои связи. Многие предприниматели говорят о том, что знания и опыт бизнес-ангелов являются для них более важными, чем финансы. Успех привлечения финансирования в проекты от бизнес-ангела во многом определяется личными отношениями венчурного предпринимателя с его индивидуальным инвестором.

Мировое сообщество на сегодняшний день уверенно переходит в стадию развития экономики, которая называется «Экономика, основанная на знаниях» (Knowledge based economy). Поэтому особенное значение имеет не только финансирование собственно знаний, но и превращение знания в эффективное производство. Это значит, что полученные в ходе научной деятельности изобретения должны быть активно внедрены в производственную деятельность с целью снижения себестоимости, укорачивания производственного процесса или же снижения количества брака на единицу продукции.

В свете последних событий, когда был взят курс на импортозамещение, в действительности взяло верх стремление получить сверх прибыли на скачках валют, нежели прямые инвестиции в предпринимательскую деятельность, что подтверждается статистически. Так, рынок венчурных и прямых инвестиций упал на 26% в 2015 году, по сравнению с предыдущим годом, как сообщается в исследовании PwC и РБК [6]. А это значит, что в момент, когда производители остро нуждались в дополнительном финансировании для наращивания своих производственных возможностей, инвесторы отвлекли капитал в финансовый сектор.

Один из самых главных выводов заключается, в том, что формирование венчурной индустрии – это объективная необходимость, которая обусловлена современной действительностью, требованием при переходе к постиндустриальному развитию, вступлением в инновационную экономику. Финансирование венчурного предприятия делится на этапы, которые приблизительно совпадают с этапами инновационного процесса или жизненного цикла предприятия. Роль венчурного капитала реализована в России не полностью, что позволяет допустить возможность его будущего развития при оптимальном соотношении заинтересованности экономических агентов и создании необходимых для его развития предпосылок.

Обобщающим показателем самых различных форм риска в условиях рыночной экономики является финансовый риск предпринимателя и поверивших в его проект инвесторов. Он характеризует возможные потери в случае неудачного (вне зависимости от конкретной причины) завершения планируемого проекта. Чем выше финансовый риск, тем труднее получить недостающие предпринимателю средства и тем больше цена привлекаемых финансовых ресурсов. Однако оказалось, что в условиях интенсивного научно-технического прогресса отказ от осуществления рискованных, но, одновременно, перспективных предпринимательских проектов грозит на практике куда большими финансовыми потерями для экономики и общества в целом ввиду возможной утраты конкурентоспособности национальных производителей на внешнем и внутреннем рынке, а значит – неизбежного сокращения производства, снижения доходов граждан и бюджета государства, роста безработицы и других негативных социально-экономических последствий.

Главная мысль данной статьи заключается в том, что для оживления экономической активности хозяйственных субъектов страны, активации импортозамещения и преодоления

стагнации экономики остро стоит потребность в свежих инновационных идеях, технологических прорывах и мобилизации всего производственного потенциала, и не только потребность в них, сколько их финансирование и грамотная реализация со всесторонней поддержкой от опытных предпринимателей.

Многие специалисты сейчас подтверждают необходимость инвестирования в венчурные проекты [4], потому что несмотря на всю их рисковость, они способны принести доход во много раз превышающий первоначальные вложения. Тем не менее, они видят все трудности, стоящие на пути роста венчурного рынка в России, среди которых выделяют следующие [2]:

1) Нестабильность и изменчивость Российской экономики, которая будет отталкивать инвесторов еще ближайшие пару лет.

2) Отделение рынка прямых инвестиций от рынка венчурного капитала, что создает искусственный барьер между профессиональными управляющими, источниками капитала и сбытом продукции, а также говорит о незрелости такого рынка и замораживании капитала на самых ранних этапах инвестиционной цепи.

3) Недостаток местных институциональных инвесторов в будущем может значительно затормозить развитие инновационной активности предприятий.

4) Слабое развитие инструментария рынка венчурного капитала в целом. Многие вообще сомневаются в наличии рынка, как такового, из-за того, что и существуют слишком малое количество игроков и целые классы инструментов отсутствуют.

Все это вкупе с мировым кризисом естественно влияет на инновационную активность предприятий любого масштаба, которые сталкиваются с различными проблемами реализации своих товаров на рынке или налаживании производства товаров или оказания услуг.

Вместе с тем, напрашивается вывод, что своими силами, как не было бы огромно желание вести активную инновационную деятельность у предпринимателей, а инвесторов вкладывать свои ресурсы в рискованные проекты, они не смогут наладить ту систему, тот инвестиционный цикл, который принят во всем мире и так привлекает инвесторов в США и Европе, без законодательно утвержденной поддержки и реальных действий со стороны государства.

Библиографический список

1. Артеев Д.С. Венчурное финансирование в условиях мирового финансового кризиса: учеб. Пособие / Д.С. Артеев, С.В. Черепанов – М. : Анкил, 2014.- 230 с.
2. Введенский А. Технологии: Венчурная реанимация. // Ведомости №3967. – 2015 г – <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/11/25/618239-venchurnii-rinok-umret-bez-pryamih-investitsii>
3. Волков А.С. Искусство финансирования бизнеса. Выбор оптимальных схем. – М: Вершина.- 2013. – 328 с.
4. Франич А. Этот год может быть благоприятным для инвестиций. – Независимое издание о технологиях и бизнесе: <http://rusbase.com/analytics/2016-to-be-a-good-year/>.
5. Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг. – СПбю: Питер, 2014. – 256 с.
6. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2015 год – file:///C:/Users/42A9~1/AppData/Local/Temp/RVCA_yearbook_2015_Russian_PE_and_VC_market_review_ru.pdf

Разработка методики аудита операций хеджирования в коммерческих организациях



АННОТАЦИЯ

В данной статье разработана методика аудита операций хеджирования в коммерческих организациях. Рассмотрено состояние аудита хеджирования на сегодняшний день, а так же предложен ряд мероприятий по контролю операций данного процесса, который способствует уменьшению риска коммерческих организаций занимающихся производственной деятельностью.

ABSTRACT

In this article the technique of audit of hedging activities in commercial organizations. The state audit of hedging to date, and suggests a number of measures to control operations of the process, which helps to reduce the risk of commercial organizations engaged in production activity.

Ключевые слова: хеджирование, финансовые риски, производственный финансовый инструмент, методика аудита.

Keywords: hedging, financial risk, derivative financial instrument, the methodology of the audit.

Возросшая нестабильность мировой экономики становится основным фактором, определяющим развитие хеджирования в России, представляющего собой эффективный механизм перераспределения финансовых рисков между экономическими субъектами. В настоящее время в мире уже отлажен механизм применения хеджирования, как профессиональными участниками финансового рынка, так и компаниями реального сектора экономики.

Отечественная практика хеджирования показывает, что за последние годы само отношение к рискам у российских компаний существенно изменилось. Если в начале 90-х гг. российские компании пытались зарабатывать буквально на всем, включая биржевую спекуляцию сырьем и готовой продукцией, то сейчас, с общим ростом эффективности российского бизнеса, на первый план выдвигается задача обеспечения стабильности и предсказуемости финансовых результатов. Зафиксировать и защитить благоприятную структуру себестоимости инвестиций от риска колебаний мировых цен и тем самым стабилизировать приемлемый уровень рентабельности бизнеса становится выгоднее, чем пытаться получить сверхприбыли на международных биржах.

С каждым днём хеджирование требует модификации учетных систем и наличия квалифицированного персонала, способного выполнять все необходимые процедуры, в частности производить расчет эффективности хеджирования.

К сожалению, на сегодняшний день в гражданском законодательстве Российской Федерации отсутствует правовое регулирование срочных сделок и операций хеджирования, с принятием части второй Налогового кодекса РФ (НК РФ) в главе 25 появилось первое законодательное регулирование, но в то же время в бухгалтерском законодательстве нет какого-либо стандарта, регламентирующего вопросы учета операций с производными финансовыми

инструментами и операций хеджирования. Данный факт свидетельствует о наличии серьезных упущений в отечественной практике и подтверждает необходимость разработки соответствующих нормативных документов, опираясь на западный опыт – GAAP США и Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Современное хозяйство характеризуется стремительным ростом объемов международных рынков производных финансовых инструментов. ПФИ позволяют участникам срочного рынка уменьшать валютные, процентные и другие риски.

Российский же срочный рынок имеет непростую историю. Он неоднократно переживал кризис и крах биржевых площадок.

Причины кризисов и падений срочного рынка в России крылись в сложившейся системе торговли, которая позволяла руководству бирж пользоваться служебным положением для самостоятельного участия в торгах и влиять на их результаты. Другой ошибкой было копирование западных моделей рынка без учета собственной специфики (повышенной волатильности нашего рынка и общей неустойчивости финансовой системы России).

В после кризисный период активными участниками срочного рынка являются предприятия перерабатывающей промышленности, существенное влияние на деятельность которых, несмотря на выгодный вклад в банк, имеют риски изменения цен на сырье и материалы, закупаемые и продаваемые товары.

Как говорилось ранее, хеджирование является одним из методов минимизации финансовых рисков. Ведение учета операций хеджирования требует от бухгалтера дополнительных специфических знаний и понимания не только бухгалтерского учета, но и особенностей функционирования предприятия в целом, с одной стороны, и специфики функционирования срочного рынка, с другой. В связи с этим возникает необходимость проведения аудита операций хеджирования, заказчиками которого чаще всего выступают субъекты хозяйствования, которые осуществляют операции с ПФИ, планируют применять операции хеджирования с целью минимизации рисков, брокеры, биржи, банковские учреждения.

На сегодня деятельность на рынке ПФИ регулируется несколькими законодательными и нормативно-инструктивными документами, в частности Положением Банка России «О порядке ведения бухгалтерского учета производных финансовых инструментов» от 04.07.2011 №372-П (ред. от 06.11.2013г.), Федеральный Закон РФ «О рынке ценных бумаг», ГК РФ (статья 1062), Налоговым Кодексом Российской Федерации ст. 301, ст. 326 НК РФ. Ведение бухгалтерского учета осуществляется в соответствии с МСФО (IFRS) 9, МСФО (IFRS) 7 и МСФО (IAS) 39.

Следующим шагом аудиторской проверки должно быть определение цели, которой предприятие осуществляет операции хеджирования. МСФО 39 различает хеджирования по трем видам: справедливой стоимости, денежных потоков, финансовых инвестиций в хозяйственные единицы за пределами России. Аудитору следует обратить внимание на то, что учет операций хеджирования должен осуществляться только в случае их принадлежности к данным сделок, быть связанным с конкретным идентифицированным и определенным риском, влиять на чистую прибыль или убыток предприятия, поскольку существуют соглашения, которые осуществляются со спекулятивной целью.

Далее аудитор должен проверить первичные документы, связанные с отражением ПФИ в учете. С целью обобщения данных о проведенных операциях хеджирования на предприятии и контроля их проведения предлагается ведение Журнала регистрации операций хеджирования. Хотелось бы отметить, что приведенной в Журнале регистрации операций хеджирования, недостаточно, поэтому необходимо создать документ под названием «План осуществления операций хеджирования», в котором, должно определяться: объект, вид, стратегия, инструмент, способ оценки эффективности хеджирования и риск подлежит минимизации путем использования операций хеджирования.

Для более точного отражения, полного представления и предоставления информации по осуществлению каждого контракта на предприятии предлагаем ведения Книги учета контрактов.

Также необходимо разработать ряд мероприятий по контролю операций хеджирования, которые бы способствовали уменьшению риска коммерческих организаций занимающихся производственной деятельностью. Для этого аудитору необходимо составить программу для проведения аудита операций хеджирования в организации, что бы выявить другие виды риска, в этом случае аудитору скорее всего придется прибегнуть к помощи профильных специалистов предприятия и провести среди них анкетирование. Его цель – выявить существующие риски, с которыми столкнется компания.

Следующим шагом после сбора информации о присущих компании рисках должно стать определение их «владельцев» – сотрудников компании, ответственных за управление и минимизацию риска. Как показывает практика, если риск затрагивает несколько бизнес-процессов, определить его владельца бывает довольно сложно. Например, за формирование кредитного портфеля компании отвечает финансовый директор (в некоторых компаниях – руководитель департамента казначейства), следовательно, он является «владельцем» процентного риска и обязан им управлять. С определением владельцев валютного риска ситуация несколько сложнее, поскольку причиной его возникновения могут быть сразу несколько подразделений. В этой ситуации риск может быть разделен на несколько составляющих, например, валютный риск, связанный с реализацией товаров, и валютный риск закупок, чтобы у каждой из этих угроз был конкретный «владелец».

При проведении аудита операций хеджирования аудитору так же необходимо установить, правильно ли определен объект хеджирования.

Кроме того, следует отметить, что важными требованиями при осуществлении учета хеджирования являются:

- документальное оформление отношений хеджирования;
- определен ли инструмент и объект хеджирования, характер хеджируемого риска, порядок оценки эффективности хеджирования;
- надежная и достоверная оценка эффективности хеджирования.

Итак, аудитору, анализируя документацию предприятия, необходимо установить, проводится ли оценка эффективности, правильно ли выбранные методы оценки, высока ли вероятность хеджируемой прогнозируемой операции.

Аудитор производит анализ обнаруженных ошибок и нарушений в соответствии с требованиями федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности №4 «Существенность в аудите». Существенность оценивается аудитором как качественно, так и количественно.

Таким образом подведем итог, в силу сущности понятия операции хеджирования и производного финансового инструмента, некоторые участки учета являются наиболее сложными. Соответственно, на них делается более всего ошибок и искажений.

Считаю, что приведенные результаты исследования будут уместны при создании методики проведения аудита, которая позволит осуществлять всеобъемлющую проверку операций хеджирования и значительно повысить эффективность системы менеджмента предприятия.

Предлагаемая методика аудита операций хеджирования может быть использована в следующих направлениях:

- при проведении аудиторских проверок;
- при проведении внутреннего аудита в коммерческих организациях;
- при разработке соответствующего внутрифирменного аудиторского стандарта, отражающего особенности аудита операций хеджирования.

Разработанная методика аудита операций хеджирования в коммерческих организациях, должна привести к укреплению экономической системы РФ и стабилизации в условиях кризиса.

Библиографический список

1. Алексеева Г. И. Модели учета хеджирования // Банковское дело. 2014. №5.
2. Афанасова А.В., Гончарова Н.А. Учёт хеджирования // Экономические науки. 2015.
3. Астахова Ю.А. Проблемы операций учета хеджирования в условиях адаптации РСБУ к требованиям МСФО// Аудит и финансовый анализ.2013.№1.
4. Костюкова Е. И., Фролов А. В., Фролова А. А. Бухгалтерский учет в коммерческих банках. Учебно-практическое пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2015.
5. Кузьмин А.Ю. Процедура учета внешнеэкономических договоров, имеющих признаки хеджирования результатов производственной деятельности, в соответствии с МСФО // Журнал «Международный бухгалтерский учет» 2014.№18(312)
6. Электронный ресурс: <http://www.gaap.ru>
7. Электронный ресурс: <http://www.mosnalogi.ru/consultation/obshchiy-audit/departament-obshchego-audita-po-voprosu-ucheta-operatsiy-khedzhirovaniya.htm>

Полякова Е.В.

Направления достижения сбалансированности федерального бюджета



АННОТАЦИЯ

Ухудшение условий функционирования экономики вследствие макроэкономической нестабильности неизбежно приводит к замедлению роста или, в особо неблагоприятных условиях, к снижению доходов бюджетов бюджетной системы, то есть к сокращению возможностей публично-правовых образований не только для достижения заявленных долгосрочных стратегических целей, но и для исполнения принятых публичных обязательств перед гражданами.

Обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы Российской Федерации необходимое условие достижения макроэкономической стабильности.

ABSTRACT

Deterioration of economic performance as a result of macroeconomic instability will inevitably lead to slower growth or in particularly adverse conditions, to reduce the budget revenues of the budget system, ie a reduction in capacity of public legal entities, not only to achieve the stated long-term strategic objectives, but also to fulfill the undertaken public obligations to citizens. Ensuring long-term balance and stability of the budget system of the Russian Federation, a necessary condition for achieving macroeconomic stability.

Ключевые слова: сбалансированность бюджета; бюджетная система; бюджетная стратегия; государственный бюджет.

Keywords: balanced budget; budget system; budget strategy and the state budget.

Обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости федерального бюджета как ключевого звена бюджетной системы Российской Федерации является важнейшей предпосылкой для сохранения макроэкономической стабильности, которая, в свою очередь, создает базовые условия для экономического роста, улучшения инвестиционного климата, диверсификации и повышения конкурентоспособности субъектов экономической деятельности, основанной на инновационном развитии, создания рабочих мест, требующих кадров высокой квалификации, роста реальной заработной платы в экономике.

Достижение сбалансированности бюджета будет в случае выполнения правил формирования и исполнения бюджета, состоящих в количественном соответствии бюджетных расходов источникам их финансирования.

В случае, когда в бюджете доходы превышают расходы, это называется – профицит бюджета, а при превышении расходов над доходами – дефицит бюджета. Идеальным же состоянием бюджета является его сбалансированность, которая достигается равенством между расходной частью и доходной. Достичь состояния сбалансированности можно на этапе формирования бюджета либо в процессе его исполнения (рис. 1).



Рисунок 1 – Состояния государственного бюджета

В настоящее время все большую актуальность приобретает проблема обеспечения сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации. Несмотря на множество факторов, препятствующих возникновению новых волн экономического кризиса, наблюдается спад рыночной активности, негативно сказывающийся на экономике страны. По настоящее время сохраняется проблема стабильности функционирования бюджетной системы, так как продолжается увеличение внутреннего долга, в бюджет будущих периодов закладывается уменьшение доходной части налоговых поступлений и увеличение налогового бремени [3].

В условиях сложившейся кризисной ситуации необходимым условием достижения долгосрочной устойчивости бюджетной системы Российской Федерации и противодействия бюджетным рискам является применение механизма ограничения роста расходов федерального бюджета при безусловном выполнении действующих обязательств, в том числе в рамках утвержденных государственных программ Российской Федерации.

Программой повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами и на период до 2018 года выработан комплекс мер, который позволит обеспечить переход к долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы Российской Федерации и его ключевого звена – федерального бюджета.

Одним из основных мероприятий является разработка и реализация бюджетной стратегии Российской Федерации. Бюджетная стратегия должна составляться на срок не менее 12 лет, поскольку в ней будет отражаться прогноз основных параметров бюджетной системы

Российской Федерации, факторов и условий формирования и реализации основных направлений бюджетной политики, основных параметров финансового обеспечения государственных программ Российской Федерации[2].

Бюджетная стратегия должна строиться на определенных принципах, которые сгруппированы на рисунке 2.

Разработка долгосрочных бюджетных прогнозов повышает обоснованность принимаемых в этой сфере решений, давая возможность всесторонне оценить их отдаленные последствия.

Следующим мероприятием на пути перехода к долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы является достижение стабильности законодательно закрепленных «бюджетных правил» использования нефтегазовых доходов, регулирующих определение предельного объема расходов федерального бюджета.

Соблюдение «бюджетных правил» обеспечит сбалансированность федерального бюджета, сокращение нефтегазового дефицита федерального бюджета, увеличение объема суверенных фондов[1].

Созданные фонды позволят в условиях кризисной ситуации компенсировать резкое падение уровня доходов бюджета и минимизировать рост долговых обязательств федерального бюджета.

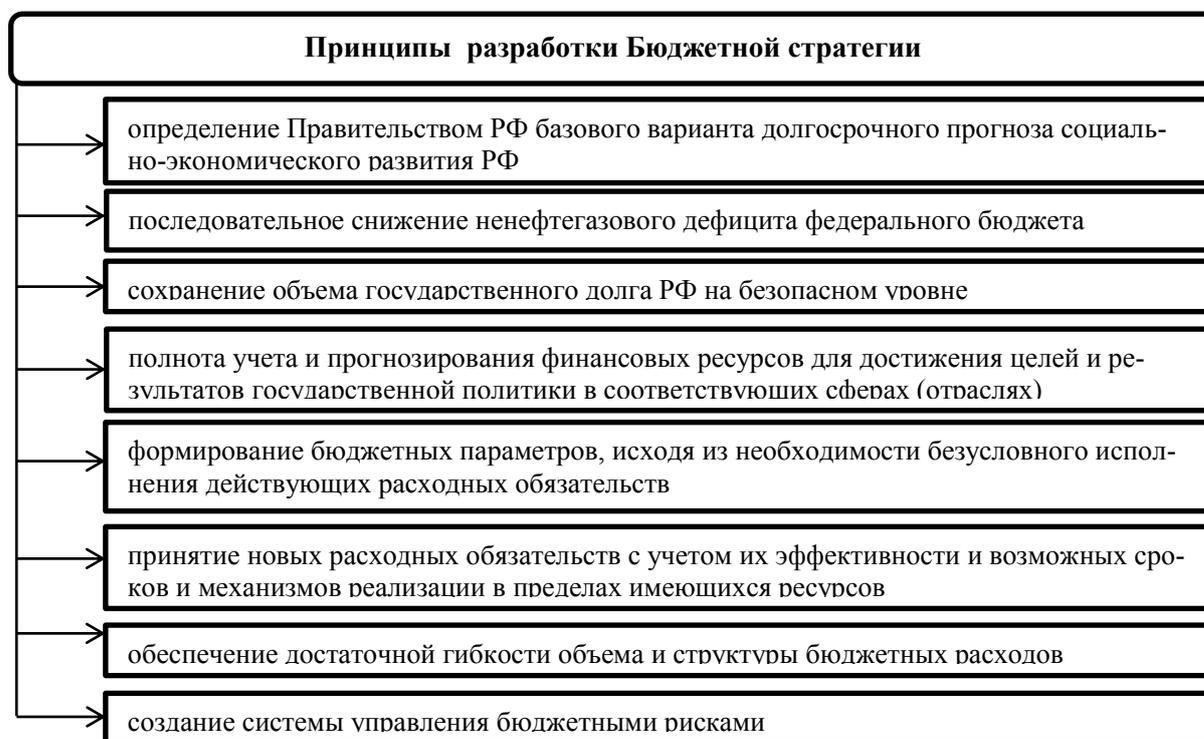


Рисунок 2 – Принципы разработки Бюджетной стратегии

Кроме того, наличие резервов стало важнейшим фактором инвестиционной привлекательности Российской Федерации.

Еще одно важное направление, определенное Программой Правительства РФ – поддержание безопасных уровня и структуры государственного долга Российской Федерации.

Государственные займы и их рациональное использование для финансирования государственных расходов определяется в основном наименьшими негативными последствиями для государственных финансов, чем к примеру дополнительная эмиссия денежных средств.

Темпы социально-экономического роста страны в большей степени зависят от государственных займов, как от внутренних источников так и от внешних. Получение и применение таких займов дают государству один из самых мощных и гибких инструментов для регули-

рования как микро- так и макро экономических процессов. Стратегия управления государственным долгом выступает главным элементом позволяющим Правительству Российской Федерации достигать баланса в бюджетной политике.

В условиях сложившейся кризисной ситуации заимствования на долговых рынках для Российской Федерации, как и для многих суверенных заемщиков, значительно ухудшились. В этих условиях необходимо ограничить объем долговой нагрузки.

В дальнейшем политика государственных заимствований должна исходить из необходимости поддержания на приемлемом уровне объема государственного долга Российской Федерации, чтобы обеспечить устойчивость федерального бюджета.

Таким образом, сбалансированность бюджета является одним из главнейших принципов создания и исполнения федерального бюджета, заключающимся в количественном соответствии бюджетных расходов источникам финансирования.[4] Поэтому нужно добиваться сбалансированности бюджета на каждом уровне государственной власти, а также его устойчивости за обеспечение которой несет ответственность Правительство Российской Федерации.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 31.07.1998 №145-ФЗ «Бюджетный кодекс Российской Федерации»// СПС «Консультант плюс».
2. Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 N 2593-р «Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года»// СПС «Консультант Плюс»
3. Марченко Г.Н. Проблемы сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации в условиях финансово-экономического кризиса //Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики». Серия «Экономика и Право».- №01-02 2013
4. Попова Г.В. Государственный кредит и госдолг: Учеб. пособие/ РГЭУ «РИНХ». – Ростов-н/Д. – с. 269, 2004 <http://studmed.ru> – Учебно-методическая литература для учащихся и студентов.

Попова Д.А.

Использование метода ABC-костинга в управленческом учете коммерческих организаций



АННОТАЦИЯ

В современных условиях, когда приоритетным направлением во всех сферах народного хозяйства является внедрение инноваций, особую актуальность приобретают вопросы использования новых технологий обработки экономической информации, необходимой для принятия управленческих решений. Важнейшим источником такой информации является управленческий учет. В данной статье проведен сравнительный анализ традиционных и современных методик управленческого учёта. Особое внимание уделено учёта затрат по методу ABC.

Обосновано применение метода ABC в ООО «Сладкая Жизнь» и определено влияние данной методики на состав совокупных затрат и принятие управленческих решений.

ABSTRACT

In modern conditions, when a priority in all areas of the national economy is innovation, the issues related to the use of new technologies for processing of economic information needed for decision-making. The most important source of such information is a management accounting. In this paper, a comparative analysis of traditional and modern methods of management accounting. Particular attention is paid to cost accounting method ABC.

The application of the method of ABC Ltd. «Sweet Life» and determined the effect of this technique on the part of the total cost and management decisions.

Ключевые слова: Управленческий учёт, методики управленческого учёта, ABC-метод, учёт затрат по видам деятельности, затраты, объекты затрат.

Keywords: Management accounting, management accounting techniques, ABC-method, accounting costs by activity, costs, facilities costs.

Бизнес в России явление молодое и динамично развивающееся, сложно представить, но всего 20 лет назад предпринимательская инициатива была возможна лишь в узких кругах. На сегодняшний день, под влиянием агрессивной рыночной среды, компании, пережившие этап становления и наладившие официальный учёт, сталкиваются с необходимостью разработки и внедрения управленческих систем.

Рассматривая актуальность данной темы в разрезе торговых и производственных организаций, можно отметить, что для успешной деятельности руководителям таких предприятий необходима максимально достоверная, полная и формируемая в режиме реального времени информация обо всех аспектах деятельности. И только налаженная система управленческого учёта и отчётности может быть поставщиком такой информации.

На практике в коммерческих организациях при постановке методики управленческого учёта особое внимание уделяют учёту дебиторской задолженности, что позволяет увидеть наличие «живых» денег за вычетом признанных, но не полученных. Снабжение и сбыт так же приоритетные направления, анализ управленческой информации здесь помогает выявить актуальный ассортимент и наиболее рискованные позиции, в процессе чего предупреждается возникновение неликвидов и их своевременная утилизация.

Однако методы калькуляции затрат в российских коммерческих организациях остаются прежними, то есть традиционно накладные затраты распределяются на отдельные продукты пропорционально размеру трудозатрат, машинному времени, объёму продаж (показатели, характеризующие объем производственной и торговой деятельности). В результате оценка издержек не соответствует действительности, потому что характер и объём накладных расходов в составе общих значительно изменился (рис. 1), а методы их распределения нет. [1, с. 15].

С каждым годом все большее количество действий на предприятиях подлежит автоматизации, что безусловно минимизирует прямые расходы, но также влечет увеличение косвенных. Теперь труд распределяется и на другие функции помимо прямой работы. Например, на разработку и поддержание нового уровня более сложных технологий и персонала, который обеспечит работу этих технологий, а также будет управлять предприятием в условиях растущей сложности.

При выборе методики управленческого учёта сложно не отметить влияние нормативно-правовой базы РФ, которая регламентирует общий аналитический и синтетический учёт [2,3,4], номенклатуру и состав издержек обращения [4]. А также индивидуальные особенности предприятий такие, как объем производства (продаж), разнообразие ассортимента, поставщики и покупатели, технология производственного процесса.



Рисунок 1 – Динамика изменения издержек [3]

Наиболее универсальной и эффективной, на наш взгляд, является методика ABC (activity-based costing), разработанная американскими учёными Р. Купером и Р. Капланом в конце 80-х годов и в настоящее время широко применяемая на Западе. ABC или учёт затрат по видам деятельности, позволяет определить стоимость действий, генерирующих накладные расходы, и предельно точно отнести их на объекты возникновения затрат.

Значительный вклад в развитие данного метода в России внесли такие ученые – экономисты как Аверчев И.В., Алексева О.В., Богатая И.Н., Багаев И.В., М.А. Вахрушина, Воронова Е.Ю., Ивашкевич В.Б., Илюхина Н.А., Каверина О.Д., Николаева О.Е., Ткач В.И., и др.

Рассмотрим применение метода ABC в ООО «Свити» и определим какое влияние оказывает применение данной методики на состав совокупных затрат и принятие управленческих решений. Основным видом деятельности ООО «Свити» является производство двух видов лотков для выкладки плиточного шоколада – пластиковых и металлических. Косвенные расходы, возникающие при производстве, распределяются традиционно – пропорционально прямым затратам на труд и материалы. Общие расходы составляют 2.000.000 руб., из которых 1.900.000 руб. приходится на металлические лотки, так как их производится больше и 100.000 руб. на пластиковые. Проведем анализ себестоимости и прибыльности продукции, используя традиционный метод распределения затрат (табл. 1). В результате, которого видно, что маржинальная прибыль за один металлический лоток составляет 114 руб., тогда как за пластиковый 120 руб. Совершенно логичными будут последующие изменения в структуре объёма производства, в сторону увеличения доли пластиковых лотков и уменьшения металлических, так как первые более прибыльны. Но так ли это на самом деле?

**Таблица 1 – Себестоимость и прибыльность продукции ООО «Свити»
при традиционной методике учёта затрат**

№	Наименование	Металлические	Пластиковые
1.	Затраты на труд/материалы (руб.)	1.900.000	100.000
2.	Накладные расходы (руб.)	1.900.000	100.000
3.	Количество лотков (шт.)	10.000	500
4.	Себестоимость единицы (руб.)	380	400
5.	Розничная цена (руб.)	494	520
6.	Маржинальная прибыль (руб.)	114	120

В качестве альтернативы имеет смысл применить метод ABC. Разрабатывая ABC- модель, проведем анализ деятельности ООО «Свити», вследствие которого производственные процессы разделились на три основных вида (рис. 2):

- переработка металла/полимера в продукцию;
- специальная обработка заготовок;
- нанесение цветного покрытия, применяемое при производстве пластиковых лотков.

Результат деления бизнес процессов выявил, что группа действий под названием «Нанесение цветного покрытия», актуальна только для пластиковой продукции и поэтому затраты, связанные с выполнением этих работ нужно учесть в себестоимости пластиковых лотков.

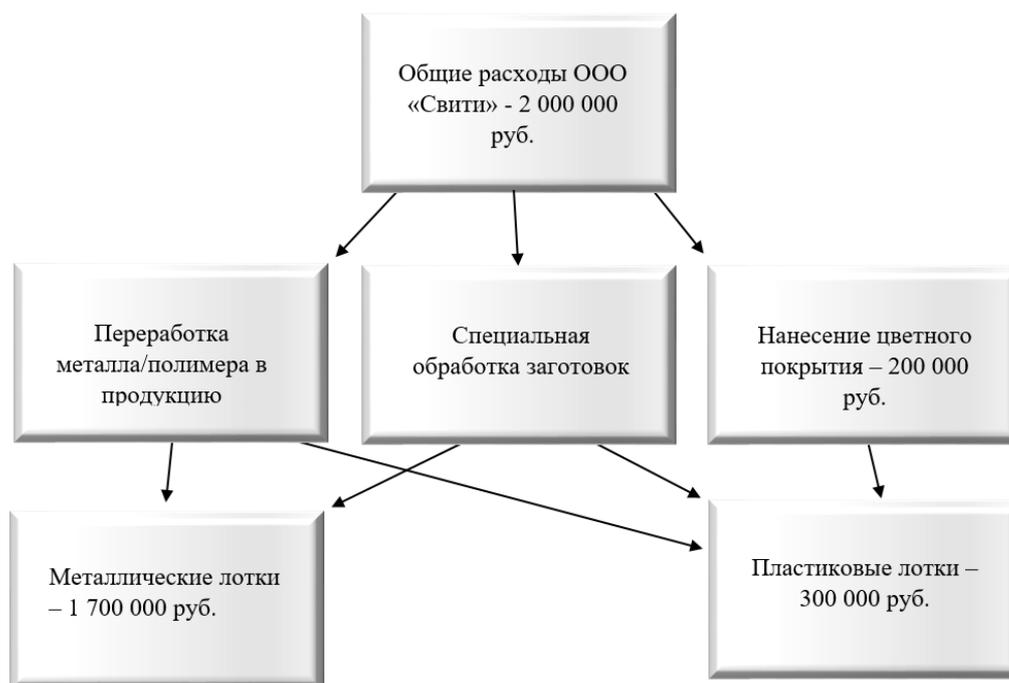


Рисунок 2 – ABC-модель ООО «Свити»

Подводя итоги, рассчитаем себестоимость продукции (табл. 2) воспользовавшись данными ABC- анализа.

Таблица 2 – Себестоимость и прибыльность продукции ООО «Свити» при использовании ABC- методики учёта затрат

№	Наименование	Металлические	Пластиковые
1.	Затраты на труд/материалы (руб.)	1.700.000	300.000
2.	Накладные расходы (руб.)	1.700.000	300.000
3.	Количество лотков (шт.)	10.000	500
4.	Себестоимость единицы (руб.)	170	600
5.	Розничная цена (руб.)	494	520
6.	Маржинальная прибыль (руб.)	324	-80

В результате поведенных расчетов выявлено, что на самом деле производство пластмассовых лотков нерентабельно и даёт убыток в 80 рублей на одну единицу. После чего совершенно обоснованным и даже необходимым является решение о прекращении производства пластмассовой продукции.

Для того, чтобы понять почему решения принимаемые на основе традиционного и ABC- анализа так сильно отличаются друг от друга, необходимо рассмотреть структурную модель ABC-системы, которую часто называют «ABC Крест» (рис. 3).

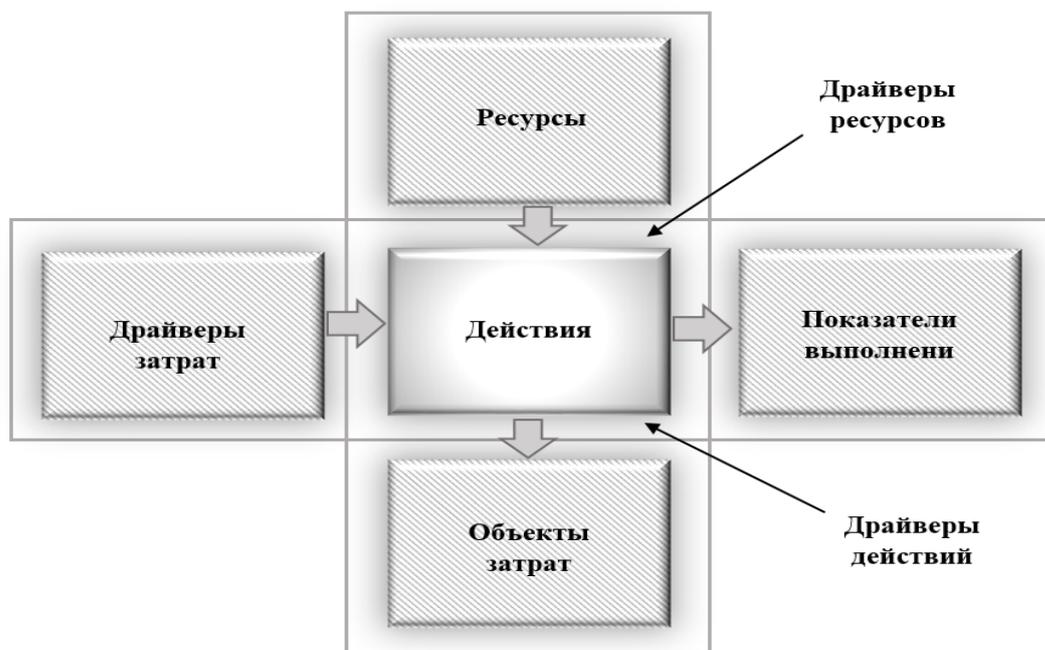


Рисунок 3 – Крест ABC (Структурна модель ABC-системы) [3]

Вертикальную ось которого можно обозначить как область реализации ABC-метода, где стоимость ресурсов (зарплата, оборудование, технологии) переносится на действия (работа производственного, административного и других подразделений), а стоимость действий, в свою очередь распределяется на объекты затрат (услуга, товар, готовая продукция). Горизонтальная ось позволяет оценить эффективность действий, управленческих решений, тем самым выявляя причины и следствия издержек, что является областью реализации ABC-менеджмента. В качестве драйвера ресурсов чаще всего используют время, затраченное на действие. Драйвер действия показывает частоту и объём выполнения действий объектами затрат. Так как оси креста пересекаются, то информация о действиях рассматривается с различных сторон, что позволяет найти ответы на многие стратегические, оперативные и финансовые вопросы.

Используя данную методику можно выявить связь между созданной продукцией (услугой, товаром) и выполненными действиями, понять какие факторы способствуют действиям, выделить действия и ресурсы, вносящие вклад в производство продукции (товара), и убрать лишние, понять какова доходность каналов сбыта и достаточно ли компания получает от того или иного вида продукта, насколько эффективны маркетинговые и рекламные мероприятия, определить какие виды продуктов (товаров) приносят убытки и за счёт каких позиций они покрываются. Причем реализация ABC-методики на предприятии возможна как с использованием специализированного программного обеспечения, так и на базе привычного MS Excel.

В заключение можно отметить, что в настоящее время для эффективной деятельности компаниям необходимы новые управленческие методики, достаточно простой и эффективной, на наш взгляд, является метод ABC.

В результате применения данного метода удастся минимизировать операционные затраты, сформировать информационную базу, дающую релевантную информацию для принятия как долгосрочных, так и краткосрочных управленческих решений.

Библиографический список

1. Ивлев В.А., Попова Т.В. ABIS. Информационные системы на основе действий. – М.: ООО «1С-Публишинг», 2005. – 245 с.: ил.
2. Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 5/01 «Учёт материально-производственных запасов», утверждённое Приказом Минфина РФ №44н от 9 июня 2001г. с изменениями и дополнениями от 25.10.2010 г.
3. Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 10/99 «Расходы организации», утверждённое Приказом Минфина РФ №33н от 6 мая 1999 г. с изменениями и дополнениями от 06.04.2015 г.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации НКРФ гл. 25 «Налог на прибыль организации» ст. 252 «Расходы. Группировка расходов» в редакции от 17.08.2015 г.

Решетникова В.Л.

Особенности банковского инвестиционного кредитования



АННОТАЦИЯ

Современная экономическая ситуация в России характеризуется интенсивной инвестиционной деятельностью. Для полноценного функционирования предприятию собственных средств не всегда достаточно, и поэтому возникает необходимость в привлечении такого важного ресурса как банковский инвестиционный кредит. Поскольку кредитование инвестиционных проектов существенно отличается от других форм кредита, в статье выделяются особенности банковского инвестиционного кредитования и этапы его проведения.

ABSTRACT

The modern economic situation in Russia is characterized by intensive investment activity. Because many enterprises can't depend completely on self-financing, the bank investment credit

becomes an important resource in the financial market. In article authors considered concepts of investments, the credit, bank investment crediting. It is possible to carry to important features of bank investment crediting: the decision on issuance of credit or refusal the bank accepts on the basis of the project developed by the borrower and the business plan of its realization; the cost of the design credit is higher than the cost of the usual credit; mobilization of the capital of the large volumes possessing a high financial leverage; percent on the investment credit and principal debt is paid for the account of the income from implementation of the investment project.

Ключевые слова: инвестиционный проект, механизм банковского инвестиционного кредитования, ссудный капитал.

Keywords: investment project, mechanism of bank investment crediting, loan capital.

Современная экономическая ситуация в России характеризуется интенсивной инвестиционной деятельностью. Для полноценного функционирования предприятию собственных средств не всегда достаточно, и поэтому возникает необходимость в привлечении такого важного ресурса как банковский инвестиционный кредит.

Кредитование инвестиционных проектов существенно отличается от других форм кредита.

Прежде всего, для инвестиционного кредитования характерно наличие финансируемого проекта на реализацию или развитие которого и направляются привлекаемые предприятием-заемщиком кредитные ресурсы. При этом банк-инвестор фактически принимает на себя часть рисков, связанных с реализацией финансируемого проекта. А результат принимаемого решения в пользу кредитования проекта, соответственно, зависит от планируемого от реализации проекта дохода. Таким образом, в расчет, безусловно, принимается текущее финансовое состояние предприятия, величина прибыли, динамика роста показателей, устойчивость, кредитоспособность, платежеспособность предприятия, но так же имеет немаловажное значение и сам инвестиционный проект. Особое внимание при кредитовании инвестиционного проекта обращается на прогнозируемый результат.

Поскольку банк берет на себя часть рисков проекта, то стоимость проектного кредита выше стоимости обычного кредита. Банковский процент формируется за счет рыночной процентной ставки, надбавки к ставке процента (за принятие на себя части проектных рисков), комиссий (за обязательство выдачи кредит и за резервирование требующихся средств) [2, с. 147].

Банк вправе запросить интересующую его информацию о проекте: расчеты затрат, технические данные, себестоимость продукции и т. п.

В случае необходимости банк может потребовать проведения экспертизы при участии независимых экспертов.

Специфическая особенность инвестиционного кредита состоит в его долгосрочной перспективе [3, с. 23]. Использование долгосрочного кредита в инвестиционной сфере нацелено на оказание действенного влияния на ускорение кругооборота инвестиционных ресурсов в целом и тем самым на повышение уровня их доходности. Поэтому использование инвестиционного кредита в наиболее приоритетных сферах предпринимательства обеспечивает непосредственное его влияние на устойчивость экономической системы в целом.

Отличительной чертой проектного кредитования является и то, что заемные средства передаются непосредственно специальной компании. За возврат кредита учредители не несут всей полноты ответственности, поэтому проценты и основной долг возмещаются доходами самого инвестируемого проекта, оставшимися после погашения издержек.

Для банковского инвестиционного кредитования характерна возможность мобилизации капитала больших объемов, обладающего высоким финансовым рычагом. Финансовый рычаг – «отношение заемных средств компании к собственному капиталу» [5, с. 231]. Поэтому для менее крупных компаний пути к кредиту больших размеров закрыты. Проценты по инвестицион-

ному кредиту и основному долгу выплачиваются за счет доходов от реализации инвестиционного проекта.

Этапы проведения банковского инвестиционного кредитования представляют собой сложный механизм, в котором участвует огромная команда специалистов. Их деятельность заключается не только в предоставлении кредита, но и в защите банка от рисков, возникающих при данном виде кредитования [4, с. 103].

На первом этапе банковского инвестиционного кредитования происходит знакомство банка с заемщиком, оценка его кредитоспособности, а также риска в связи с предоставлением кредита. Банк производит качественный анализ предоставляемого заемщиком бизнес-плана проекта, анализирует тенденции его развития. Далее банк изучает финансовую отчетность предприятия, которое реализует свой инвестиционный проект, с целью выявления ее недостатков и определения конкретных условий выдачи денежных средств.

На втором этапе оформляется и подписывается банком и предприятием-заемщиком кредитный договор. В кредитном соглашении отражены: вид кредита, цель его получения, срок и размеры кредита, вид обеспечения ссуды, величина процентной ставки, порядок предоставления и погашения кредита, права, обязанности и ответственность банка и заемщика, а также дополнительные условия по соглашению кредитора и заемщика.

Последним немаловажным этапом процесса инвестиционного кредитования является сопровождение кредита. Для этих целей в банке создается специальное подразделение, организующее эту работу, или заключается соглашение с фирмой, специализирующейся на сопровождении кредита.

Достаточно распространенным является подписание по поручению банка между заемщиком и наблюдающей организацией специального инвестиционного соглашения о реализации проекта, которое является частью кредитного договора. В соглашении определяются права банка или делегируемой им компании по запросу необходимой финансовой и другой информации. Соответственно обязанностью заемщика является своевременное представление регулярных отчетов: о ходе выполнении проекта, включая подписываемые контракты; о возникших или возможных препятствиях в реализации проекта; о выполнении строительных, технологических, экологических и других норм. В соглашении оговаривается порядок проведения закупок и выбор поставщиков, определяются подрядчики приводится график работ и смета. Работы по контролю в соответствии с инвестиционным соглашением могут достигать 5% от общего объема инвестиционных затрат, предусмотренных в проекте.

В основе инвестиционного кредитования лежит качество управления банком и самим инвестиционным кредитованием. Работа банка предусматривает доскональную проработку инвестиционного кредитования. Здесь важно законодательное обоснование кредитной обеспеченности, договоры должны быть проработанными, имеющими степень защищенности в случае конфликтной ситуации.

Качественная разработка документов в сочетании с грамотной кредитной политикой банка, осуществлением соответствующих контрольных процедур будут совокупно определять эффективность функционирования этапов банковского инвестиционного кредитования, а также их качество.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994г. №51-ФЗ (в актуальной редакции) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. №32. Ст. 3301.
2. Ивасенко А. Г. Инвестиции: источники и методы финансирования: Учебник. – М.: Омега-Л, 2015. – 261с.
3. Матвеева Ю.Ю. Особенности банковского инвестиционного кредитования в современных условиях // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – Т. 9. – №6. – С. 23.

4. Москвин В.А. Кредитование инвестиционных проектов: Учебник. – М.: Норма, 2013. – 256 с.

5. Тавасиев А. М., Бычков В. П., Москвин В. А. Банковское дело: базовые операции для клиентов: Учебник. – М.: Статут, 2014.-307с.

Сирота Н.Р.

Специфические особенности аудита в строительных организациях



АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию основных особенностей аудиторской деятельности в отечественной строительной отрасли. Установлены нормативная база и алгоритм проведения аудита. Выявлена специфика хозяйствования строительных организаций. Следовательно, представлены возможные риски, влияющие на выводы по итогу аудита.

ABSTRACT

The article investigates the main features of the audit activity in the domestic construction industry. Established regulatory framework and audit algorithm. The specificity of management of construction companies. Therefore, we present possible risks affecting on the audit findings.

Ключевые слова: Аудит, строительная отрасль, риск, аудиторское заключение, аудиторская проверка, финансовая отчетность.

Keywords: Audit, the construction industry, the risk, the auditor's report, audit, financial reporting.

Отрасль строительства является одним из приоритетных направлений отечественной экономики, с помощью которого реализуют актуальные вопросы производственного потенциала народного хозяйства и определяют уровень конкурентоспособности государства на мировом рынке.

Актуальность изучаемой темы можно проанализировать на основе статистических данных объема выполненных работ в строительной сфере, что наглядно отображено на рисунке 1.

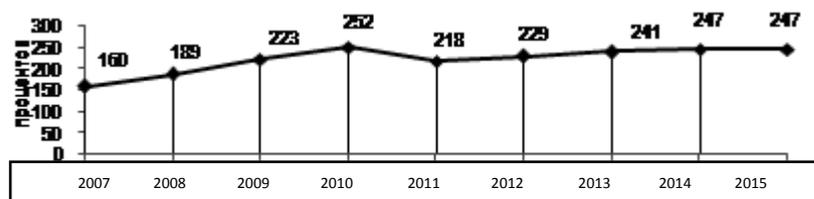


Рисунок 1 – Объем строительных работ за период с 2007 года по 2015 год [4]

Из рисунка 1 видно, что наибольшего показателя объем выполненных строительных работ достиг в 2010 году. После чего в течение года наблюдался спад данного показателя. В 2013 году наметилась тенденция роста объема строительных работ, что определяется ростом потребности в данном виде услуг.

Следовательно, от обозначенной степени важности рассматриваемой сферы деятельности, можно отметить неотъемлемость проведения аудиторских проверок, для формирования специалистами возможных проблем в хозяйственной деятельности организаций.

К строительной отрасли можно отнести организации, основным видом деятельности которых является: монтажные, ремонтные, буровые, строительные, проектные виды работ.

Процесс аудита в строительстве заключается в независимой оценке качества проводимых работ и предоставляемых услуг, соответствия между масштабами и финансовыми инвестициями проверяемых проектов, соответствие представленным техническим и финансовым показателям реальному положению [3, с. 364].

Основой «пирамиды» значимости строительной сферы для отечественной экономики выступает наличие обязательного нормативного и законодательного регулирования данной отрасли, эту систему можно подробнее рассмотреть на рисунке 2.

Следовательно, можно выделить основные процессы алгоритма аудиторской проверки организаций, занимающихся строительной деятельностью: сравнение фактических показателей с прогнозируемыми; совокупный анализ системы управления строительством; анализ системы документооборота в организации; анализ бухгалтерского, финансового, управленческого и налогового учета; аудит представленной, исполнительной и отчетной документации (специальный журнал работ, общий журнал работ, акт о приемке выполненных работ, журнал учета выполненных работ); сравнение отчетных затрат с реальными затратами в строительстве; оценка договоров подряда; аудит недостатков; аудиторское заключение, содержащее итог проведенной проверки и рекомендации по решению выявленных проблем.



Рисунок 2 – Законодательная и нормативная база аудита в РФ

Аудит отрасли строительства можно определить, как эффективный элемент стратегического управления рисками, варианты возникновения которых, при проверке, представлены на рисунке 3.

Таким образом, можно отметить, что контроль за осуществлением строительного проекта позволяет обойтись без денежных потерь и каких-либо дополнительных затрат.

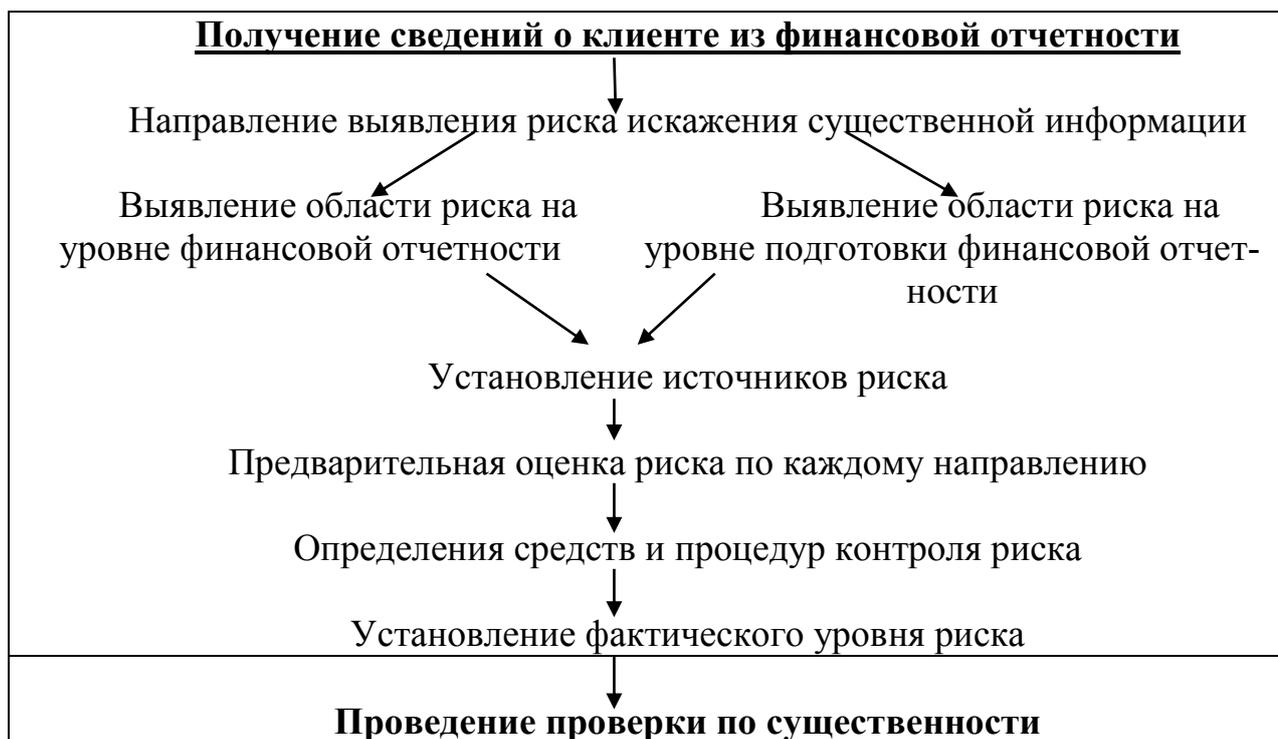


Рисунок 3 – Риск-подход аудиторской проверки организаций

Когда же появляется необходимость проведения аудита в строительстве? Можно выделить следующие причины: предъявление к оплате завышенной суммы денежных средств; оценка объема выполненных строительных работ; в-третьих, при расчете инвестором затраченной суммы и штрафных санкций за нарушения установленных; требование услуг независимой экспертной компании [2, с. 256].

Основными существенными особенностями аудита строительной отрасли выступают анализ точного и правильного определения себестоимости строительно-монтажных работ, а так же сложная и многоступенчатая система расчетов между участниками строительства.

Исследуя специфику аудита в строительстве, можно обозначить следующие направления: изучение законодательной базы, регламентирующей строительство; аудиторскую проверку необходимо начинать с изучения контрактов; проверяя запасы строительного производства, необходимо чтобы они были направлены на изучение их классификации с обращением внимания на оборудование, требующее монтажа и расходы.

В настоящее время в России, аудит в строительстве утвердил себя как профессиональная деятельность. На протяжении всего пути его становления и развития, с помощью экономических реформ, аудиту строительной отрасли уделялось достаточно серьезное внимание, что привело к его современному состоянию.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2015) // СПС «Консультант плюс».
2. Подольский В. И. Аудит в строительстве: учеб. для вузов / В. И. Подольский. – М.: Академия, 2014. – С. 253-257.
3. Кучеров А. В., Лугаськова К. А. Особенности аудита строительных организаций в России // Молодой ученый. – 2013. – №6. – С. 362-365.
4. Федеральная служба государственной статистики: Статистический сборник «Строительство в России» [Электронный ресурс] // 2015. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 23.03.2016).
5. Научная электронная библиотека [Электронный ресурс] // 2016. URL: <http://elibrary.ru>
6. Прескопус: издательская компания. Россия [Электронный ресурс] // 2016. URL: <http://ores.ru>

Влияние введения системы ЕГАИС на пивоваренную отрасль



АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты цели и задачи внедрения системы ЕГАИС, а также положительные и отрицательные моменты внедрения. Эффективный контроль производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции необходим в нашей стране, поэтому в статье был рассмотрен один из новых инструментов регулирования.

ABSTRACT

The article reveals task and objectives of the system EGAIS implementation, and positive and negative aspects of implementation. Effective control of production and turnover of ethyl alcohol, alcohol and alcohol-containing products is needed in our country, therefore one of the new instruments of regulation was considered in the article.

Ключевые слова: контроль производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, введение ЕГАИС, положительные и отрицательные стороны, предложения.

Keywords: control of production and turnover of ethyl alcohol, alcohol and alcohol-containing products, implementation of EGAIS, positive and negative aspects, offers.

Для нашего государства вопрос контроля объемов производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции стоит весьма остро. Ни для кого не является секретом, что спиртные напитки достаточно широко распространены, а механизмы контроля развиты слабо. Рынок явно нуждается в эффективных инструментах контроля. В виду этой острой необходимости, в соответствии с Федеральным законом от 29.06.2015 №182-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» государство обязывает использовать систему ЕГАИС всем участникам алкогольного рынка.

ЕГАИС (Единая государственная автоматизированная информационная система) – автоматизированная система, которая предназначена для государственного контроля над объемом производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Внедрена для обязательного использования предприятиями, работающими с оптовыми партиями спиртосодержащей продукции в Российской Федерации, в 2005 году. Разработана во ФГУП «Научно-технический центр „Атлас“», подведомственном ФСБ. Внедрение на начальном этапе не принесло ожидаемых успехов и сопровождалось техническими неполадками и значительным финансовым ущербом, понесенным участниками рынка и государством.

Согласно вышеуказанному Федеральному закону, с 1 января 2016 года в системе должны учитываться закупка, хранение и поставки этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, с 1 июля 2016 года розничная продажа алкогольной продукции в городских поселениях, а с 1 июля 2017 года розничная продажа алкогольной продукции в сель-

ских поселениях, т.е. планируется полностью перевести всех участников рынка на ЕГАИС за два года. В задачи ЕГАИС входит:

- Обеспечивать полноту и достоверность учёта производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции; с возможностью детализации до субъекта РФ, производителя, вида, наименования продукции, крепости, объёма, правильности начисления акциза;
- Обеспечивать учёт федеральных специальных марок и акцизных марок;
- Производить анализ состояния и тенденций развития производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции на территории РФ и её регионов;
- Затруднить сбыт контрафактной продукции за счёт проверки сопроводительных документов, удостоверяющих законность производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции.

Сама идея очень хороша и не лишена здравого смысла. В казну государства будут обеспечены увеличенные финансовые поступления от акцизов, которые, по данным Федерального казначейства, в 2015 г. впервые с 2000-х гг. снизились и составляют 179,8 млрд руб. за 8 месяцев. Это на 12,5% меньше, чем за тот же период 2014 г. Теневой бизнес (производство так называемой «палёнки») останется не у дел. По данным Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка, 70% рынка производства алкоголя является подпольным.

Социальная сторона проекта также весьма и весьма значительна, но давайте рассмотрим ситуацию поближе и разберёмся, как повлияет внедрение этой системы на пивоваренную отрасль в целом и её участников.

По статусу на март 2016 года, по данным Союза пивоваров, к ЕГАИС из торговых точек традиционной торговли, не подключились порядка 40%, что ярко демонстрирует неутешительную динамику выполнения намеченного плана и слабую техническую подготовленность участников.

Система работает нестабильно, со сбоями. Так, в частности, произошедший 22 января 2016 года глобальный сбой (зависание) в работе всей системы ЕГАИС на несколько часов привел к невозможности отгрузок, срыву сроков поставок, штрафам покупателей, простоям транспорта, порче (замерзанию) продукции из-за несвоевременной отгрузки и потерям компаний. Только в январе 2016 года из-за сбоев в работе системы ЕГАИС возвраты продукции составили у компаний «Балтика», InBev, Efes и Heineken более 5% от общих объемов. Аналогичные сбои в сезон могут привести к еще более серьезным потерям участников рынка.

Действующий регламент обработки заявок о фиксации в ЕГАИС (приказ РАР №149) предусматривает, что получение подтверждения о фиксации со стороны сервера ЕГАИС может быть осуществлено в течение 12 часов. Для компаний, участвующих в обороте алкогольной продукции, это означает, что ожидание отправки груза может достичь 12 часов. По данным за октябрь 2015 года, доля отгрузок, время ожидания для которых составило более 1 часа, составляет около 15% от всех отгрузок. Штрафы покупателей в случае задержки отгрузки могут составлять до 100% от стоимости продукции. Для крупных компаний совокупные суммы штрафов могут составлять (при нынешних сроках фиксации заявок в системе) сотни миллионов рублей в месяц. Для продукции с высокой оборачиваемостью (пиво) это неприемлемо. Для бесперебойной работы участников рынка, необходимо снизить лимит фиксации заявок в ЕГАИС с установленных РАР 12 часов до 1 часа как минимум.

В ближайшее время позитивных изменений в части подготовки розничной торговли к внедрению ЕГАИС может не произойти в том числе из-за ограниченности ресурсов Росалкогольрегулирования и «Центр-Информ». В результате сотни тысяч контрагентов компаний-участников рынка не имеют возможности обслуживаться и закупать продукцию.

Нельзя обойти стороной технологический аспект производства и не осветить эту грань вопроса. Если бы люди, принимающие этот закон, были хоть частично знакомы с методикой приготовления пива, то они бы знали, что пивную продукцию невозможно подделать, потому что для её производства необходимы специальные условия, дорогостоящее оборудование и

специально обученный персонал, чего нельзя сказать о производстве суррогатного крепкого алкоголя. Стоит отметить, что нет таких химических веществ, которые можно было бы просто смешать с водой и получить пиво. Этого в принципе не существует в природе.

Подводя итоги можно сделать вывод о том, что на данный момент, ЕГАИС становится бременем для участников легального рынка алкогольной продукции, так как накладывает дополнительные обязательства и расходы и влечет за собой риски остановки отгрузок/ нарушения графиков отгрузок с вытекающими из этого негативными последствиями, и идет вразрез с задачами по поддержке бизнеса в настоящих сложных экономических условиях, о которых говорил президент РФ В.В.Путин во время выступления с Посланием к Федеральному Собранию 4 декабря 2014 года.

С учетом целей ЕГАИС, необходим учет мнения всех вовлеченных отраслей по требующимся срокам и механике внедрения системы, для защиты добросовестных участников рынка, а именно:

- обеспечить бесперебойную работу системы ЕГАИС;
- произвести технические доработки системы ЕГАИС в соответствии с предложениями участников рынка;
- разработать дополнительные меры для повышения информированности участников рынка о системе ЕГАИС, усилить работу по обмену информацией между участниками рынка и регулятором;
- отменить отчетность в виде справок А и Б, прилагаемых к ТТН, в связи с тем, что они по сути дублируют отчетность в ЕГАИС и являются излишним, избыточным инструментом контроля. Объемы производства и оборота пива в десятки раз выше объемов производства и оборота крепкой алкогольной продукции. Ассортимент продукции, поставляемой ежедневно производителями пива, существенно шире, чем ассортимент продукции, поставляемой производителями иной алкогольной продукции. Объем бумажной документации по пивоваренной отрасли (с учетом оформления справок на всей цепочке от производителя до последнего покупателя) – это миллионы справок в год, что при пересчете на ж/д вагоны составляет сотни вагонов.
- изменить сроки внедрения ЕГАИС в звеньях оборота. Опт – 01.07.2016 г. с переходным периодом до 01.01.2017 г.; розница – с 1.07.2017 г.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29.06.2015 N 182-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции»
2. Приказ Росалкогольрегулирования от 21.05.2014 N 149 «Об утверждении форм заявок о фиксации в единой государственной автоматизированной информационной системе учета объема производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции информации об организации, осуществляющей производство и (или) оборот (за исключением розничной продажи) этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, о продукции, об объеме производства и оборота продукции, о документах, разрешающих и сопровождающих производство и оборот продукции, подтверждений о фиксации и уведомлений об отказе в фиксации указанной информации, а также формы и порядка заполнения запросов организаций о предоставлении информации, содержащейся в единой государственной автоматизированной информационной системе учета объема производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, и справок, предоставляемых территориальными органами Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка на основании этих запросов» (Зарегистрировано в Минюсте России 10.07.2014 № 33046)
3. Портал Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка [электронный ресурс]. – реж. дост.: www.fsrar.ru.
4. Российский деловой медиахолдинг «РБК» [электронный ресурс]. – реж. дост.: www.rbc.ru.

Значение управленческого контроля в экономике организации



АННОТАЦИЯ

На современном этапе, при постоянно усложняющейся системе деятельности любой организации, происходит одновременно усложнение ведения контроля, как в бюджетных, так и коммерческих организациях. Тем самым, считаем актуальным изучение процессов взаимодействия управленческого контроля с другими процессами, происходящими внутри организации.

ABSTRACTS

At the present stage, with an increasingly complex system of any organization, there is a complication of simultaneously conducting control as budgetary and commercial organizations. Thus, we consider it important to study the processes of interaction with other management control processes taking place within the organization.

Ключевые слова: контроль, управленческий контроль, бюджетирование, бюджетный контроль, управленческий учет, бухгалтерский учет.

Keywords: control, management control, budgeting, budget control, management accounting, bookkeeping.

Управленческий контроль выполняет важнейшую функцию на любом предприятии, так как он является основополагающим системным звеном, регулирующим внутрихозяйственные операции организации. В его основе лежат самые важные субъектно-объектные связи внутри каждой организации: взаимодействие менеджмента с работниками. Он является определяющим фактором, на основе которого принимаются любые решения. Вне зависимости от того, является ли организация коммерческим или бюджетным учреждением, управленческий контроль имеет основополагающее воздействие на функционирование той или иной формы деятельности. Эти факты обуславливают актуальность изучения управленческого контроля, как части сложной структурной цепи при ведении общего управления, и как отдельную, объективно существующую, экономическую категорию.

Под контролем, согласно большому словарю иностранных слов, понимается проверка, которая проводится после какого-либо события, т. е. постфактум [1, с. 3]. Однако в то же самое время следует рассматривать контроль как постоянную величину, в значении управления, регуляции на протяжении всего экономического процесса.

Еще в 1965 г. управленческий контроль был определен Робертом Н. Энтони как процесс, с помощью которого менеджеры убеждаются в том, что ресурсы поступают и используются эффективно и результативно для достижения целей, поставленных перед организацией. Однако позже он пересмотрел свои взгляды и обосновал новое определение и дал Управленческому контролю как понятие процесса, с помощью которого менеджеры влияют на других сотрудников для реализации стратегий организации, тем самым фактически признав, что сфера управленческого контроля намного шире, чем средний уровень менеджмента, так

как она охватывает все уровни управления, обеспечивая согласование интересов сотрудников с целями организации, в которой они работают.

На протяжении 1980-х гг. управленческий контроль в значительной мере ассоциировался с управленческим учетом, особенно с бюджетированием и анализом «план-факт». Научные исследования этого феномена условно можно разделить на три направления: экономическое, психологическое и социологическое. Представители первого из них – С. Бэйман и Дж. Эванс, М. Пенно, Ч. Канодия обосновывали ценность бюджетирования для собственников и менеджмента компаний с точки зрения экономической целесообразности, связанной с повышением качества управленческих решений. В то же время Дж. Марч и Г. Саймон, исследуя практику составления бюджетов, основное внимание уделяли трудностям, вызванным психологической реакцией сотрудников на бюджетный контроль. И наконец, социологические исследования были посвящены роли бюджетирования в организации и его результатам.

Рассматривая возможности внедрения систем управленческого контроля, большинство ученых ограничиваются изучением инструментальной стороны проблемы, упуская из виду проблемы организационные и личностные, что в свою очередь приводит к некоторым функциональным издержкам.

Одной из таких издержек управленческого контроля является то, что чрезмерное увлечение финансовыми показателями, ориентированность на краткосрочный горизонт принятия управленческих решений дестабилизирует общую систему и способствует недостаточному вниманию к иным факторам [2, с. 4].

Из проблемы «замыливания» взгляда вытекает также еще один недостаток функционирования системы. Если в процессе управленческого контроля и ведения управленческого учета происходит совмещение объекта и субъекта управления, то происходит дискредитация и снижение эффективности данных явлений как таковых, так как вносит эффект предвзятости и личной заинтересованности.

Поэтому решением для вышеопределенных проблем мы видим в том, чтобы делегировать данные полномочия ответственным структурам вне организации (аутсорсинг) или организовывать специальные департаменты, чьи задачи и решения никак не смогут коррелировать с остальной средой организации.

На основании вышеназванных точек зрения и конкретных описаний управленческого контроля, мы считаем целесообразным дать этому понятию следующее определение: *Управленческий контроль – это контроль относительно принятия решений и поведения внутри организации с целью увеличения прибыли, рентабельности и улучшения финансового состояния с учетом всех объективных и субъективных факторов влияния.*

По нашему мнению, управленческий контроль необходимо рассматривать только в контексте и его взаимосвязи с такими категориями, как «Бюджетирование» и «Управленческий учет» (рис. 1).



Рисунок 1 – Взаимодействие управленческого контроля с управленческим учетом и бюджетирование

Управленческий учет в свою очередь представляет собой составную часть управленческого контроля, которая отвечает за информационно-аналитическое обеспечение руковод-

ства предприятия актуальными данными. В широком смысле к управленческому учету можно отнести все аналитические операции, связанные с изучением показателей выходящих за рамки публичной финансовой отчетности [3, с. 1].

В зарубежной практике управления управленческий учет трактуется следующим образом: «управленческий учет представляет собой систему, объединяющую совокупность форм и методов планирования, учета, анализа, направленную на формирование альтернативных вариантов функционирования организации и предназначенную для информационного обеспечения процесса принятия решений по ее управлению» [4, с. 108].

Придерживаясь точки зрения зарубежных экономистов, мы можем заключить, что управленческий учет использует данные производственного и бухгалтерского учета для использования максимума достоверной и точной информации, которая в свою очередь позволит провести всецелый и независимый управленческий контроль внутри организации, тем самым доказывая прямое взаимодействие эти двух понятий.

Бюджетированием принято называть особую технологию управленческого учета, позволяющую осуществлять такие функции управленческого учета как контроль за рациональным использованием ресурсов, планирование финансового будущего предприятия, что весьма актуально для крупных агрохолдингов [5, с. 5].

Безусловно, система бюджетирования является, прежде всего, технологией оперативного управления, что является подсистемой управленческого контроля. Вместе с тем она строится в контексте миссии и с учетом стратегических целей предприятия. Следовательно, в рамках бюджетирования должна собираться информация для оценки деятельности в отчетном периоде, позволяющая сверять координаты и при необходимости оперативно уточнять траекторию движения к стратегическим ориентирам [6, с. 143].

Из вышеперечисленных определений следует, что данные понятия очень тесно связаны друг с другом и вытекают одно из другого. Однако стоит заметить, что каждое из вышеупомянутых явлений – самостоятельны, и могут функционировать вне контекста общей структуры управления.

Исходя из представленных выше данных можно заключить следующее, что процесс бюджетирования, управленческого учёта и управленческого контроля тесно связаны друг с другом, и одна система является следствием другой. Данный корреляционный эффект позволяет говорить о многофункциональном взаимодействии данных процессов на различных этапах управления организации. Однако не стоит также забывать, что в процессе управления формируется не только единая система взаимозависимых явлений, но происходит функционирование нескольких, отдельно действующих и объективно существующих явлений. Некоторые трудности вносит отсутствие единого стандарта для описания «управленческого контроля» среди ученых экономистов, однако это даже стимулирует к созданию инновационных идей, связанных с пониманием данного элемента управления. Основным и самым качественным решением проблем, создаваемых при проведении управленческого контроля и его сопровождающих действий, нам кажется является максимальное делегирование полномочий его проведения незаинтересованным и объективно функционирующим группам, для получения максимально эффективного положительного результата.

Библиографический список

1. Маттейс О.В., Шкилёв В.В. Негативные тенденции при проведении управленческого контроля/ Гуманитарные науки. Философия, социология и культурология, 2010 г. – 3 с.
2. Санжироква Е.Н. Управленческий учет как основа управленческого анализа./ Экономический журнал, 2010 №2(12) – С. 1-3
3. Чернов В.А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности./ М.: Финансы и статистика. 2001 – С. 108.
4. Ширококов В.Г. Бухгалтерский учет в организациях ./ М.: Финансы и статистика, 2010 г. – 143 с.

5. Большой словарь иностранных слов. Издательство «ИДДК», 2007. (Электронный ресурс) [Http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_fwords/2090](http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_fwords/2090)
6. Чупахина Н.И., Федорова Т.В. Бюджетирование в системе управленческого учета (Электронный ресурс.) CyberLeninka.ru

Таранова М.А.

Содержание и структура финансового механизма государственных и муниципальных учреждений



АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы определения финансового механизма разных авторов, формы, методы, элементы и рычаги финансового механизма государственных и муниципальных учреждений.

ABSTRACT

The article analyzes the definition of the financial mechanism of the different authors, forms, methods, and elements of the financial mechanism of the levers of state and municipal institutions.

Ключевые слова: финансовый механизм, элементы финансового механизма, бюджетная сфера, рыночная экономика.

Keywords: financial mechanism, the financial mechanism of the elements, public sector, market economy.

Финансовый механизм государственных и муниципальных учреждений представляет собой систему действия финансовых методов, форм, рычагов, выражающуюся в организации, планировании, стимулировании формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, совокупность способов организации финансовых отношений применяемых обществом в целях обеспечения благоприятных условий для экономического развития.

Мнения ученых по поводу определения финансового механизма не однозначны. Так, коллектив экономистов под руководством Н.В. Гаретовского дает следующее определение: «Финансовый механизм представляет собой совокупность форм и методов, с помощью которых обеспечивается осуществление широкой системы распределительных и перераспределительных отношений, образование доходов и накоплений, создание централизованных и децентрализованных фондов денежных средств для проведения мероприятий, вытекающих из планов экономического и социального развития» [1]:

Л.А. Дробозина дает финансовому механизму следующее определение: «Финансовый механизм включает совокупность организационных форм финансовых отношений в народном хозяйстве, децентрализованных фондов денежных средств, методы финансового планирования, формы управления финансами и финансовой системой, финансовое законодательство» [2].

Общим для всех определений является указание на то, что финансовый механизм включает такие понятия, как использование различных видов, форм, методов и рычагов по поводу создания денежных доходов, накоплений и системы финансирования расходов.

Финансовый механизм в его наиболее общем определении – это совокупность форм, методов, способов и инструментов реализации финансовой политики государства. Финансовый механизм включает виды, формы и методы организации финансовых отношений, способы их количественного определения[3].

Каждая сфера и отдельное звено финансового механизма являются составной частью единого целого. Они взаимосвязаны и взаимозависимы. Вместе с тем сферы и звенья функционируют относительно самостоятельно, что вызывает необходимость постоянного согласования составляющих финансового механизма. Внутренняя увязка составных звеньев финансового механизма является важным условием его действенности.

Элемент финансового механизма – это простейшая хозяйственная форма, через которую специфическим образом проявляются интересы участников общественного производства (рисунок 1).

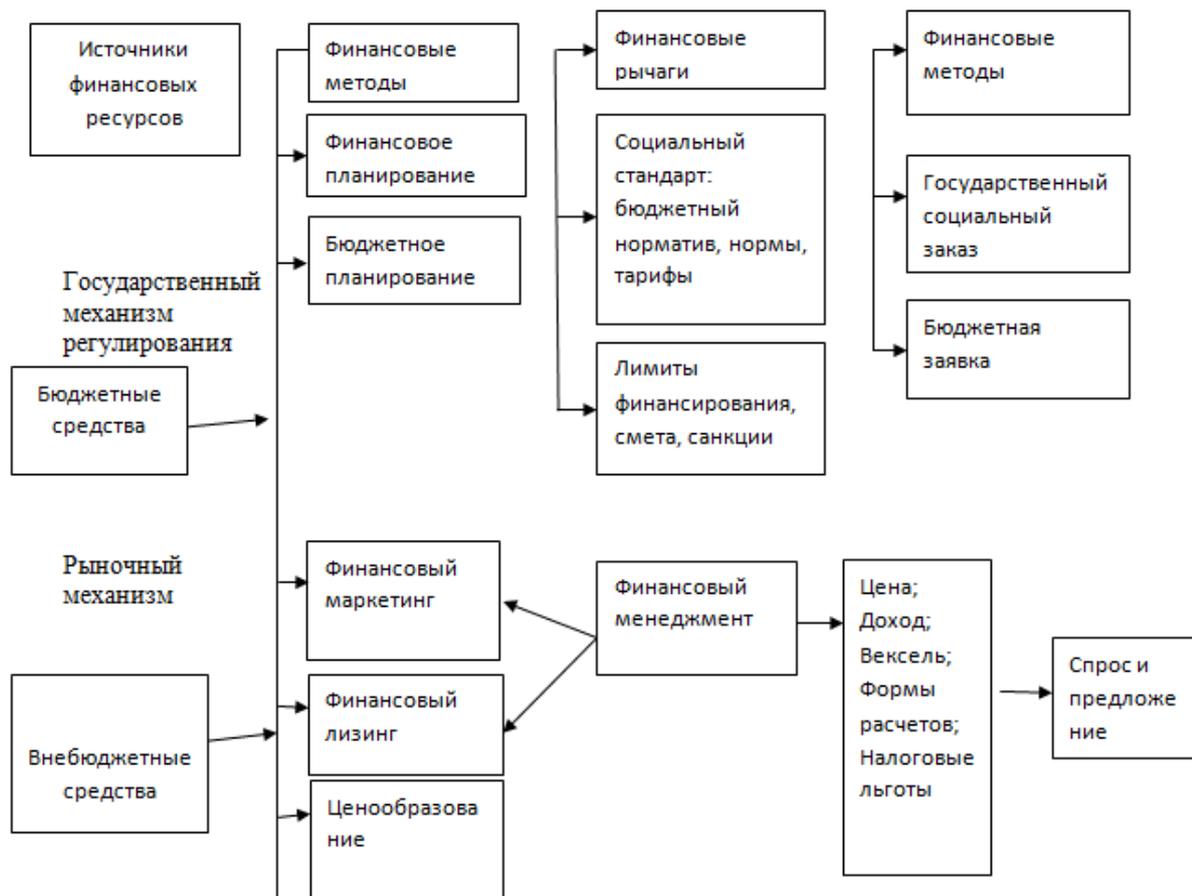


Рисунок 1 – Основные элементы финансового механизма государственных и муниципальных учреждений.

Таким образом, основными функциональными блоками финансового механизма является:

- финансовые рычаги, инструменты и стимулы;
- финансовые нормы, стандарты и нормативы, позволяющие определить политическую сторону этих отношений;
- законодательные акты, положения и инструменты по организации и порядку использования каждой формы, вида отношений);
- финансовое планирование и прогнозирование (виды и формы финансовых планов и прогнозов; законодательные акты и нормативные документы по порядку их составления, отчетности и контроля над исполнением);

Конструирование финансового механизма, например, образовательных учреждений должно учитывать следующие объективные факторы:

- форму собственности (государственная, частная и т. д.);
- систему формирования финансовых ресурсов;
- методы управления финансовыми ресурсами (кто и как принимает решения по финансовым вопросам);
- способ координации финансовой деятельности (министерства учреждения – потребители услуг);
- мотивы, стимулирующие финансовую деятельность учреждений (удовлетворение потребностей в услугах общества в целом, отдельных граждан, получение дохода и др.)

Модель функциональной структуры финансового механизма может быть представлена в следующем виде (рис. 2).

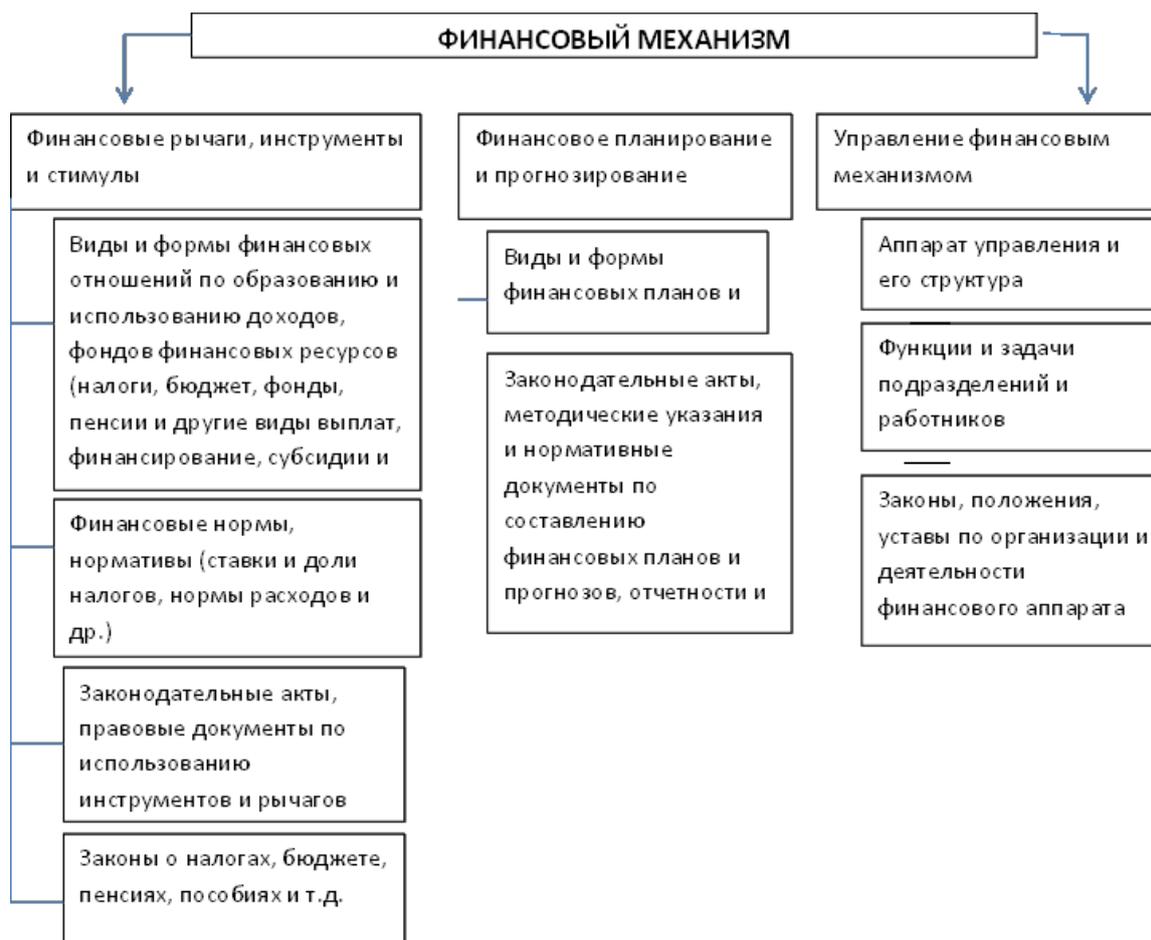


Рисунок 2 – Модель функциональной структуры финансового механизма[4]

Финансовый механизм бюджетных учреждений призван обеспечить реализацию целевых функций социального государства. Государство в лице его исполнительных и законодательных органов власти устанавливает методы распределения общественного продукта, национального дохода, формы денежных накоплений, предусматривает виды платежей, определяет принципы и направления использования государственных финансовых ресурсов и т.д.

Финансовый механизм учреждений в последнее время подвергнут кардинальной трансформации. Результатом воздействия данного фактора явилась активизация вхождения учреждения бюджетной сферы в рыночную среду, появление новых источников финансовых ресурсов и новых направлений их использования.

Финансовый механизм бюджетных учреждений функционирует по двум основным направлениям; формирование и использование бюджетных средств; формирование и использование внебюджетных источников финансирования.

Первое направление связано с государственным механизмом регулирования и усилением контролирующих функций в процессе предоставления, прохождения и целевого использования бюджетных средств через систему органов федерального казначейства. Здесь широко используются рычаги государственного регулирования: стандарты, лимиты, нормы, нормативы и т.д.

Второе направление более соответствует закреплённому в Бюджетном кодексе Российской Федерации праву оперативного управления финансовыми ресурсами так как: здесь проявляются функции оперативной самостоятельности в расходовании средств за счёт внебюджетных средств.

Библиографический список

1. Финансы социалистического общества/ Под ред. Н.В. Гаретовского.- М.: Финансы и статистика, 1985, с. 112.
2. Финансы: Учебник / Под ред. Дробозиной.- М.: ЮНИТИ,1999. – С.31.
3. Романова Т.Ф. Финансовый механизм бюджетных учреждений: теория и методология. – С. 63.
4. Романова Т.Ф. Финансовый механизм бюджетных учреждений: теория и методология.– С. 118.

Угловская В.В.

Банковский кредит как инструмент стимулирования банковского инвестиционного кредитования



АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы и пути развития инвестиционного кредитования в современных условиях экономики страны. Определены теоретические основы и понятия инвестиционного кредитования. Проведен анализ инвестиций и инвестиционной активности в России. Рассмотрены основные факторы, сдерживающим инвестиционную активность организаций. Предложены варианты и пути решения проблем инвестиционного кредитования.

ABSTRACT

In the article of a question problem and way development evolution investment crediting in modern conditions economy country. Ascertainning was theoretical footing and conception investment crediting. Conduct was analysis investment and investment activity in Russia. Was considering of dominant factors, such restrain investment activity organizations. Was offered variants and ways decision problem investment crediting.

Ключевые слова: инвестиции, активы, инвестиционный кредит, инвестиции в основной капитал, кредитно-инвестиционный потенциал, банковское кредитование, инвестиционный проект.

Keywords: investment, assets, investment credit, permanent investment, investment potential, bank lending, capital investment project.

В настоящее время проблема стимулирования инвестиционного процесса является одной из самых актуальных для регионов Российской Федерации. Только стимулирование инвестиционной деятельности способствует оживлению производства, внедрению новых технологий, созданию рабочих мест, позволяя тем самым повысить уровень жизни населения. Каждый регион имеет во многом уникальную социально-экономическую структуру, специализацию, особенные природно-климатические условия, собственное геополитическое положение, что предопределяет возможности развития различных отраслей хозяйства на его территории и привлечения инвестиций.

Учитывая большое количество банков, на сегодняшний день и каждый из них предлагает своим клиентам множество программ, которые были разработаны специально для кредитования бизнеса. На данный момент самым распространенным видом кредитования в данной сфере является, инвестиционное кредитование. Данным видом кредита может воспользоваться юридические и физические лица, а также индивидуальные предприниматели. Инвестиционное кредитование привлекает в качестве банковского залога не только планируемые доходы предприятия, но и всю деятельность заемщика.

Анализ современной российской практики показывает, что за счет собственных средств предприятий финансируется около 42% потребностей в инвестициях, оставшаяся часть необходимых средств привлекается предприятиями из различных внешних источников.[6]

Наиболее мощным из источников внешнего финансирования инвестиций, с точки зрения объемов и потенциала, являются фонды денежных средств, формируемые финансовыми посредниками. Ключевые посредники в России – это коммерческие банки.[2] Их ведущая роль в финансовом обеспечении инвестиционных процессов обусловлена, прежде всего, наличием высокого ресурсного потенциала. Масштабы и структура ресурсного потенциала, накопленного банками, имеют принципиально важное значение для обеспечения роста и развития инвестиционного кредитования. Инвестиционные кредиты сопряжены с объемом вложения и довольно высокими рисками, что предполагает наличие ресурсной базы, которой достаточно для инвестирования и диверсификации рисков.[3]

Прежде всего, необходимо отметить, что доля инвестиционного кредита отечественных банков в общем объеме инвестиций в основной капитал составляет менее 8%, что, вероятно, является самой низкой долей среди других стран.[7]

В развитых странах мира доля кредита совсем другая. Там инвестиционный кредит является одним из основных источников инвестиций.

В США из всех инвестиций в основные фонды доля кредита составляет 32,5%, что в 4 раза больше, чем в России, а в Германии – 41,8%, примерно, в 5,5 раза больше, чем в России. В Китае доля инвестиций в основные фонды составляет 15,3%, вдвое выше, чем в России. Еще более разительна доля инвестиционного кредита в покупке жилья. В США эта доля составляет 82%, в Германии – 84,5%, в Китае – 23,7%, в то время как в России – 11,9%. За счет чего же финансируются инвестиции в России? 42% финансирования – это собственные средства предприятий и организаций, из которых для 17,9% – источником служит прибыль, а 20,4% – амортизация. 18,9% средств поступают из бюджетов всех уровней, в том числе: 9,8% – из федерального бюджета и 8,0% – из бюджетов субъектов Федерации. 19% инвестиций в основной капитал осуществляются с участием иностранного капитала. Остальные источники инвестиций являются менее существенными. [3]

Необходимо отметить, что активы российских банков на 01.01.2016 г. составили 6,9% ВВП и более чем вдвое превышают всю сумму государственного консолидированного бюджета страны, включая внебюджетные фонды.[4] К тому же бюджетные средства в подавляющей части направляются на текущее финансирование. Их относительно меньшая часть идет на инвестиции – то есть вложения в будущее, главный источник экономического роста и стабильности. Основную часть банковских активов (около 60%) составляют кредитные средства, все большая часть которых может направляться на инвестиционное кредитование при создании соответствующих условий. На сегодняшний день на инвестиции направляется около 3% всех

кредитных ресурсов – в разы ниже, чем в ведущих зарубежных странах. Увеличение доли инвестиционных кредитов хотя бы до 10% даст дополнительных инвестиций 3 трлн. руб. и позволит поднять норму инвестиций только за счет этого с 20 до 25%. [6]

Увеличение инвестиционных ресурсов за счет кредитов – самый легкий и доступный способ резкого увеличения инвестиционной активности. [3]

Для привлечения средств физических лиц, банкам необходимо не только быть конкурентными на рынке депозитов, но и развивать комбинированные долгосрочные программы по инвестированию средств населения. Данные динамики величины привлеченных средств представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика величины и структуры привлеченных средств банковского сектора, млрд. руб. [3]

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Средства физ. лиц	9818	11871,36	16957,5	18552,7	21192,8
Средства юр. лиц (кроме кредитных организаций)	6036,6	8367,4	10838,3	17007,9	18374,6
Средства кредитных организаций	3754,93	4560,15	4439,1	9287,0	12202,5

Ключевым показателем, характеризующим возможность банков финансировать инвестиционные проекты, является кредитно-инвестиционный потенциал, под которым понимается совокупность источников средств банка, которые могут быть направлены на инвестиционные цели.

Под ресурсами коммерческого банка понимают совокупность всех средств, имеющихся в его распоряжении и используемых для осуществления активных операций.

Основными источниками финансирования активных операций, составляющих наибольшую долю в структуре банковских пассивов, являются депозитные средства (срочные и до востребования). Согласно данным Центрального банка РФ, на 1.01.2016г. доля вкладов физических лиц составляет 25,2% в структуре общих средств клиентов, а депозиты юридических лиц – 13,7%. [3]

Для коммерческих банков самым привлекательным и дешевым средством привлечения активов являются зарплатные счета крупных компаний, с большим количеством сотрудников и значительными денежными перечислениями. Данные кредитов, предоставленных банками организациям для финансирования инвестиционных проектов, представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика кредитов, предоставленных банками организациям (на срок более 3 лет), и использованных организациями для финансирования инвестиционных проектов, млрд. руб. [7]

Показатель	2009	2010	2011
Кредиты банков, использованные организациями для финансирования инвестиционных проектов	621,5	595,8	711,3
Кредиты, предоставленные банками организациям на срок свыше 3 лет	4088,32	5106,98	6419,2
Соотношение кредитов, использованных для инвестиционных проектов и общего числа долгосрочных кредитов, %	15%	12%	11%

В период с 2009 по 2015 гг. наблюдается существенный рост кредитно-инвестиционного потенциала российских коммерческих банков, который сопровождается одновременным объемом кредитования организаций. Доля кредитов, которые были предоставлены организациям, составила около половины всего кредитно-инвестиционного потенциала коммерческих банков, поскольку они имели значительные ресурсы, которые могли быть дополнительно использованы на цели кредитования организаций. [1]

Положительный вариант развития долгосрочного кредитования инвестиций в развитие и модернизацию предприятий возможен, при соблюдении следующих условий:

– при эффективной государственной инвестиционной и промышленной политике с выделением четких приоритетов развития экономики и основных направлений вложений финансовых ресурсов;

- при развитии инфраструктуры инвестиций, главным направлением которой должно стать сокращение рисков реализации инвестиционных проектов;
- при росте инвестиционной привлекательности и совершенствовании деятельности организаций с дальнейшей целью обеспечения готовности банков для кредитования их инвестиционной деятельности;
- снижение рисков для банков-кредиторов;
- осуществление государственной поддержки стимулирования кредитования инвестиционной деятельности по направлению снижения налоговой нагрузки, а так же обеспечения макроэкономической и политической стабильности в стране.

В условиях активного проведения структурных реформ банковское кредитование выступает важнейшим интегрирующим инструментом формирования, распределения и использования инвестиционных ресурсов в реальном секторе экономики.

Привлечение дополнительных средств становится особенно актуальным в связи с глубоким техническим перевооружением, требующим крупных инвестиций. Приоритетными направлениями банковского кредитования является: модернизация, техническое и технологическое перевооружение производства.

Библиографический список

1. Анализ инвестиционных процессов в российской экономике в посткризисный период: проблемы и пути их решения. // Финансы и кредит. – 2015. №42(666) – С.48 – 50.
2. Добролежа Е.В. Кредитно-финансовый потенциал банков в модернизации региональной экономики: принципы, формы, управление рисками. – Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2008. – 78 с.
3. Добролежа Е.В. Финансово-инвестиционный потенциал инновационного развития региональной экономики: понятия и концепции, анализ и прогноз. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2007. – 147 с.
4. Ильясов С.М. Роль банковской системы в стимулировании инвестиционной деятельности/ С.М. Ильясов // Банковское дело. – 2014. – №11(209) – С.98 – 101.
5. Инвестиционная привлекательность: бремя управления // [Электронный ресурс]. // <http://www.raexpert.ru/> (дата обращения: 13.12.2015).
6. Обзор банковского сектора Российской Федерации №158, 2015г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1512.pdf (дата обращения: 13.12.2015).
7. Обзор банковского сектора Российской Федерации №159, 2016г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1601.pdf (дата обращения: 1.01.2016).
8. Чеховская И. А., Федорова А. С.. Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива) // Известия ВолГТУ. – 2014. – №18 – С. 152-157.
9. Чеховская И.А. Банковское кредитование инвестиционной деятельности в России: тенденции и перспективы. // Банковское дело. – 2015 – №1. – С. 19 – 23.

Проблемы налогообложения прибыли коммерческих банков и пути их решения.



АННОТАЦИЯ

В современной рыночной экономике банковская система является одним из важных элементов сложившейся структуры экономических взаимоотношений. Банки являются частью единого экономического организма, одним из важнейших секторов экономики. Поэтому актуальным вопросом на сегодняшний день является необходимость оптимизации налогообложения коммерческих банков.

ABSTRACT

In a modern market economy, the banking system is one of the important elements of the current structure of economic relationships. Banks are part of a single economic organism, one of the most important sectors of the economy. Therefore, the pressing issue today is the need of optimization of taxation of commercial banks.

Ключевые слова: банки, налогообложение, прибыль, налогоплательщик, налоговое законодательство, бюджет.

Keywords: banking, taxation, profits, a taxpayer, legislation, budget.

Рассматривая налогообложение коммерческих банков, можно выявить множество проблем в действующей системе налогообложения. Актуальный вопрос на сегодняшний день – необходимость оптимизации налогообложения коммерческих банков.

Еще в начале 1990-х гг., созданная банковская система для России была практически новым сектором экономики. Поэтому законодательная база, в том числе по налогообложению кредитных учреждений, была очень неустойчива и не подготовлена к тем условиям, при которых существовали банки. Кроме того, налоговое законодательство строилось на основе производственного сектора. С целью как можно быстрее наполнить бюджет деньгами, налоговому законодательству в сфере кредитных учреждений было отведено очень мало места, поэтому нормальных налоговых платежей в бюджет от этого сектора экономики не поступало.

Анализ монографической и периодической литературы позволяет сделать вывод о том, что и на сегодняшний день налогообложению кредитных организаций уделяется довольно незначительное внимание, которое главным образом направлено на освещение существующего законодательства, нежели на анализ проблем и нахождения путей выхода из них.

В связи с этим возникает необходимость провести сравнительный анализ налогообложения коммерческих банков находящихся в России с моделью налогообложения коммерческих банков, находящихся в развитых странах мира. Данный анализ поможет выявить недостатки в данном вопросе. Это связано с тем, что в странах с развитой рыночной экономикой, как и в России, существуют довольно специфические особенности в формировании налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и имеется практика предоставления налоговых льгот для финансовых институтов, в том числе и коммерческим банкам.

Принятие оптимальной системы налогообложения коммерческих банков – это задача достаточно сложная и она не решается одним днем, поскольку банки в налоговой системе выполняют не одну функцию. Во-первых, они являются налогоплательщиками и производят уплату налогов, сборов и страховых взносов в бюджеты всех уровней. Во-вторых, они выступают посредниками между налогоплательщиками и государством, производят налоговые платежи в пользу государства. В-третьих, они являются налоговыми агентами, исчисляют и удерживают налоги из денежных средств, которые выплачиваются налогоплательщикам, и перечисляют налоговые платежи в бюджет.

В действующей системе налогообложения коммерческие банки как субъекты предпринимательской деятельности должны уплачивать следующие налоги: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на имущество, транспортный и земельный налоги. Исходя из того, что банки являются налоговыми агентами, они исчисляют и удерживают налог на доходы физических лиц, а также отчисляют страховые взносы в государственные внебюджетные фонды. Наибольший удельный вес занимают налог на прибыль и обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды. [1]

Проблема налогообложения коммерческих банков состоит в оптимизации налоговой базы по налогу на прибыль. Необходимо создать такую систему формирования налоговой базы по налогу на прибыль, которая давала бы возможность развиваться банкам. Система налогообложения банков также должна способствовать подъему экономики, поэтому необходимо банки к увеличению доли выдачи кредитов реальному сектору экономики, вложения в рынок ценных бумаг и валютный рынок. В дальнейшем это приведет к увеличению доходов кредитных организаций, предприятий реального сектора экономики и через налоги положительно скажется на доходах бюджетов различных уровней.

В налогообложении коммерческих банков за рубежом большое внимание уделяется налоговому регулированию и стимулированию банковской деятельности. В настоящее время существует несколько видов рычагов стимулирования. Во-первых, это перенос убытка, он заключается, что банки могут переносить убытки на будущие налоговые периоды. Во-вторых, это ставка налога, а именно: изменение ставки налога на прибыль для деятельности коммерческих банков, введение льгот для малых или только созданных коммерческих банков, изменение состава необлагаемых или облагаемых по ставке 0% доходов от деятельности и, наконец, изменение ставки для отдельных видов операций, осуществляемых коммерческим банком. В-третьих, операции с налоговой базой, а именно: изменение перечня расходов банка, по специфическим операциям, которые признаются в целях налогообложения; признание расходов налогообложения прибыли банков, которые формируют резервы по сомнительным долгам; проведение амортизационной политики; возможность отнесения на учет налогооблагаемые расходы по созданию резервов на возможные потери по ссудам. В-четвертых, это метод учета, к нему можно отнести выбор метода определенных доходов и расходов для налогообложения банков: кассовый метод, либо метод начисления. [2]

Важнейшими из вышеперечисленных рычагов являются налоговая база и налоговая ставка. Из постоянных изменений налоговой системы вытекают следующие проблемы: нестабильность в регулировании налоговых отношений; регулярные изменения, связанные с изменением и уплатой налогов и проблемы по определению базы по уплачиваемым налогам. Коммерческие банки в РФ имеют право уменьшать прибыль, подлежащую налогообложению, на сумму отчислений в резервы на возможные потери по ссудам. К сожалению, в наше время не все люди сознательны и поэтому процент возврата ссудных средств довольно низкий.

Для улучшения данной ситуации банки могли бы провести работы по реализации более грамотной кредитной политики, более качественную работу проводить со своими клиентами (заемщиками), а также совершать эффективный экономический анализ кредитных вложений. При выполнении этих пунктов прибыль коммерческих банков существенно возросла бы.

Налогообложение коммерческих банков заключается в том, что государство посредством налога на прибыль могло бы стимулировать банковскую систему РФ. Например,

уменьшить ставку по налогу на прибыль банкам, которые занимаются долгосрочным кредитованием реального сектора экономики. Совершенствовать амортизационную политику, которая служит стимулом к росту объемов производства и инвестиций в банковской сфере. Дать возможность переносить кредитным организациям убытки на будущие налоговые периоды. Если уменьшение процентной ставки по налогу на прибыль не окажет стимулирующее действие по налогообложению коммерческих банков, можно рассмотреть модель, где банки, которые кредитуют реальный сектор экономики на долгосрочной основе, будут временно освобождены от уплаты данного налога. Чтобы предприятия начали брать долгосрочные кредиты в банках, для них нужна мотивация, например уменьшение процентной ставки по кредитам. [5] Необходима корректировка налогового законодательства, в котором коммерческие банки будут временно освобождаться от уплаты налога на прибыль или будет уменьшена ставка по налогу на прибыль (например, в 2-3 раза), которые они получают от предоставления долгосрочных кредитов на развитие предприятий реального сектора экономики. Снижение ставки должно иметь не разовый, а долгосрочный характер, например, на период 3-5 лет. В бюджет будет поступать большее количество денежных средств, т.к. предприятия развиваются, а значит, появляются и другие налоги для уплаты, например налог на добавленную стоимость, его налоговой базой служит не прибыль, а объем реализации. Что касается банков, не все банковские операции облагаются налогом на добавленную стоимость, за счет этого бюджет теряет большую сумму налоговых платежей, поэтому необходимо расширить виды операций, которые облагаются НДС, за счет этого доля налоговых платежей в бюджет, заметно возрастет. [4]

Каждое изменение необходимо контролировать, но такого контроля на сегодняшний день у нас нет. Поэтому перед тем, как ввести изменения в налоговое законодательство необходимо создать контроль за использованием долгосрочных кредитов по назначению. Банкам нужно создавать необходимые условия, для того чтобы предприятия получали свою выгоду от приобретения кредитов для расширения производства, для увеличения числа рабочих мест.

Можно создать следующие условия: временно освободить банки от уплаты налога на прибыль по операциям выдачи долгосрочных кредитов, которые предоставляют промышленным, строительным предприятиям. Освободить от налога на прибыль и банки, которые будут предоставлять долгосрочные кредиты в дорожные фонды. Так же освободить от налога на прибыль и дорожные фонды на время строительства, т.е. в течение 5 лет, с первого дня эксплуатации производственных мощностей. Также можно предоставлять кредиты сельхозпроизводителям и предприятиям, которые занимаются переработкой сельхозпродукции.

Введение предлагаемых условий не уменьшит поступления в бюджет, т.к. число рабочих мест увеличится, а значит и налоговые выплаты по налогу на прибыль, которые должны были бы поступать от коммерческих банков, будут способствовать большим поступлениям налог на доходы физических лиц и страховые взносы. В процессе оптимизации налогообложения коммерческих банков необходимо не только стимулировать их на финансирование предприятий реального сектора экономики, но и ограничивать их в возможностях по уклонению от уплаты налогов. [6]

Из всего вышесказанного можно сделать выводы, что роль налогового регулирования возрастает в связи с тем, что необходимо проводить меры по налоговому стимулированию и определенные банковские операции сделать неэффективными или труднореализуемыми.

Хорошая собираемость налогов требует серьезных преобразований в налоговом законодательстве. Совершенствование налогообложения коммерческих банков способствует повышению налоговых доходов государства. А это в свою очередь, ускорит процесс развития государства и улучшения экономики. Государство, перераспределяя доходы, решает проблему повышения доходов малоимущих слоев населения, создает условия для нормального воспроизводства рабочей силы, способствует ослаблению социальной напряженности.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: ч.2 «Консультант плюс», [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.03.2016).
2. ФЗ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 №395-1. [электронный ресурс-режим доступа]: <http://www.consultant.ru/popular/bank>. (Дата обращения: 13.12.2015).
3. Банковские операции – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.operbank.ru/tag/nalog-na-pribyil.ru/> (дата обращения: 15.03.2016).
4. Гончаренко Л.И. Налогообложение организаций финансового сектора экономики: Учебник.-М.: Финансы и статистика, 2014.– 304 с.
5. Литвинова С.А. Налогообложение коммерческих банков: особенности и направления развития // Современные научные исследования и инновации. 2015. №4 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/04/52143> (дата обращения: 31.03.2016).
6. Овчинников В.Н., Клюкович З.А. Развитие теории налогов как отражение эволюции систем налогообложения. – Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2012. – 3 с.

Фролова М.С.

Направления бюджетной политики муниципальных образований



АННОТАЦИЯ

Одним из направлений современной бюджетной политики муниципальных образований является обеспечение устойчивости бюджета, выполнение принятых обязательств перед гражданами, развитие человеческого капитала.

ABSTRACT

One of the areas of modern budget policy of municipalities is to ensure budget sustainability, the implementation of the accepted obligations to citizens, the development of human capital.

Ключевые слова: Бюджетная политика, местный бюджет, муниципальное образование, управление муниципальными финансами.

Keywords: Fiscal policy, local budget, municipal education, management of municipal finances.

Стратегические цели бюджетной политики муниципального образования обозначены основными направлениями бюджетной политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов, одобренными на заседании Правительства Российской Федерации 25 июня 2015 г., сформулированы в Программе повышения эффективности управления муниципальными финансами на период до 2018 года. Основной целью бюджетной политики является обеспечение устойчивости местного бюджета, выполнение принятых обязательств перед гражданами, развитие человеческого капитала.

Одним из направлений современной бюджетной политики муниципальных образований является усиление собираемости доходов бюджета. В соответствии с Посланием Президента Федеральному Собранию Российской Федерации от 03.12.2015 определены задачи бюджетной политики Российской Федерации на последующую трехлетку по наращиванию темпов роста собственных (налоговых и неналоговых) доходов, сокращению неэффективных расходов, снижению уровня дефицита бюджета[1].

Достижению данных целей будет способствовать укрепление налогового потенциала, оптимизация бюджетных расходов, совершенствование контроля за эффективным использованием бюджетных средств. В итоге будущий муниципальный бюджет должен стать одновременно и «бюджетом роста» и «бюджетом ответственности».

В 2016 году будет продолжена реализация бюджетной политики, направленной на сокращение доли текущих расходов и инвестиционный рост экономики. В связи с этим необходимо обеспечить устойчивую конструкцию бюджета муниципального образования и долгосрочную стабильность предельных объемов расходных обязательств.

Одной из важнейших задач будет являться соблюдение взвешенной долговой политики, направленной на ограничение размера муниципального долга и соблюдение предельного уровня, определенного законодательством.

Для достижения целей эффективной бюджетной политики перед всеми участниками бюджетного процесса муниципалитета поставлены задачи по:

- повышению эффективности и результативности имеющихся инструментов программно-целевого управления и бюджетирования;
- созданию условий для повышения качества предоставления муниципальных услуг;
- повышению эффективности процедур проведения муниципальных закупок;
- совершенствованию процедур предварительного и последующего контроля, в том числе уточнение порядка и содержания мер принуждения к нарушениям в финансово-бюджетной сфере;
- обеспечению открытости бюджетного процесса перед гражданами.

Также важным направлением муниципальной бюджетной политики на современном этапе является повышение открытости и прозрачности общественных финансов.

На федеральном уровне начиная с 2014 года началось внедрение компонентов государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» в бюджетный процесс, одним из ключевых преимуществ которой является формирование единого открытого информационного пространства в сфере управления общественными финансами и экономикой Российской Федерации, обеспечение достоверности и доступности для граждан информации о деятельности органов государственной власти.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.06.2015 №658 «О государственной интегрированной информационной системе управления общественными финансами «Электронный бюджет», органам государственной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления рекомендовано также использовать сервисные подсистемы системы «Электронный бюджет» для реализации бюджетных правоотношений[2]. В этой связи в Ростовской области на базе единой автоматизированной системы управления общественными финансами осуществляется подготовка к внедрению информационного ресурса «Открытый бюджет». Развертывание данного портала существенно повысит прозрачность бюджетного процесса за счет создания единой областной базы данных, содержащей всю информацию по планированию и исполнению общественных финансов Ростовской области[3]. В целях информирования общественности, выявления общественного мнения и осуществления взаимодействия органов местного самоуправления с общественностью необходимо продолжить проведение публичных слушаний по проектам решений о бюджете и об отчете об исполнении муниципального бюджета.

В информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для информирования населения продолжится размещение брошюры «Бюджет для граждан». Также в целях обеспечения прозрачности и открытости муниципальных финансов, повышения доступности и понятности информации о бюджете органам местного самоуправления необходимо обеспечить регулярную публикацию и обновление рубрики «Бюджет для граждан».

Таким образом, повышение устойчивости и эффективности формирования бюджета муниципального образования – остается одной из приоритетных задач государства. Претворение в жизнь всех вышеперечисленных направлений современной бюджетной политики позволит в значительной степени оптимизировать расходы местных бюджетов и в конечном итоге создаст необходимые предпосылки для развития территорий муниципальных образований.

Библиографический список

1. Послание Президента Федеральному Собранию Российской Федерации от 03.12.2015// СПС «Консультант плюс»
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.06.2015 №658 «О государственной интегрированной информационной системе управления общественными финансами «Электронный бюджет» //СПС «Консультант плюс»
3. Постановление Администрации Семикаракорского района РО от 22.12.2015 №1177 Об основных направлениях бюджетной политики и основных направлениях налоговой политики Семикаракорского района на 2016 – 2018 годы – <http://semikarakorsk-admnrn.donland.ru/> – официальный сайт Администрации Семикаракорского района РО.

Фрунзе В.А.

Особенности экономики регионов РФ и возможности их трансформации для построения стабильного сотрудничества с КНР



АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы, возникающие в процессе осуществления международного сотрудничества РФ и КНР в экономической сфере, предложена пошаговая стратегия построения стабильного сотрудничества с КНР на региональном уровне с учетом экологических требований.

ABSTRACTS

Problems which arise in a process of implementation of international cooperation between Russian Federation and People's Republic of China in economic field are considered in this article, step-by-step strategy of building of stable ecological-related cooperation with People's Republic of China on region level is suggested.

Ключевые слова: сотрудничество РФ и КНР, многоуровневый подход, регион, инвестиционная привлекательность, осуществление инновационной деятельности в регионах, экологический менеджмент

Keywords: cooperation between Russian Federation and People's Republic of China, multi-level approach, region, investment attractiveness, implementation of innovative activity in regions, ecological management

В ходе анализа международного сотрудничества Российской Федерации и Китайской Народной Республики в сфере добывающей промышленности были выявлены некоторые факторы, негативно влияющие на совместные проекты в перспективе [10]. Среди них санкции в отношении РФ со стороны Запада и США, колебание курса рубля (особенно ощутимо в период конца 2014 года по настоящий момент), износ нефте- и газотранспортной системы восточного направления и нехватка денежных и технологических средств для ее изменения, а также отличительные черты ведения бизнеса в КНР. Отношения между странами на государственном уровне, как правило, носят устоявшийся характер, трудно восприимчивый к изменениям. Политика построения стабильного взаимодействия между государствами включает не только государственный уровень сотрудничества, но и региональный уровень, а также уровни взаимодействия отдельных территориальных единиц, муниципалитетов и хозяйствующих субъектов между собой. Это сходно структурным принципам управления, обозначенным А. Файоном, в особенности его пониманию иерархии [2], так как международное сотрудничество должно выстроить между странами подобие единого организма, аналог крупного предприятия. Это снижает издержки включения в процесс высших уровней взаимодействия. Таким образом, на выявленные факторы в сфере добывающей промышленности и в иных областях, влияющие на качество сотрудничества, можно воздействовать как на государственном уровне, так и на всех обозначенных ранее. Государство определяет вектор развития, что не препятствует регионам уточнять и конкретизировать требования к функционированию своей экономики исходя из соображений инвестиционной привлекательности, так как она является одним из основных условий конкурентоспособности региона и эффективности осуществляемой на его территории политики властей [11]. Тот или иной фактор, выявленный при первичном рассмотрении необходимо рассматривать через призму задействованных субъектов и выносить рекомендации каждому субъекту в отдельности.

«В условиях турбулентности мировой экономики укрепление взаимовыгодных торгово-экономических связей и наращивание инвестиционных потоков между Россией и Китаем приобретает колоссальное значение. Это значимый фактор не только социально-экономического развития наших стран, но и вклад в стабилизацию всего глобального рынка», – уверен В.В. Путин [4]. Учитывая важность сотрудничества РФ и КНР на региональном уровне, целесообразно:

- а) выявить все сферы наиболее успешного и прочного взаимодействия между странами;
- б) проанализировать территориальное расположение регионов, с наиболее высокими показателями в отраслях;
- в) выявить схожие черты и различия в ресурсном потенциале и способах его организации;
- г) выработать стратегию преобразования региона для наиболее плодотворного сотрудничества как в схожей отрасли, так и учитывая переориентацию существующих производств на те виды, которые соответствуют растущим рынкам [11].

Министерство экономического развития РФ называет главными направлениями инвестиционной деятельности КНР в РФ разработку полезных ископаемых, лесное хозяйство, энергетику, торговлю, бытовую электротехнику, связь, строительство и сферу услуг, а основными направлениями российских инвестиций в КНР производственную отрасль, строительство и транспортные перевозки [5]. Немаловажно также набирающее обороты сотрудничество в отрасли сельского хозяйства [6,7], а также в сфере финансов [1].

В пределах воплощения новой стратегии экономического и социального процветания КНР министр сельского хозяйства республики Хань Чанфу 7 марта 2016 года заявил о намерении усилить объемы сотрудничества с РФ [6]. Хань Чанфу заявил, что «тесная совместная работа в сфере сельского хозяйства лишь усилит эффективность сотрудничества» [6], так как в данной отрасли мы сотрудничаем не первый год и «у Пекина и Москвы уже сформирована основа для взаимовыгодного сотрудничества» [7]. В период с 2016 по 2020 год министр намерен развивать инвестиционные потоки в сельское хозяйство в двустороннем порядке, учитывая взаимную выгоду отрасли [6].

Стоит вспомнить приграничную северо-восточную китайскую провинцию Хэйлунцзян. В конце прошлого года стало известно, что объем инвестиций оттуда за период с января по август 2015 увеличился почти в три раза, это притом, что Хэйлунцзян – провинция с одним из самых низких темпов роста ВВП в КНР, однако является при этом основным инвестором в экономику РФ [8].

Так, в рамках сотрудничества между РФ и КНР до 2020 года – наращивание экспорта продукции сельского хозяйства и продолжение активного взаимобмена в области технологий. Обе страны будут дополнять друг друга по ряду видов сельхозпродукции [7]. Подобная концепция тесно взаимосвязана с приоритетами взаимных консультаций, диалога и партнерства, выставленными Си Цзиньпином на прошлой Генеральной Ассамблее ООН [10].

Что касается сферы финансов, то здесь необходимо отметить крупнейший в истории «Газпрома» кредит, полученный в «Bank of China» 3 марта 2016 года. Сумма составила 2 млрд € на 5 лет. Соответствующее соглашение было заключено в Шанхае и подписано заместителем председателя правления «Газпрома» Андреем Кругловым и вице-президентом Bank of China, London Branch Ваном Хуабином [1].

Цель привлечения средств в официальном сообщении «Газпрома» не указывается, однако экономисты предполагали подобный шаг с Китайской стороны еще в 2014 году, незадолго до подписания контракта между «Газпромом» и китайской компанией CNPC о поставках газа в КНР и меморандума о взаимопонимании в сфере поставок газа по «Восточному маршруту» [4]. Это связано со стратегией ведения бизнеса КНР за рубежом: снижение цены по контракту в обмен на предоставление финансовых ресурсов. Стоит предположить, что денежные средства пойдут на завершающие этапы строительства газопровода «Сила Сибири», а также на планируемое строительство газопровода из Ямало-Ненецкого автономного округа через Алтайский край с обслуживающим объемом 30 млрд кубометров в год [1].

В целом же, по мнению аналитиков Российско-Китайское взаимодействие сосредоточено вокруг крупных государственных проектов, координирующихся из центра, а также на пограничных территориях РФ и КНР. Другие же направления не развиты в должной мере [8]. Так стоит сказать, что РФ граничит с КНР на территориях провинций: Xinjiang新疆, Nei Mongol内蒙古 и Heilongjiang黑龙江. КНР граничит с РФ на территориях: Республика Алтай, Забайкальский край, Амурская область, Еврейская автономная область, Хабаровский край и Приморский край.

Рассматривая регионы РФ, следует сказать, что не существует ориентации на некие усредненные российские условия. Это неприемлемо по причине отсутствия некоего «среднего региона», характеризующегося средними значениями показателей социально-экономического развития. Так, например, возможно представление модернизации системы региональной экономики с позиции динамики изменения вектора валового регионального продукта (ВРП) [12]. Таким образом, регионы, специализирующиеся в одной отрасли необходимо рассматривать независимо друг от друга.

Схожей для регионов РФ проблемой является противоречивость осуществления инновационной деятельности, что выражается в необходимости инноваций и тотальном нежелании их внедрения. Это приводит к тревожной ситуации, которая связана с технологической неоднородностью производств, глубоким несоответствием потребностей экономического развития современному уровню производительных сил, неразвитостью действенных регуля-

торов, координирующих рыночные отношения, отсутствием стимулов развития научно-технического прогресса [12]. Чтобы ее решить, необходимо сделать приоритетными наукоемкие сектора производственной и непроизводственной сфер.

Так, по мнению автора необходимо развивать сотрудничество с КНР в первую очередь на базе отраслей, фигурирующих в вышеприведенном списке направлений двухсторонней инвестиционной деятельности, определенном Министерством экономического развития РФ путем взаимодействия лидеров отраслей со стороны РФ и КНР, постепенно уходя от приграничных территорий и включая иных представителей отраслей, расширяя список отраслей. В качестве субъектов взаимодействия рассматривать регионы и их организационные элементы: предприятия, организации, их объединения, органы государственного регулирования [12]. В процессе сотрудничества необходимо перенимать технологический опыт коллег, а именно особенности функционирования организационных элементов провинций КНР, и применять его с учетом конкретного региона.

Чтобы стереть культурные границы, организовывая сотрудничество, необходимо изучить становление китайской экономики (здесь можно выделить Barry Naughton «The Chinese economy: Transitions and Growth» [9], в которой показаны также географические особенности, в частности противоречия линии Тенчонг-Айхуэй, а также континентального и прибрежного Китая) и основы китайского делового этикета. Государство, по мнению автора, должно вывести изучения, связанные с регионоведением КНР, в перспективную сферу, а также задать уклон поддержки взаимодействия отдельных регионов РФ или их организационных элементов с провинциями КНР или их организационными элементами.

Далее, каждому региону необходимо реализовывать государственную политику на более конкретных примерах. Так, предприятия, организации, их объединения, органы государственного регулирования региона могут решать вопрос выработки стратегии преобразования региона для дальнейшего осуществления сотрудничества с КНР путем проведения конкурсов, конференций, грантов и иных научных мероприятий. Например, конкурс «Я и Мир в 2030» от «Центр-Инвест» [3]. Он нацелен на заимствование опыта зарубежных компаний в компаниях, действующих на территориях Ростовской области, с учетом особого ресурсного потенциала области. Аналогичные конкурсы проводятся и под эгидой Правительства Ростовской Области.

В заключении стоит отметить, что построение стабильного сотрудничества РФ с КНР должно происходить с учетом принципов экологического менеджмента. Он играет важную роль в обеспечении устойчивого развития городов и территориальных образований стран и включает в себя эколого-экономическую политику, а также эколого-экономические и социально-экономические аспекты политики, отвечающей за развитие данных территориальных образований [13].

Библиографический список

1. <http://expert.ru/2016/03/3/gazprom/> (дата обращения 13.03.16).
2. <http://refdb.ru/look/1446013-p4.html> (дата обращения 13.03.16).
3. <http://strategy2030.ru/> (дата обращения 13.03.16).
4. <http://www.aif.ru/money/economy/1171680> (дата обращения 13.03.16).
5. http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_rus_projects/ (дата обращения 13.03.16).
6. <http://newsroom.su/?p=58240> (дата обращения 13.03.16).
7. <http://www.internovosti.ru/text/?id=107766> (дата обращения 13.03.16).
8. <http://south-insight.com/heilongjiang> (дата обращения 13.03.16).
9. Barry Naughton The Chinese economy: Transitions and Growth. – The Mitt Press, Cambridge, Massachusetts. – 2006. – 528 стр.
10. Тяглов С.Г., Фрунзе В.А. Развитие международного сотрудничества Российской Федерации и Китайской Народной Республики в сфере добывающей промышленности // Но-

вые направления научной мысли: материалы I Всероссийской научно-практической конференции, 2015, 383 с.

11. Тяглов С.Г., Пономарева М.А. Совершенствование деятельности региональных органов управления по улучшению инвестиционной привлекательности муниципальных образований Ростовской области // Terra Economicus, 2012, Том 10, №4, часть 2.

12. Тяглов С.Г. Современные подходы к решению проблем модернизации региональной экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2011, №36 с. 26-29.

13. Тяглов С.Г. Принцип многоуровневого управления устойчивым развитием региональной экономики в части обеспечения эколого-экономических императивов // Terra Economicus, 2014, Том 12, №2, часть 3.

Хагун Р.В.

Анализ современных основ неформальной экономики в современной хозяйственной деятельности



АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основы механизма возникновения «неформальной экономики», показана необходимость воздействия государства, на процессы, происходящие в условиях нарушения правовых норм хозяйствования. Дан анализ основных элементов неформальной экономики и показаны возможные связи взаимодействий хозяйственных субъектов. Определен круг вопросов, возникающих при функционировании неформальной экономики, требующих вмешательства государства.

ABSTRACT

Bases of mechanism of origin of »informal economy» are considered in the article, the necessity of influence of the state is shown, on processes what be going on in the conditions of violation of legal norms of management. The analysis of basic elements of informal economy is Given and possible connections of co-operations of economic subjects are shown. The circle of questions, arising up at functioning of informal economy, requiring intervention from the state, is certain.

Ключевые слова: неформальная экономика, творческая предприимчивость, хозяйственная деятельность, государственное воздействие на экономику.

Keywords: informal economy, creative enterprise, economic activity, state affecting economy.

Исследуя взаимодействие бизнеса и государства Фридрих Август фон Хайек [1] вскрыл механизмы возникновения так называемой «неформальной экономики». Хотя авторство термина – «неформальная экономика» принадлежат более поздним исследователям. При построении концепции свободного предпринимательства фон Хайек [1] обратил внимание на взаимодействии бизнеса и государства, что позволило ему обнаружить специфичность влияния государственного вмешательства на деятельность хозяйствующих субъектов. Отметим, что вмешательство государства приводит к замещению права сводом административных норм, распоряжений и правил, что в настоящее время отчетливо проявляется в РФ.

За последние годы сделано немало для улучшения качества государственного управления и усиления роли судебной системы, ослабления ведомственного, административного

давления на хозяйствующие субъекты. Но тем, не менее, многие хозяйственные вопросы пока еще отданы на откуп различным ведомствам, в ущерб правовым нормам.

Как известно, Фон Хайеком была построена концепция предпринимателя, основанная на творческой предприимчивости, которая не зависит от степени свободы (экономической, социальной, экологической). Автор считал, что творческая предприимчивость существует всегда, изменяется только ее характеру и направленности. При этом, чем больше государство пытается контролировать хозяйственные процессы, тем существеннее влияние «административного ресурса» на хозяйствующие субъекты, тем меньшее значение имеет право, и тем больше предприятий уходит в неформальную экономику.

Таким образом, потенциал «творческой предприимчивости» активно реализуется, а задача государства состоит в формировании условий, при которых экономические участники будут реализовывать его в рамках очерченного правового поля.

В область действий «неформальная экономика» попадают разноплановые проявления хозяйственной деятельности: от сугубо криминальных; до вполне легальных, но недостаточно качественно управляемых.

Таким образом, всю хозяйственную деятельность можно разделить на:

- открытую экономику (контролируемая и регулируемая государством);
- скрытую экономику.

Очевидно, что даже одно и то же предприятие может вести свою деятельность в обоих вышеприведенных направлениях, что зачастую может быть обусловлено несовершенством нормативно-правовых регламентов и недостаточной информированностью институциональных норм и условий.

Научные исследования позволили Э. Фейджу[2] выделить следующие виды неформальной экономики:

- 1) нелегальная экономика, основанная на производстве и распространении запрещенных законом продуктов и услуг;
- 2) недекларируемая экономика, основанная на уклонении от установленных налоговых правил;
- 3) нерегистрируемая экономика, субъекты которой не соблюдают требования отчетности;
- 4) неформальная экономика, базирующаяся на отказе от соблюдения законов и административных правил в целях сокращения издержек в хозяйственной сфере.

Подобное деление имеет условный характер и не лишено внутренних противоречий. Поэтому, неформальность экономики состоит собственно во взаимодействии двух компонентов и их соответствия действующему законодательству, а именно: товара и хозяйственных операций, что может быть представлено с помощью следующей схемы (рис. 1).

На данной схеме обозначены все четыре группы представленной классификации. В современной России предприятия, желающие полностью быть легальным могут физически не иметь такой возможности.

Говоря о неформальной экономике, необходимо понимать, что она обязательно включает в себя один или несколько из следующих структурных элементов:

- сокрытие предприятия (регулярная организованная хозяйственная деятельность без регистрации), или незаконное предпринимательство;
- сокрытие хозяйственных операций (намеренное утаивание их в договорах и отчетности);
- сокрытие найма рабочей силы (наем без оформления трудовых договоров);
- сокрытие доходов (уход от налогов);
- сокрытие информации о товаре или услуге (финансовые пирамиды, недобросовестные брокеры на рынке Forex).



Рисунок 1 – Основные элементы неформальной экономики и их взаимодействие

Комбинаций вышеприведенных элементов может быть множество. Так, например, можно не регистрировать предприятие, но при этом платить подоходный налог. Или напротив, скрывать хозяйственные операции зарегистрированного по всем правилам предприятия. Либо исправно оформлять все документы, но при этом не оформлять должным образом работающих на предприятии сотрудников. Хотя на практике чаще всего встречается некое переплетение этих элементов.

При этом на неформальную и теневую экономику можно взглянуть и иначе – как на совокупность отношений, присущих всем без исключения секторам экономики. Под этим углом зрения любая экономика предстает как сложное переплетение легальных, полулегальных и нелегальных связей. Первый подход применяется главным образом при макроэкономических расчетах и нацелен на определение масштабов теневой экономики, оценки которой колеблются, в настоящее время, от 20 до 45 % российского ВВП.

Второй подход – скорее микроэкономический – ориентирован на изучение институтов и практик повседневной хозяйственной деятельности[3].

Второй подход на первый взгляд кажется полным антагонистом первому, на практике является скорее его логичным дополнением. Первый – сигнализирует о «болезни» экономики. Второй – позволяет поставить ей точный «диагноз», а именно, скорректировать экономическую политику государства таким образом, чтобы процент легальных операций в ней был максимален.

Надо отметить, очень важный момент для понимания сущности неформальной экономики. Речь идет о мотивации участников рынка, которые находясь в «неформальном» поле, не обязательно имеют своей целью преступить закон и нанести ущерб государству или другим участникам рынка. Именно эта особенность и приводит к многообразию терминов применяемых для разграничения различных явлений, которые относят к неформальной экономике.

Схематично экономику любой страны можно представить следующим образом (рис. 2).

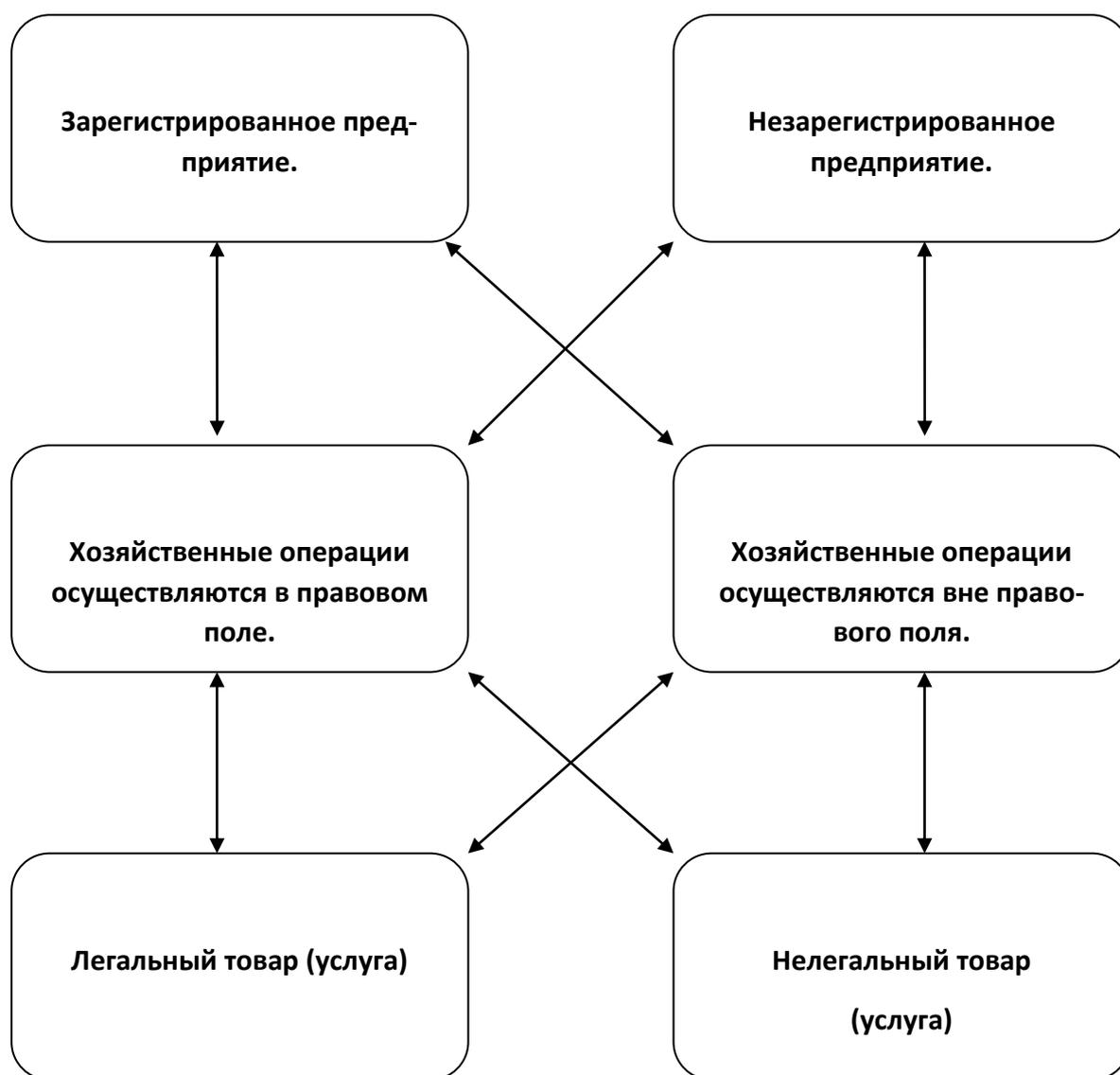


Рисунок 2– Схема взаимодействия хозяйствующих субъектов с учетом неформальной экономики

Очевидно, предприятия полностью находящиеся в левой части схемы относятся к легальной части экономики, все остальное так или иначе «неформальная экономика».

Таким образом, обычно употребляя термин «неформальная экономика» подразумевают такую экономику, участники которой прямо или косвенно наносит ущерб государству или другим участникам рынка.

Рассмотрим идеальный вариант, т.е. предприятие зарегистрировано должным образом, ведет свои операции полностью в правовом поле, распространяя (производя) при этом легальный товар или услугу: у такого предприятия возникла настоятельная необходимость в пополнении оборотных средств, а потолок процентной ставки делает кредитование для банков не выгодным.

Очевидно, что такое предприятие будет пытаться привлечь средства с помощью других финансовых инструментов (очевидно, когда речь идет о предприятиях малого и среднего бизнеса, количество таких инструментов сильно ограничено). И, скорее всего, не найдя их в официальной, легальной экономике, может обратиться, например, за частным займом, который не будет отражен ни в какой официальной отчетности. Это и есть параллельный рынок. В данном случае мы получаем следующую цепочку (рис. 3).

В рассматриваемой ситуации возникает вопрос, что же такое черный рынок (black market)? Который в данном случае не тождественен термину «параллельный рынок». «Черный рынок» также включает рынки запрещенных товаров (например, наркотиков), для которых никакого законного рынка не существует и, следовательно, эти незаконные рынки не являются – параллельными. Нужно четко проследить различия «черными товарами» (black good), само владение которыми незаконно, и «черными» (параллельными) рынками, где незаконно торгуют товарами, которые сами по себе законны. В частности, следует проводить границу между торговлей кокаином по любой цене и торговлей рисом по цене выше правительственного потолка. Очевидно, торговля незаконными товарами лежит скорее в сфере совершенствования законодательства и правоприменения чем экономики, тем не менее, уже самим своим существованием они неизбежно влияют на экономическую обстановку.

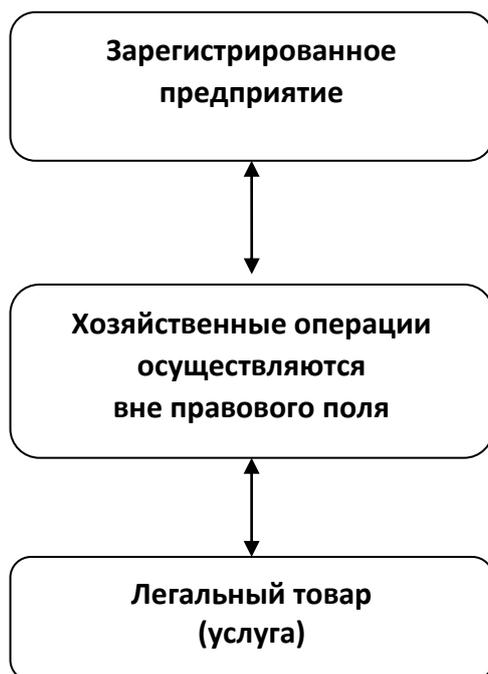


Рисунок 3 – Соотношение элементов неформальной экономики при формировании параллельных рынков

Можно ли считать параллельные рынки тождественными незаконным? Та часть параллельных рынков, которая формируется в результате уклонения от уплаты налогов, вынужденно становится незаконной. Государственные органы, как правило, устанавливают штрафные санкции за уклонения от ценового контроля и других форм государственного регулирования. Так, например, в РФ установлено ограничение по сделкам, осуществляемым организациями за наличный расчет, а также некоторые другие ограничения связанные с обращением наличных денег. Предприятия, которым для совершения хозяйственных операций (полностью легальных, надо заметить) требуются наличные, могут прибегать к нелегальным посредникам (так называемые «фирмы-обналички») для получения необходимого объема наличных денег. Очевидно, само такое предприятие работает на совершенно законном рынке, операции проводит в правовом поле, но для некоторых финансовых операций выходят на параллельный рынок, где их операции незаконны. При некоторых видах контроля, от производителей могут требовать соблюдения квот на продажу определенного количества товара по некой фиксированной цене. Все, что продается сверх квоты, может быть продано по рыночной цене. В данном случае продавцы, выполняя установленные квоты, находятся в правовом поле.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о недостаточности детального изучения феномена «неформальной экономики» в современных условиях.

Библиографический список

1. Хайек Ф. фон. Право, законодательство и свобода / Пер. с англ. Б.Пинскера, А. Кустарева. – М., Челябинск: ИРИСЭН, 2006.
2. Светуныков, М. Г. Предпринимательство и инновации / М. Г. Светуныков, С. Г. Светуныков. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 128 с.
3. Радаев, В. Теневая экономика в России: изменение контуров/ Pro et Contra, том 4, №1, зима 1999.

Цечоев Б.И.

Формирование и совершенствование подходов к организации учета и аудита денежных средств и финансовых документов



АННОТАЦИЯ

Отчет о движении денежных средств играет важную роль в составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности, при этом необходимо знать, как правильно формировать денежные потоки. Проведен анализ информационных возможностей современной регламентированной отчетности по движению денежных средств.

ABSTRACT

Statement of cash flows has an important role in the accounting (financial) statements, it is necessary to know how to generate cash flows. The information capabilities of modern regulatory reporting on cash flow are analyzed.

Ключевые слова: финансовая отчетность, денежные средства, отчетность, аудит, денежные потоки.

Keywords: financial statements, cash funds of the organization, reporting, audit, cash flow.

Ситуация на финансовом мировом рынке предопределяет условия развития и становления новых экономических отношений. В современных условиях макроэкономической нестабильности на первый план выходит сохранение предприятиями финансовой устойчивости и стабильного финансового состояния. Состояние и эффективное использование активов прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий. Формирование рыночных отношений предполагает конкурентную борьбу между различными товаропроизводителями, победить в которой смогут те из них, кто наиболее эффективно использует все виды имеющихся ресурсов. Денежные средства являются одним из наиболее важнейших финансовых активов предприятия. Умелое использование денежных средств само по себе может приносить организации дополнительный доход; значит нужно думать о рациональном вложении временно свободных денежных средств для получения прибыли.

Наблюдается тенденция сокращения основных показателей хозяйствующих субъектов. Ряд экономистов прогнозируют наступление новой волны экономического кризиса. В таких условиях возрастает роль учета и аудита денежных средств организации и одновременно остро встает вопрос о качестве управления финансами организации.

Денежные средства – средства в виде денег, находящиеся в кассе предприятия и у отчетных лиц (наличные средства), на счетах в банке; в аккредитивах, чековых книжках и денежных документах (безналичные средства).

Денежные средства – единственный вид оборотных средств, обладающий абсолютной ликвидностью, т.е. немедленной способностью выступать средством платежа по обязательствам предприятия.

Еще в начале становления экономической теории значительное внимание уделялось вопросу регулирования движения денежных средств. Дж. М. Кейнс отмечал существование временного лага, который образуется притоком и оттоком денежных средств. В связи с этим каждой фирме необходимо всегда иметь свободные денежные средства на расчетном счете. А. Смит в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» подчеркивал ценность денежных средств в движении.

Учет денежных средств на предприятии регулируется нормативным законодательством и действующей учетной политикой.

Основными задачами бухгалтерского учета средств в кассе является: точный, полный и своевременный учет этих средств; контроль за наличием средств и денежных документов, их сохранением и целевым использованием; контроль за соблюдением кассовой дисциплины; выявление возможностей более рационального использования средств.

Направление бухгалтерского учета в части учета и аудита денежных средств и финансовых документов имеет многовековую историю [1, с. 368], что только подчеркивает ее актуальность в настоящее время.

Учет и аудит денежных средств и финансовых документов позволяет решать ряд важных вопросов:



На сегодняшний день порядок хранения и расходования денежных средств в кассе организации установлен Указанием ЦБ РФ [2].

Денежные средства находятся в кассе в виде наличных денег. Кассир, на которого по приказу возложено ведение кассовых операций, несет полную материальную ответственность за сохранность принятых ценностей на основе заключенного с ним договора. В кассе хранятся денежные суммы для оплаты мелких хозяйственных расходов, выдачи командировочных расходов и других небольших платежей. В организации устанавливается лимит остатка наличных денежных средств, который утвержден приказом по организации с приложенным расчетом лимита.

Для учета кассовых операций организация применяет следующие формы первичных документов и учетных регистров: приходный кассовый ордер, расходный кассовый ордер, кассовая книга, книга учета и принятых и выданных денежных средств.

При поступлении денежных средств в кассу предприятия кассир и главный бухгалтер подписывают приходный кассовый ордер и квитанцию к приходному кассовому ордеру. На квитанции проставляется печать организации, в подтверждение проведения кассовой операции, и она отдается тому, кто внес наличные деньги. Заработная плата, пособие по временной нетрудоспособности выдаются из кассы по платежным или расчетно-платежным ведомостям, подписанным руководителем организации и главным бухгалтером. При получении денег сотрудники расписываются в ведомости. При приеме наличных денег кассир выбивает кассовый чек. После смены снимается отчет.

В обязательном порядке ведется журнал кассира-операциониста. Все операции по поступлению и расходованию денежных средств кассир записывает в кассовую книгу, которая по итогам отчетного периода должна быть пронумерована, прошнурована и скреплена печатью организации. Количество листов должно быть заверено подписью руководителя организации и главного бухгалтера.

В соответствии с частью 1 статьи 9 Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [3] каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом.

Исходя из этого, не должны приниматься к бухгалтерскому учету документы, которыми оформляются не имевшие место факты хозяйственной жизни, в том числе лежащие в основе мнимых и притворных сделок.

Если в части учета операций с денежными средствами существует устойчивая нормативная база, соблюдение которой снимает риски предъявления претензий к организации со стороны проверяющих органов, то в части аудита денежных средств и финансовых документов нет четких правил, а только существует ряд аналитических процедур, реализация которых позволяет оценить достоверность ведения такого учета.

Среди аналитических процедур, основанных на проверке денежного обращения, широко используется расчет кассового дефицита, расчет денежного оборота и расчет покрытия расходов [4, с. 928].

Метод расчета кассового дефицита. Данный метод проверки денежного оборота может применяться при ревизии малых и средних предприятий, в кассы которых поступают наличные денежные средства, учитываемые в кассовой книге. Основой исчисления кассового дефицита является то, что владелец предприятия не может выдать денег больше, чем имеется в кассе. Если расходы за определенный период времени превышают сумму начальной кассовой наличности и денежных поступлений за тот же период времени, то это свидетельствует о кассовом дефиците и может служить основанием для более обстоятельной проверки предприятия. При отсутствии правдоподобных объяснений причин кассового дефицита может быть выдвинута версия о сокрытии доходов.

Метод расчета денежного оборота. Данный метод проверки и оценки является разновидностью метода расчета прироста имущества. Расчет денежного оборота ограничивается только анализом доходов и расходов. Основной идеей метода расчета денежного оборота является то, что организация за рассматриваемый период времени не может израсходовать или накопить денег больше, чем она имеет из доходов и других источников.

Метод расчета покрытия расходов. При использовании данного метода сопоставляются фактически произведенные наличные платежи с теми суммами денег, которые имелись у проверяемого лица. Этот метод представляет собой упрощенную модификацию метода расчета денежного оборота.

Данные аналитические процедуры могут применяться как внутри организации для целей внутреннего контроля, так и внешними пользователями для целей обязательного аудита, налоговой проверки и др.

Методологические основы формирования в бухгалтерском учете информации о денежных средствах и денежных потоках, а также раскрытие информации о них в финансовой отчетности определяет ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств» [5].

Отчет о движении денежных средств организации представляет собой обобщение данных о денежных средствах, а также высоколиквидных финансовых вложениях, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости. Основная задача анализа денежных потоков заключается в выявлении причин недостатка(избытка) денежных средств, определении источников их поступлений и направлений использования.

Учет движения денежных средств предприятия за отчетный период, а также планирование денежных потоков на перспективу является важнейшим участком учетно-аналитической работы. Чтобы раскрыть реальное движение денежных средств на предприятии, оценить синхронность поступлений и платежей, а также увязать величину полученного финансового результата с состоянием денежных средств, следует выделить и проанализировать потоки денежных средств, которые рассматриваются по трем видам деятельности: основная, инвестиционная и финансовая. Такое деление позволяет определить, каков удельный вес доходов, полученных от каждой из видов деятельности. Подобный анализ помогает оценить перспективы деятельности организации.

Основные цели анализа денежных потоков		
<p>выявить уровень достаточности средств, необходимых для нормального функционирования предприятия</p>	<p>определить эффективность и интенсивность их использования в деятельности организации</p>	<p>выявить факторы и спрогнозировать сбалансированность и синхронизацию притока и оттока средств по объему и времени для обеспечения текущей и перспективной платежеспособности организации</p>

Таким образом, денежные средства – это наиболее ликвидная категория активов, которая обеспечивает предприятию наибольшую степень ликвидности, и соответственно, возможности выбора действий.

Для осуществления деятельности предприятию необходимы денежные средства, часть которых находится в виде наличных денег в кассе, а часть на расчетных и специальных счетах в банке. Деньги в условиях рыночной экономики являются средством реализации экономических взаимосвязей между субъектами экономики во всех фазах воспроизводства процесса. Чем выше степень разделения общественного труда, тем выше степень развития кредитно-денежных отношений и выше степень ее влияния на экономику в целом. Бухгалтерский учет денежных средств имеет важное значение для правильной организации денежного обращения предприятия, для расчета платежеспособности и ликвидности. Денежные средства в бухгалтерском учете являются основной категорией денежного капитала. Их приумножение, правильное использование, контроль за сохранностью – важнейшая задача бухгалтерского учета.

Одним из важных моментов в деятельности организации является грамотное управление временно свободными денежными средствами, не вовлеченных в хозяйственный оборот. При наличии остатка средств организация имеет возможность получать дополнительный доход от размещения временно свободных средств на депозитах, выдавать займы с оплатой процентов за пользование денежными средствами, как сотрудникам организации, так и внешним заемщикам. Организация должна проводить системную работу по соблюдению

своевременности расчетов с контрагентами, возврату подотчетных сумм, выданных займов и проч. для целей исключения рисков утраты денежных средств.

Библиографический список

1. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
2. Указание Центрального Банка Российской Федерации «О Порядке ведения кассовый операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» от 11 марта 2014 г. №3210-У, вступившего в силу с 01 июня 2014 г.
3. Федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
4. Кондрат Е.Н. Правонарушения в финансовой сфере России. Угрозы финансовой безопасности и пути противодействия. – М.: Юстицинформ, 2014. – 928 с.
5. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 №11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств»(ПБУ 23/2011)».
6. Макаренко Е.Н. Гармонизация систем внутреннего и внешнего аудита в условиях МСФО и МСА: монография. / Е.Н.Макаренко – Орел: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК», 2011. – 97 с.
7. Макаренко Е.Н., Кислая И.А., Проблемы различия учета долговых финансовых инвестиций в соответствии с МСФО и ПБУ: научная статья. / Ростов н/Д: Изд.-во ООО «АзовПечать», 2014. – 508с.
8. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – М.: Ника-центр, 2011. – 752 с.

Чернецова А.С.

Оценка жилой недвижимости: востребованность, тенденции на рынке



АННОТАЦИЯ

Рассматриваются экономические тенденции, являющиеся для развития оценки жилой недвижимости основополагающими. На основе анализа данных тенденций, определяется степень востребованности услуг по оценке жилой недвижимости на современном этапе и обозначаются дальнейшие перспективы роста и совершенствования данной сферы.

ABSTRACTS

The article deals with the economic trends, which are the fundamental for the development of assessment of residential property. Based on analysis of these trends is determined by the level of demand for services by assessment of residential property at the present stage and is denoted further potential growth and improvement of this sector.

Ключевые слова: экономические тенденции; оценка жилой недвижимости; факторы; востребованность; рейтинг; перспективы.

Keywords: economic trends; assessment of residential property; factors; demand; rating; prospects.

Рынок оценочных услуг является одним из самых молодых рынков экономики России и, соответственно, он весьма подвластен воздействию извне.

Востребованность оценки жилой недвижимости на рынке напрямую зависит от спроса на данную услугу. Поэтому необходимо определиться, может ли в принципе отсутствовать спрос на услуги оценщиков. Кризис обладает дестабилизирующим эффектом и вносит свои коррективы во все экономические процессы. Если в стабильных условиях можно определять стоимость конкретного объекта самостоятельно, исходя из рыночной конъюнктуры и статистических данных, то в условиях кризиса в расчетах преобладают экспертные методы, и точность оценки стоимости напрямую зависит от опыта и профессионализма оценщика. Таким образом, в условиях кризиса спрос на оценочные услуги отсутствовать не может.

В целом, ситуация на рынке неустойчива и очень динамична, о чем свидетельствуют происходящие структурные преобразования в различных секторах экономики.

По данным Федеральной службы государственной статистики, на сентябрь 2015 года объемы жилищного строительства увеличились до 48,2 миллионов квадратных метров по сравнению с 24,6 миллионами квадратных метров по данным декабря 2014 года. Построено на 200 тысяч квартир больше, чем в прошлом году. Было введено в эксплуатацию 84,2 миллиона квадратных метров жилых домов, что на 14 миллионов квадратных метров больше аналогичного периода 2014 года [4]. В 2015 году наблюдался рекордный рост предложения объектов жилой недвижимости – на 35-40%.

Застройщикам (продавцам) необходимо сбыть свой продукт (недвижимость) по наиболее оптимальной цене и в кратчайшие сроки. При сложившихся обстоятельствах именно оценщики способны помочь в расчете справедливой цены на объект недвижимости и внести предложения по повышению рыночной стоимости посредством достижения способа наиболее эффективного использования данного объекта. К тому же, обладая достоверными сведениями о предпочтениях потребителей, оценщик может оказать содействие своему клиенту по увеличению привлекательности его объекта недвижимости, дав необходимые рекомендации.

С другой стороны, уровень спроса на покупку жилья упал в 1,5 раза, а спрос на аренду сократился на 25 % [6]. Это объясняется воздействием следующих факторов. Уровень инфляции значительно увеличился в 2014-2015 гг. В 2012г. инфляция составила 6,58%, в 2013г. – 6,45%, в 2014г. – 11,36%, в 2015г. – 12,05% [9]. Расходы на конечное потребление выросли за второй квартал 2015 г. до 13385 млрд.р. против 12549 млрд. р. в 2014 г. Валовое накопление уменьшилось с 3275 млрд. р. в 2014 г. до 2178 млрд. р. в 2015 г. Реальная заработная плата в России упала на 8-9%. [7]. Это объясняется наличием сильной инфляции и в конечном итоге отсутствия реального роста ВВП. И хотя цена квадратного метра жилья снизилась по сравнению с 2014г. с 49229 р. до 46522 р. в 2015г., жилье не стало более доступным: коэффициент доступности жилья в 2014 г. составлял 3,36, а в 2015 г. 2,99 [1]. Соответственно, потенциальный спрос на покупку жилья остается, но в силу кризиса возможности для покупки у населения нет, а значит, спрос данной категории на услуги оценщиков невелик. Согласно прогнозу на 2016 год, спрос на недвижимость продолжит падать (30-50%), постепенно начнет уменьшаться и предложение жилья [5].

Оценка жилой недвижимости применяется для целей кредитования под залог недвижимости. Аналогично, в условиях кризиса популярность данного вида кредитов резко снизилась. Население в основном ограничивается мелкими потребительскими кредитами.

Но сфера применения оценки жилой недвижимости постепенно увеличивается, чему, в частности, способствует усиление юридической грамотности общества. Например, оценка жилой недвижимости проводится для оформления наследства, для целей страхования недвижимости, при составлении брачных контрактов, при разделе имущества во время развода, для целей налогообложения. На сегодня страхование недвижимости не пользуется прежней популярностью в следствие экономических трудностей в стране. Сократилось и

количество разводов на 10 – 15 % в текущем году. Однако, брачные контракты с каждым годом набирают популярность, их число ежегодно увеличивается на 5 – 10 % [8].

Что касается оценочной деятельности, вообще, то в соответствии с данными Российского общества оценщиков, в 2015 году в реестр членов данного общества было включено 9668 лиц, против 2666 лиц прекративших членство [3]. А по данным рейтингового агентства РАЕХ («Эксперт РА») число отчетов об оценке увеличилось на 18 % [2].

Таким образом, на основе вышеописанного можно утверждать, что на современном этапе на фоне уверенного роста рынка оценочных услуг оценка конкретно жилой недвижимости претерпевает кризис, однако, говорить о полном отсутствии спроса на данный вид услуги не приходится. Что касается долгосрочной перспективы, то оценка жилой недвижимости начинает применяться во все более новых сферах и имеет большой потенциал. Можно также рискнуть, предположив, что после стабилизации российской экономики оценка жилой недвижимости наберет былую популярность, став точкой роста на рынке оценки и в российской экономике в целом.

Библиографический список

1. Официальный портал Правительства Ростовской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.donland.ru/Donland/Pages/View.aspx?pageid=124053&mid=128713&ItemID=126652>
2. Официальный сайт рейтингового агентства РАЕХ («Эксперт РА») [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.raex.ru/search/>
3. Официальный сайт Российского общества оценщиков (РОО) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sroroo.ru/information/>
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/
5. Сайт «Год 2016» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://god2016.su/prognoz-sen-na-nedvizhimost-2016/>
6. Сайт «Недвижимость. Утро.ру» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://realty.utro.ru/>
7. Сайт «Общественно-политическая газета «Труд»» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.trud.ru/article/05112015/1330647_mintruda_v_2015_godu_realnaja_zarplata_rossijan_upala_na_9.html
8. Сайт «Российская газета» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/07/22/reestr.html>
9. Сайт «Уровень инфляции в Российской Федерации». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://xn----ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn--p1ai/%D1%82%D0%B0%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%B0_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D0%B8.aspx

Основные проблемы анализа финансовой устойчивости организаций в современных условиях и пути их преодоления



АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи являлось определение основных проблем, возникающих при оценке и анализе финансовой устойчивости компании. Для решения выявленных проблем необходима выработка комплексного методологического подхода по оценке и анализу финансовой устойчивости компаний с единой нормативной базой регулирования и системой среднеотраслевых показателей оценки финансовой устойчивости.

ABSTRACT

The purpose of this article was to identify key issues arising from the assessment and analysis of the financial stability of a company. To solve the defined problems it's necessary to elaborate a comprehensive methodological approach on the evaluation and analysis of the financial stability of companies with a unified regulatory framework for regulation of the industry average and the system of indicators for assessing financial stability.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; финансовая отчетность; анализ финансовой устойчивости; финансовое состояние, коэффициенты финансовой устойчивости; платежеспособность

Keywords: financial stability; financial reports, analysis of financial stability; financial condition; the ratios of financial stability; solvency

Нестабильное состояние экономики России, вызванное падением цен на нефть и ограничением доступа российских финансовых учреждений и компаний на мировые финансовые рынки, значительно повышает актуальность вопроса о необходимости обеспечения финансовой устойчивости российских компаний в современных условиях. Финансовая устойчивость компаний как одна из основных характеристик ее деятельности, будет определяться независимостью компаний от рыночных колебаний и снижению риска их банкротства.

Понятие финансовой устойчивости среди различных авторов не нашло единого определения, равно как и нет единого подхода к содержанию понятия финансовой устойчивости компании. Проанализировав мнения различных авторов, финансовую устойчивость можно рассматривать как экономическую категорию, характеризующую эффективность деятельности компании, ее способность сохранять в равновесии свои активы и пассивы, а также возможность обеспечения в условиях допустимого риска бесперебойное функционирование, достаточную рентабельность и низкую степень зависимости от кредиторов и инвесторов, имея при этом высокую степень инвестиционной привлекательности. В современных условиях экономики проблема оценки финансовой устойчивости компаний является актуальной не только для менеджмента самих компаний, но и для государственных ведомств, контролирующих их деятельность. Основной причиной данной проблемы является отсутствие в со-

временной экономической литературе единого методологического подхода к проведению анализа финансовой устойчивости и находит свое проявление в следующем.

Во-первых, методики, используемые для оценки финансовой устойчивости предприятия, охватывают не все аспекты деятельности компании. При этом наличие слишком широкого круга используемых показателей приводит к тому, что некоторые из них практически не отличаются, дублируют друг друга и дают противоречивый результат. Решением данной проблемы должна стать выработка единой методики по оценке финансовой устойчивости российских компаний.

Во-вторых, неопределенность предельных значений многих коэффициентов финансовой устойчивости. Однозначных нормативов, применимых для российских компаний, не существует, используемые нормативные значения являются приблизительными ориентирами, которые получены из опыта зарубежных исследователей. Данные нормативные значения также не могут быть одинаковыми для разных отраслей и предприятий в силу ряда специфических причин. Решением данной проблемы должна стать выработка единой нормативной базы регулирования и создание системы среднеотраслевых показателей оценки финансовой устойчивости.

В-третьих, при проведении анализа финансовой устойчивости возникает проблема идентификации и группировки статей различных форм финансовой отчетности для целей их анализа. Группировка данных в публичной отчетности не всегда удобна и применима для анализа финансовой устойчивости, поэтому зачастую в процессе проведения анализа возникает проблема перегруппировки активов и пассивов по степени их ликвидности и срочности соответственно. В целях решения данной проблемы необходимо осуществлять совершенствование системы публичной финансовой отчетности и приближение ее показателей к реальному участию финансовых ресурсов в обороте.

В-четвертых, недостаточная разработка ряда аспектов анализа финансовой устойчивости. Анализ конкретных показателей чаще всего ведется по годовым формам отчетности, первичная финансовая информация остается по факту недоступной для аналитика. Данные публичной отчетности дают возможность расчета коэффициентов, как правило, раз в год, что сводит полезность такой информации к минимуму. Расчеты для определения динамики показателей целесообразней вести за более короткие периоды, что обеспечит реальную картину финансового состояния предприятия и его финансовой устойчивости.

В-пятых, несовершенство российской системы бухгалтерского учета, порождающее отсутствие прозрачности и достоверности публичной финансовой отчетности. Использование схем налоговой оптимизации, зачастую приводит к невозможности определения достоверных показателей для проведения анализа финансовой устойчивости. В рамках решения данной проблемы необходимо совершенствование российской системы бухгалтерского учета и приближение ее к международным стандартам.

В-шестых, разные пользователи аналитической информации, преследующие различные цели, по-разному интерпретируют значение полученных результатов анализа финансовой устойчивости. Внешние пользователи финансовой отчетности (кредиторы, поставщики и др.), заинтересованные в финансовой устойчивости предприятия в наибольшей степени заинтересованы в платежеспособности предприятия в краткосрочном периоде, или, в крайнем случае, на период возврата долга (кредита, займа). И только собственники предприятия и его инвесторы заинтересованы в платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия на долгосрочную перспективу. Решением данной проблемы должна стать выработка определенной методики определения финансовой устойчивости для различных групп пользователей финансовой информации о компании.

Таким образом, несмотря на повышение необходимости обеспечения финансовой устойчивости российских компаний в современных условиях, проблема оценки финансовой устойчивости компаний является наиболее актуальной как для менеджмента самих компаний, так и для государственных ведомств, контролирующих их деятельность. Данная про-

блема многогранна и включает в себя несколько аспектов и для ее решения необходима выработка комплексного методологического подхода по оценке и анализу финансовой устойчивости компаний с единой нормативной базой регулирования и системой среднеотраслевых показателей оценки финансовой устойчивости. Для успешного управления финансовой устойчивостью компаний необходимо совершенствование системы публичной финансовой отчетности и приближение ее показателей к реальному участию финансовых ресурсов в обороте и международным стандартам. Одним из путей решения проблемы оценки и анализа финансовой устойчивости может стать выработка методов комплексной рейтинговой оценки, основанных на расчете абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости, скорректированных в зависимости от отраслевой принадлежности и специфики деятельности компании.

Библиографический список

1. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: учеб.пособие – М.:ТК Велби, изд-во Проспект, 2006, 344 с.
2. Ендовицкий Д.А. , Любушин Н.П. , Бабичева Н.Э.: Финансовый анализ. Учебник., изд.3 -М.: КноРус, 2016, 304с.
3. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие. Гриф УМО МО РФ. – М.: Омега-Л, 2013 – 449с.
4. Ковалев, В.В. Анализ баланса, или как понимать баланс/ М. : Проспект, 2015, 779 с.
5. Парушина Н.В., Бутенко И.В., Губин Е.В. и др. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2013.
6. Шеремет А. Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: Инфра-М, 2010.

Чечулина М.Ю.

К вопросу об инвестировании в недвижимость в кризисных условиях



АННОТАЦИЯ

Сделан обзор современного состояния рынка недвижимости. Определены проблемы и их решения для инвестирования в жилье, способы вложений и даются рекомендации при выборе недвижимости.

ABSTRACTS

The review is made about the current state of real estate market. Problems and their solutions are identified for investment in housing, there are ways of investing and guidelines of choosing real estate are provided.

Ключевые слова: инвестиции; недвижимость; ЗПИФН

Keywords: investments; real estate; REITs

Когда мировые финансовые рынки испытывают тяжелые времена, инвесторы, чтобы сохранить свои денежные средства, прибегают к вложениям в традиционные инструменты

(активы), самым консервативным из которых является недвижимость. Хотя и в лучшие времена люди со свободными деньгами, предпочитают диверсифицировать свои инвестиции посредством рынка жилья.

Не смотря на то, что на сегодня цены на российском рынке недвижимости падают (а именно, цены в среднем упали на 2-3 % за вторую половину 2015 г. и начало 2016 г.) [6], выгодно купить квартиру сейчас по низкой цене и продать через 2-3 года, когда цены возрастут, а в этот период сдавать жилье в аренду.

Цены на российском рынке недвижимости сильно подвержены колебаниям экономики в целом, тем не менее, что отличает недвижимость от других активов: вложения не сгорают, а через определенный срок приумножаются. К тому же покупатели в большей степени защищены законодательно от махинаций, чем по другим направлениям вложений. В России все сделки проходят через юстицию, что осложняет деятельность черных риэлторов.

Следовательно, актуальным является вопрос о том, чтобы разобраться, что влияет на цены на недвижимость для осуществления инвестиций. Стоит сказать о том, что жилищный рынок – структурная часть экономики, когда экономика оживает, растут доходы населения, ставки по ипотеке снижаются, люди готовы улучшать свои жилищные условия, тем самым сбережения попадают в экономику, функционируют в ней, происходит экономический рост, улучшается инфраструктурная составляющая для социально-экономического развития страны. Во время кризиса, когда население не может совершать покупку жилья, в дело вступают инвесторы, готовые перестраховать свои денежные средства путем вложений в недвижимость. Они создают движение на рынке жилья во времена застоя и получают свой процент, перепродавая квартиры в лучшие для экономики времена.

Целью статьи является определить факторы ценообразования и параметры, которые влияют на прирост стоимости недвижимости для инвестирования. Задачи исследования соответствуют структуре работы: сделать обзор современного состояния рынка недвижимости в России и за рубежом в динамике, выявить привлекательность российской и иностранной недвижимости, поднять проблемы инвестирования в недвижимость, составить рекомендации по вложениям в рынок недвижимости и описать удобные способы инвестирования.

2008-2009 гг. показали, что рынок недвижимости очень быстро начинает восстанавливаться, и цены становятся выше докризисного уровня. Так что самое время изучить рынок недвижимости и принять решение по поводу инвестирования в него [4].

Динамика рынка недвижимости

Как можно видеть на рисунке 1: наибольшая цена за 1 кв. м. в РФ за 5 лет наблюдалась в IV кв. 2012 г., в IV кв. 2014 г. и в I кв. 2015 года. Высокие цены в конце 2014 – начале 2015 года были связаны с ажиотажным спросом на российскую недвижимость из-за ожидания дефолта экономики, люди спасали свои сбережения не только посредством недвижимости, но и покупая товары долговременного пользования.

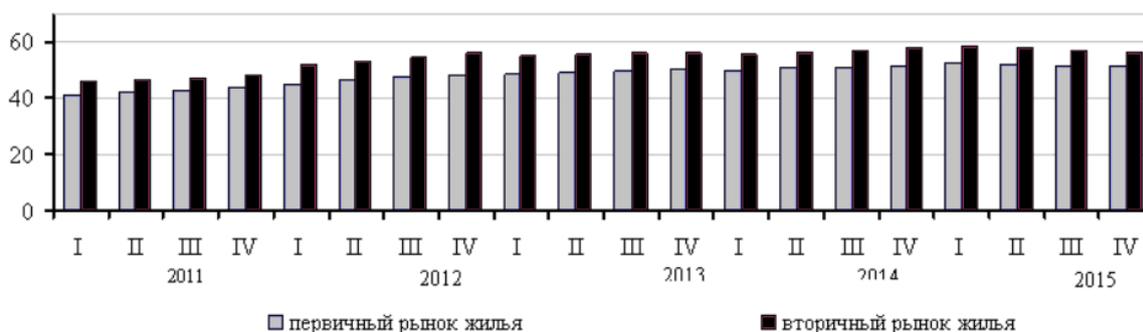


Рисунок 1 – Динамика ср. цен 1 кв. м. поквартально в РФ в 2011-2015 гг., тыс. руб. [10]

С 2011 года цены стабильно росли, с начала 2013 г. по нач. 2015 г. стабилизировались, а со II кв. 2015 стали падать, так как люди стали продавать купленную недвижимость, и предложение превысило спрос. Эту ситуацию еще больше усугубил фактор кризиса экономики.

Относительно зарубежной недвижимости статистика Банка России показала, что в III квартале 2015 г., объем денежных операций гражданами РФ сократился в 2,5 раза, по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. Более того, по сравнению с 2013 г. данный показатель упал в три раза.

Россияне предпочитают инвестировать в Швейцарию, Латвию, США, Великобританию, Испанию и Китай. При том произошла переориентация инвестиций с элитной недвижимости на жилье эконом-класса. В топе лидеров для такого способа инвестирования россиянами являются Болгария и Испания. Когда-то в этом списке была Турция, но после санкций России по отношению к этому государству из-за крушения Су-24, эта страна потеряла свой статус привлекательности [5].

Иностранцы же неохотно инвестируют в российскую жилую недвижимость, отдавая предпочтение коммерческому сегменту. Но за последний год произошло некоторое оживление с их стороны по отношению к российскому жилью. Низкий курс рубля соблазняет граждан стран СНГ приобретать квартиры в РФ. Новостройки время от времени покупают юридические лица из-за границы [11].

Перспективная иностранная недвижимость

Для тех, у кого имеются солидные суммы для инвестирования, эксперты рекомендуют зарубежные рынки недвижимости. Наиболее перспективными на сегодня являются Таиланд, Бразилия, Марокко, Малайзия и КНР. Цены здесь растут, а стоимость жилья практически соизмерима с российскими ценами. Но стоит внимательно исследовать законодательство этих стран и учесть расходы на переводчика, юриста и возможность присутствовать при совершении сделки лично. Стоит также обратить внимание и на национальные особенности, политическую обстановку и защищенность прав иностранных граждан. Наименее привлекательными являются европейские рынки, так стоимость первоначальных вложений высока, но подвержена разнонаправленным колебаниям цен [6].

Фактор экономического роста и политических событий играют определенную роль в этом деле. Например, в Дублине (Ирландия) в 2015 г. цены на жилую недвижимость выросли на 22% из-за того, что ВВП Ирландии возрос на 6%. Интересен и тот факт, что цены растут и в Берлине, Париже, Мадриде и Гамбурге по причине роста спроса на жилье со стороны мигрантов [4].

Российские инвесторы с крупным капиталом традиционно продолжают покупать квартиры в США и Канаде (Нью-Йорк, Сан-Франциско, Чикаго, Майами, Торонто). Специалисты говорят о перспективном направлении покупки недвижимости в Панаме и Коста-Рике, так как там процветает туризм и создана благоприятная законодательная почва.

Кипр решил реабилитироваться после событий марта 2013 г., когда банки не могли выдавать деньги, а финансовая и бюджетная системы оказалась на грани дефолта. После чего, было принято решение внедрить программу, которая предполагает получение второго гражданства при инвестировании 2,5 млн. евро в местную недвижимость и государственные облигации. Кипр уже смог привлечь с помощью этой программы 2 млрд. долл., преодолевая кризис [7]. Но, пожалуй, это колоссальная сумма для инвестора, таковых найдется не много, в частности, в России.

Проблемные стороны инвестирования в недвижимость

На данный момент самым проблемным фактором для российского рынка недвижимости является кризис, который уменьшает реальные доходы населения, не дает сберегать, обесценивает имеющиеся накопления и делает дорогой ипотеку.

Продать недвижимость нелегко, особенно если квартира выбрана с непривлекательными параметрами для населения.

Нужны и определенные издержки на рекламу, допустим, если продавать без посредников (риэлторов), то надо заказать растяжку (наклейку или полотно на окно, чтобы прохожие видели предложение). На данном этапе развития технологии уменьшили издержки, можно подать рекламу на сайте – доске объявлений, например, на avito.ru размещение объявлений

бесплатное для частных лиц. Только если необходимо быстро продать – можно заплатить сумму в размере около 1000 руб. за месяц для того, чтобы оно появлялось на первых страницах, которые сразу видны входящему пользователю. Первыми по статистике среди риэлторских агентств продаются квартиры по расценкам, второе по популярности – сайты – доски объявлений.

Инвесторам также надо сделать тщательный мониторинг рынка и знать особенности жилья (в какой жилищный фонд вкладываться). То есть необходимо определенное количество времени для оценки рисков и разных параметров жилья, влияющих на его стоимость и ликвидность.

Например, наиболее выгодными считаются вложения в строящееся жилье. Надо учесть: как далеко оно находится от центра города (это касается любого фонда). В какие сроки будет закончено строительство (необходимо накинуть еще 2-3 месяца для ввода его в эксплуатацию), здесь возникают риски долевого строительства, вдруг застройщик обанкротится или вообще выведет деньги из страны (например, как С. Полонский), а может новостройка окажется некачественной, подверженной быстрому износу. Плюсы такой инвестиции, что цена будет низкой, в зависимости от этапа строительства. Чем ближе к сдаче, тем цена дороже. Можно заказать квартиру на любом этаже, если он уже не занят, и с любой планировкой. Главное не брать первый этаж и последний, так как люди, чаще всего, не желают их брать [4]. Но есть еще один существенный недостаток: инвестор получает «коробку», голые неоштукатуренные стены без коммуникаций. Чтобы сдавать квартиру до перепродажи для покрытия коммунальных расходов и повесить на нее цену, надо вложить денежные средства и силы на ее ремонт. Ряд нюансов существует и для других видов жилья:

- новостройки (жилье до 3 лет, имеющее самую большую цену);
- современное (вторичное) жилье 90-х-00-х (цена на него высокая, чаще завышенная, очень большие площади, которые уже требуют ремонта);
- брежневские девятиэтажки (пользуются определенным спросом со стороны семей среднего достатка, неплохие типовые планировки, находятся в спальных районах, низкие потолки, часто плохие лифты, отслужившие свой срок);
- хрущевки (типовые пятиэтажки, жилье эконом-класса, низкие потолки, маленькие кухни, крутые узкие лестницы, сильная слышимость соседей, бывают кирпичные и панельные, панельные намного хуже, но весьма востребованное жилье со стороны российских граждан, так как одно из самых дешевых);
- сталинки (1927-1965 гг., когда-то считались элитным жильем и до сих пор часть населения считает их хорошими, так как строились для властей и обладают рядом качественных характеристик, цена на них выше, чем у брежневок и хрущевок, находятся чаще всего на центральных улицах городов, имеют красивую архитектуру, различные планировки, высокие потолки, толстые стены и шумоизоляцию, большие подъезды, в некоторых есть лифты);
- царский фонд (дома купцов в 3-4 этажа с невообразимой лепниной, высокими потолками порядка 4 метров, очень просторными и красивыми парадными, но все же фонд старый, ценителей на него найдется мало, часть относится к ветхому жилью, на центральных улицах их выкупают под коммерческую недвижимость);
- старый фонд (дома конца XIX века – 1900-х гг., ветхий фонд, чаще всего без современных удобств (центрального отопления, горячей воды, газа), такие объекты хороши для того, чтобы получить деньги от государства по программе расселения из аварийного жилья, но не факт, что цена за квадратный метр будет выше рыночной и получить деньги можно будет только единовременно);
- в отдельную категорию стоит выдвинуть элитное жилье (это жилые комплексы с охраной, наземным и подземным паркингом, детской площадкой, консьержем, быстрыми лифтами, квартиры с дизайнерским ремонтом и большими площадями, очень дорогая недвижимость для богатых людей). Есть еще и курортная недвижимость, но для инвестиций в нее нужны очень большие средства.

Какой фонд выберет инвестор, зависит от его предпочтений, так как каждый фонд имеет свои плюсы и минусы. Наиболее ликвидными являются новостройки и строящаяся дома, подпадающие под разные социальные программы для молодых семей. А также хрущевки и брежневки с ремонтом, так как они относительно дешевые и «моложе» по времени, чем старый фонд.

С 2016 года ужесточился и порядок налогообложения доходов, полученных от продажи жилья. Срок владения, который предполагает выплату налогов в размере 13%, увеличился с 3 до 5 лет. А облагается теперь не декларируемая стоимость проданной квартиры свыше миллиона рублей, а налог идет от кадастровой стоимости жилья [2].

Способы инвестирования в жилищный сектор

1. Прямые инвестиции в недвижимость. Плюсы: пассивный доход, низко рискованная операция, прирост стоимости квартиры в будущем, в случае вреда недвижимому имуществу государство компенсирует часть убытка. Минусы: содержание жилья, налогообложение дохода, знания рынка недвижимости, большой порог входа.

2. Инвестиционные зарубежные трасты недвижимости (REIT) – коллективные инвестиции в фонд в виде покупки пае (акций) этого фонда. Плюсы: управляется профессиональными управляющими, пассивный доход, получение дивидендов и курсовой разницы, высокодоходная операция, большой ассортимент фондов, малые первоначальные вложения. Минусы: нелегкий выбор фонда, постоянный мониторинг деятельности управляющей компании, присутствие человеческого фактора (управляющего), зависимость от макроэкономических показателей (в т. ч. ставки ФРС) [1; с. 42-44].

3. Закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости (ЗПИФН) – российский аналог REIT. Плюсы: фонды контролируются ЦБ РФ, высокая доходность, часть рисков переходит на управляющую компанию, диверсификация, низкое налогообложение, пай – собственность инвестора, если он не получит деньги, то станет собственником доли в недвижимости пропорционально вкладу, небольшие первоначальные вложения. Минусы: инвестиции на 10-15 лет без гарантии окупаемости [9].

4. Инвестиции в ипотечные ценные бумаги. Плюсы: обеспечены реальным жильем, идет выплата купонов по месяцам или кварталам, малые первоначальные вложения, большое число стратегий в сочетании с другими активами. Минусы: рыночные колебания, дефолт заемщика, преждевременное погашение, низкая ликвидность [3; с. 2-5].

Какой способ выбирать зависит от индивидуальных особенностей инвестора: агрессивный он или консервативный, суммы вложений, количества свободного времени, профессиональных знаний в мониторинге рынка и др.

Рекомендации для инвестирования в недвижимость

Покупать лучше жилую недвижимость в небольших, быстроразвивающихся российских городах. Так как после кризиса инвестиции от государства и местных инвесторов пойдут в развитие инфраструктуры города, а также в строительство новых площадей, что увеличивает стоимость купленной когда-то квартиры из-за процессов урбанизации. При том если квартира была на периферии города, а он разросся, то имеющаяся квартира уже будет располагаться ближе к центру, что увеличивает цену. Еще будет неплохо купить квартиру в микрорайоне, где идет активная застройка, потому что максимум через 10 лет, этот район станет наиболее благоприятным для жизни, так как будут все коммуникации, что также повысит стоимость объекта в будущем.

Покупать стоит однокомнатные и двухкомнатные квартиры потому, что они более ликвидны [6]. Стоит вкладываться в средние площади 50-60 квадратных метров, так как средне-статистической российской семье большие площади не по карману, хотя бы в целях их содержания – налогообложения по квадратуре (коммунальных платежей).

Надо не забывать и о сезонности российского рынка жилья. Начало года, январь-апрель, характеризуется застоем в сделках с недвижимостью, цены, как правило, незначительно падают. В то время как оживление наступает в сентябре-октябре и декабре, и цены

растут. В сентябре все возвращаются с отпусков (в это время люди могли присматривать квартиру, так как было свободное время), начинается новый учебный год, части студентов покупают квартиры и др. Конец года характеризуется закрытием сделок перед каким-то событием, например, ужесточением налогового законодательства или грядущей, ожидаемой инфляцией, а еще хуже опасением дефолта экономики.

Что касается налогообложения дохода от продажи квартиры сроком владения до 5 лет, то здесь в законодательстве есть уловка. Платить налог можно не от кадастровой стоимости жилого помещения, а в соответствии с пп. 2 п. 2 ст. 220 НК РФ возможно показать расходы на покупку проданной квартиры, что значит, доходом будет являться разница между покупкой и продажей жилья. Таким образом, сумма налога будет минимизирована [2].

Для диверсификации направлений вложений для инвестора важно учесть тот факт, что инвестиции в недвижимость плохо коррелируют с акциями и облигациями, следовательно, доля жилья в портфеле инвестора должна составлять 15-20% за минусом квартиры, в которой он проживает [7].

Перспективным направлением вложений в России являются курортные зоны. Например, после олимпиады в Сочи, инфраструктура города кардинально обновилась. Государство постоянно старается продвигать в массы, что Сочи ничем не уступает иностранным курортам, особенно, во время санкций и падения рубля. Средняя цена квадратного метра в Сочи в 2016 г. выросла на 15,8% (65000 руб./кв. м.), по сравнению с 2015 г.

Отдельного внимания стоит недвижимость в Крыму и Севастополе. Пока что цены на недвижимость там не возросли, так как власти еще регулируют законодательство и некоторые другие вопросы по акклиматизации в системе национальной экономики РФ. Но в скором будущем, к жилью здесь будет приковано отдельное внимание со стороны граждан [8].

Среди иностранной недвижимости перспективна будет та, которая находится в странах с благоприятной законодательной базой и инвестиционным климатом, а также быстро растущей стабильной экономикой.

В статье были рассмотрены перспективные направления вложений в российскую и зарубежную недвижимость. Также перечислены важные факторы, которые влияют на цену жилья, такие как состояние экономики, политическая обстановка, индивидуальные характеристики жилья (расположение, площади, вид недвижимости и др.). Сделан обзор современного состояния жилищного рынка. Исследованы основные способы инвестирования, перечислены их плюсы и минусы. В конце даны некоторые рекомендации по инвестированию в недвижимость.

Таким образом, российский рынок как и зарубежные рынки недвижимости подвержены тенденциям изменений в соответствии с состоянием экономики, то есть являются одним из ее индикаторов. Инвесторы – это те люди, которые всегда готовы поддержать ликвидность на любом рынке, давая движение и расширение денежным потокам в национальном и мировом хозяйствах. Поэтому необходимо, чтобы люди с крупными сбережениями имели представления о ценообразовании на рынке недвижимости и видели перспективы вложений в данный сектор.

Библиографический список

1. Михайлов Н. Опыт инвестирования в условиях кризиса: американские REIT // РЦБ. – 2015. – №4. – с. 42-44.
2. 2016: Лучшие идеи для инвестиций в России. [Электронный ресурс]. – Официальный сайт. – Режим доступа: http://expert.ru/2015/12/30/investoryi-gotovyatsya-k-novomu-godu_1/.
3. Инвестиции в ипотечные ценные бумаги: за и против. [Электронный ресурс]. – Официальный сайт. – Режим доступа: <http://rusipoteka.ru/files/events/2008/0810/suvorov.pdf>.
4. Инвестиции в недвижимость в 2016 году. [Электронный ресурс]. – Официальный сайт. – Режим доступа: <http://kinvestor.ru/investicii-v-nedvizhimost/>.
5. Инвестиции россиян в зарубежную недвижимость за год упали в 2,5 раза. [Электронный ресурс]. – Официальный сайт. – Режим доступа:

<http://www.radidomapro.ru/ryedktzij/nedvijimost/jilio/investitzii-rossiian-v-zarubezhnuiu-nedvizhimostig-23644.php>.

6. Куда лучше всего вложить деньги в 2016 году, чтобы заработать – советы экспертов. [Электронный ресурс]. – Официальный сайт. – Режим доступа: <http://111999.ru/investment/kuda-vlozhit-dengi-v-2016/>.

7. Лучшие стратегии для частных инвестиций в 2016 году. [Электронный ресурс]. – Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.e-executive.ru/finance/private/1984575-luchshie-strategii-dlja-chastnyh-investitsii-v-2016-godu>.

8. Насколько перспективны инвестиции в недвижимость в 2016 году. [Электронный ресурс]. – Официальный сайт. – Режим доступа: <http://a1invest.ru/naskolko-perspektivny-investicii-v-nedvizhimost-v-2015-godu/>

9. Паевые инвестиционные фонды недвижимости. [Электронный ресурс]. – Официальный сайт. – Режим доступа: <http://grow-rich.ru/pif-nedvizhimosti/>.

10. Средние цены на рынке жилья. [Электронный ресурс]. – Официальный сайт. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/cena_rj.htm.

11. Эксперты: иностранные инвесторы не разочаровались в российской недвижимости. [Электронный ресурс]. – Официальный сайт. – Режим доступа: <http://urbanlook.ru/eksperty-inostrannye-investory-ne-razocharovalis-v-rossijskoj-nedvizhimosti/>.

Щербакова Н.О.

Формирование бухгалтерской финансовой отчетности в современных условиях



АННОТАЦИЯ

В современных условиях большое значение имеет оптимальное управление финансово-хозяйственными процессами, которые заключаются, в умелом сочетании руководителем организации как профессионализма, логики и интуиции, так и возможности оперативно оценивать отчетные показатели, формируемые в системе бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

ABSTRACT

In modern conditions the high profile has the optimal management of financial and economic processes, which are consist of the artful combination of the head of the organization both professionalism, logic and intuition, and the abilities to quickly assess the reporting metrics, that generated in the system of accounting (financial) statement of the organization.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, формы финансовой отчетности, МСФО, РСБУ.

Keywords: accounting, forms of financial statements, IFRS, RAS.

Бухгалтерская отчетность – это единая система данных о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, составляемая на основе данных бухгалтерского учета. [1, с.4]

Бухгалтерская (финансовая) отчетность является дополнительным инструментом планирования и контроля достижения экономических целей предприятия, которые можно све-

сти к двум важнейшим экономическим побуждениям – получение прибыли и сохранение источника дохода [7, с. 9].

На основе данных синтетического и аналитического учета, обобщенных и сгруппированных в соответствии с действующими нормативными документами, все организации обязаны заполнять формы бухгалтерской отчетности. Таким образом, бухгалтерская отчетность является завершающим этапом всего учетного процесса в целом. Бухгалтерская отчетность должна полно и достоверно отображать имущественное и финансовое состояние организации, его изменения, а также финансовые результаты ее деятельности. Организации обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, оценка и состояние, для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В современных условиях входящие в состав финансовой отчетности формы составляются организацией с учетом рекомендаций Минфина РФ, а не являются жестко регламентированными. Организации обязаны хранить бухгалтерскую отчетность не менее пяти лет, т.е. в течение сроков, устанавливаемых в соответствии с правилами организации государственного архивного дела. Приказом Минфина России от 02.07.2010 №66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» утверждены новые формы бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах и формы приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, отчет о целевом использовании полученных средств). Этим приказом установлено, что иные приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах оформляются в табличной и (или) текстовой форме. Содержание таких пояснений определяется организацией самостоятельно в рамках принятой учетной политики. [2, с. 18].

Требования, предъявляемые к финансовой отчетности изложены не только в нормативно-правовых и законодательных актах, утверждаемых от имени государства (в Федеральном законе «О бухгалтерском учете», положениях по бухгалтерскому учету), но и в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, разработанной и одобренной Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Российской Федерации и Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России.

Общие требования по составлению бухгалтерской отчетности содержатся в ПБУ «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденным приказом Министерства финансов РФ. Чтобы отчетность была достоверной и обеспечивала получение реальных показателей для оценки деятельности организации, она должна удовлетворять ряду требований:

1. обрабатываться при помощи средств автоматизации и механизации;
2. иметь ясность и гласность;
3. своевременно предоставляться соответствующим органам;
4. основываться на единой методологии, установленной Минфином и Госкомстатом РФ;
5. составляться по единым формам бухгалтерской отчетности, установленным для всех организаций данной отрасли;
6. отражать полностью в учете за отчетный период (с 1 января до последнего числа отчетного периода) всех хозяйственных операций и результатов инвентаризации денежных средств, основных средств (фондов), материальных ценностей, расчетов и других статей баланса. [5, с.25]

Организация при составлении бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и пояснений к ним, должна придерживаться принятых ею их содержания и формы последовательно от одного отчетного периода к другому.

Бухгалтерской (финансовой) отчетность организации обеспечивает информационной базой управленческий аппарат для решения разнонаправленных задач и может классифицироваться по следующим признакам:

- 1) периодам, охватываемым отчетностью объемом сведений, включаемых в отчеты;
- 2) целям, для которых составляются отчеты;
- 3) степени обобщения данных;

- 4) назначению;
- 5) видам. [4, с. 23]

Бухгалтерский учет осуществляется организациями всех стран мира. Его справедливо считают «языком бизнеса», поскольку информация бухгалтерского учета необходима пользователям для принятия управленческого решения. Главной функцией бухгалтерского учета является обобщение финансовой информации, которая едина во всех странах мира. В финансовой отчетности разных стран существуют различия, вызванные экономическими, социальными, юридическими и иными условиями. Отчетность, составленная по стандартам разных стран – даже для одной и той же организации, будет давать разную оценку результатов деятельности и финансового состояния организации. При этом учет позволяет стандартизировать отражение операций организации, независимо от ее вида, и того, кто является пользователем информации. Международные стандарты финансовой отчетности носят рекомендательный характер, и страны могут самостоятельно принимать решения об их использовании. Но поскольку МСФО, это, по сути, обобщенная практика учета наиболее развитых учетных систем в мире, то совершенно очевидно, что их слепое копирование зачастую может негативно сказаться на национальной практике бухучета. В процессе изменения системы бухгалтерского учета и отчетности в России все большее значение придается повышению качества бухгалтерской (финансовой) отчетности. [6, с. 15]

Сближая международные стандарты и российский учет, Минфин России внес поправки в формы бухгалтерской отчетности. При этом состав отчетности не изменился, форм по-прежнему пять. Однако в каждую из форм внесены определенные изменения. Так, например, бухгалтерский баланс стал более укрупненным, теперь в нем приводятся группы статей, а не статьи. И исходя из принципа существенности, организация самостоятельно решает, что именно в них нужно расшифровывать.

Библиографический список

1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник / Под ред. А.И. Нечитайло, Л.Ф. Фоминой. – Ростов н/Д: Феникс, 2012.
2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник / Под ред. В.Д. Новодворского. – М.: Омега-Л, 2010.
3. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник. – М.: Рид Групп, 2011. – (Национальное экономическое образование).
4. Кирьянова З.В., Седова Е.И. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – М.: Юрайт, 2011. – (Бакалавр).
5. Натеева Т.Я., Трубицына О.В., Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. пособие. – М.: Дашков и К, 2010.
6. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2011.
7. Соколова Н.А., Томшинская И.Н. Бухгалтерская финансовая отчетность: Экспресс-курс. – СПб.: Питер, 2011.

Особенности бухгалтерского учета издательской деятельности



АННОТАЦИЯ

На высококонкурентном рынке издательской продукции в России особую актуальность приобретает проблема оптимизации системы управления издательством. Одним из путей решения данной проблемы является совершенствование бухгалтерского учета – важного элемента системы управления издательской деятельностью.

Процесс изготовления печатной продукции связан с рядом особенностей в правилах ведения бухгалтерского учета издательской деятельности и более детально каждую из особенностей я рассмотрю в своей статье.

ABSTRACT

The problem of optimization of the control system of the publisher has become particularly popular in highly competitive market of publishing production in Russia. One of the ways to deal with this problem is to improve an accounting as important item of the control system of the publishing industry.

The process of production of the printed product is connected with number of features in the rules of a spreadsheeting of a publishing and I will examine each feature more closely.

Ключевые слова: бухгалтерский учет; издательская деятельность; производство и реализация.

Keywords: accounting; publishing; production and sale.

Рынок книгопечатной продукции в настоящее время является одним из наиболее динамично развивающихся. И существует множество проблем, с которыми сталкиваются издательства, занимающиеся выпуском периодических печатных изданий. Безусловно, издательская деятельность очень специфична. Ее особенности практически не нашли отражения ни в нормативных актах, регулирующих бухгалтерский учет, ни в нормах налогового законодательства. Не в полной мере компенсируют пробелы законодательства и официальные разъяснения Минфина России и министерства РФ по налогам и сборам. Все это приводит к тому, что организации по-своему решают проблемы, возникающие при учете специфических затрат или дополнительных источников доходов. [4]

Организационные особенности издательского процесса существенно влияют на правила ведения бухгалтерского учета на предприятиях издательской деятельности, поэтому первая особенность, которую я рассмотрю более детально – это состав и классификация затрат на производство и реализацию издательской продукции.

Важно понимать, что себестоимость издательской продукции – это выраженные в денежной форме затраты на выпуск и продажу издательской продукции, завершённых работ и оказанных услуг. Затраты на выпуск издания, включают в себя расходы на издательскую подготовку и полиграфические работы, тем самым, образуя производственную себестоимость (себестоимость выпуска). [1]

Затраты на производство и реализацию формируются из расходов, различных по экономическому содержанию, назначению и способу расчета. Поэтому, на предприятиях издательской деятельности применяется следующая классификация расходов:

- прямые и косвенные расходы;
- условно-переменные и условно-постоянные расходы;
- основные и накладные расходы;
- по экономическим элементам;
- по статьям калькуляции.

Издательские расходы в целях бухгалтерского учета и планирования в зависимости от способа отнесения их на себестоимость подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые расходы включают в себя затраты, которые могут быть отнесены на себестоимость определенного издания (заказа). К ним относятся: гонорары авторам, художникам и графикам с начисленными на них суммами единого социального налога, расходы на полиграфические работы и т.д. [5]

В состав косвенных расходов издательства включаются затраты, которые не могут быть отнесены на конкретные названия (заказы): общеиздательские расходы, доли редакционных расходов и расходов на продажу, не связанные с конкретными названиями.

Для целей бухгалтерского учета и планирования в издательстве затраты на производство и реализацию, называемые расходами по обычным видам деятельности, также группируются по экономическим элементам – однородным первичным видам затрат, соответствующим простым элементам процесса труда. Единая классификация экономических элементов затрат обеспечивает сопоставимость размера и структуры расходов на производство по различным видам экономической деятельности и отдельным организациям за длительный период времени.

Организация бухгалтерского учета в издательстве – одна из важнейших особенностей, так как в современных условиях интерес со стороны российских предприятий издательской деятельности к повышению эффективности бизнеса является вполне закономерным. [3]

Существует ряд причин, существенно затрудняющих традиционное управление издательским бизнесом. Среди них можно отметить высокую конкуренцию на рынке производства и распространения печатной продукции, изменение масштабов деятельности и ее возможная диверсификация и существующий территориальный разброс административных подразделений.

Поэтому в настоящее время использование информационной системы в масштабе предприятия считается одним из важнейших резервов повышения эффективности ведения издательского бизнеса. К основным причинам, предопределяющим применение вычислительной техники в организации бухгалтерского учета, относятся большие сроки обработки информации, многочисленные группировки, жесткие сроки обработки, высокие требования к ее точности и достоверности.

К информационному обеспечению бухгалтерского учета относится ряд типовых отечественных справочных правовых систем (СПС). К наиболее популярным в России можно отнести следующие продукты:

- «Гарант» (разработчик – НПП «Гарант-Сервис»);
- «КонсультантПлюс» (разработчик – компания «Консультант-Плюс»);
- «Кодекс» (разработчик – Центр компьютерных разработок);
- «Референт» (разработчик – компания «Референт-Сервис»).

Системой финансовой отчетности в деятельности любого предприятия, в том числе и издательства, является бухгалтерский учет.

Бухгалтерский учет представляет собой систему, которая осуществляет измерение, обработку и передачу финансовой информации о деятельности определенного хозяйствующего субъекта.

Основная цель бухгалтерского учета – формирование информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним и внешним пользователям. Главная функция бухгалтерского учета – обобщение финансовой информации.

Бухгалтерская отчетность должна полно и достоверно отображать имущественное и финансовое состояние организации, его изменения, а также финансовые результаты ее деятельности.

Пользователи финансовой отчетности – это юридические и физические лица, заинтересованные в информации о финансовом и имущественном состоянии организации.

Основных пользователей информации финансового учета можно разделить на 2 группы:

1. Внутренние пользователи.

К ним относятся: руководители организации, структурные подразделения и отделы, собственники и работники предприятия.

2. Внешние пользователи.

В эту группу включены: инвесторы, кредиторы, заказчики, органы власти и т.д. Внешние пользователи заинтересованы в информации, формирующейся в бухгалтерском учете.

Поскольку интересы заинтересованных пользователей существенно различаются, бухгалтерский учет не может удовлетворить все информационные потребности этих пользователей в полном объеме. Следовательно, информация, формирующаяся в бухгалтерском учете для внешних пользователей, должна удовлетворять потребности, являющиеся общими для всех пользователей.

Издательство, как и любое юридическое лицо определяет систему ведения бухгалтерского учета, составляет рабочий План счетов бухгалтерского учета, порядок документооборота и т.п. Какую бы из форм бухгалтерского учета ни выбрало издательское предприятие, учет необходимо вести на основе принципов начисления и двойной записи. Суть которых заключается в том, что каждая хозяйственная операция отражается в денежном выражении не менее, чем на двух счетах – по дебету одного (или более) счета и кредиту другого таким образом, чтобы суммы по дебету и кредиту счетов учета операции были равны.

Бухгалтерский учет предприятий сферы издательства и полиграфии заметно отличается от учета в других организациях. Хотя здесь также присутствует учет производства и реализации, товарный и материальный учет, учет заработной платы и т.д. Среди особенностей бухучета в издательстве можно выделить учет вознаграждений авторов, работа с лицензиями, списание непроданной части тиража, нюансы налогообложения и т.д.

В связи с тем, что СМИ является основным источником получения информации для физических и юридических лиц, необходимо уделять особое внимание вопросам деятельности данных организаций.

Библиографический список

1. Астахов В.П., Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие. М.: ИКЦ «Март». – Ростов н / Д, 2003.
2. Воронков В.Я., «Бухгалтерский учет в полиграфии»: Изд-во МГПУ, 2002.
3. Джига А.А., Калинин С.Ю., М.: Стандарты по издательскому делу / Юрист 2004.
4. Дмитриева. О.В., Никольская Э.В., «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности в издательствах». 2004.
5. Лысенко Д.В. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. – М.: Инфра – М, 2009.

РАЗДЕЛ 2 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Аванесян К.Р., Троилин В.В.

Современные проблемы выбора стратегии управления закупками



АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен алгоритм выбора стратегии управления закупками. Определены основные задачи, которые ставятся перед стратегией управления закупками. Охарактеризованы методы управления закупками, которые часто применяются на рынке России.

ABSTRACT

In this article the algorithm for choosing the strategy of procurement. The main tasks set before the strategy of procurement management. Described methods of procurement, which are often used on the Russian market.

Ключевые слова: управление закупками, стратегия закупок, система закупок, закупки по запросам.

Keywords: procurement management, procurement strategy, purchasing system, the purchase upon request.

Вне зависимости от принадлежности к конкретной сфере деятельности, предприятию в определённой степени необходимы материалы, сырьё и услуги, предоставляемые сторонними организациями, поэтому управление закупками является одной из ключевых функций.

К сожалению, у большинства Российских предприятий и организаций нет логически сформированной стратегии ведения деятельности в условиях рынка, что в значительной степени осложняет организацию управления закупками. Кроме того, часто происходит так, что конкретные интересы всех участников логистического процесса закупок не совпадают, что чревато определённой несогласованностью в их работе, повышением расходов, ростом цен или снижением эффективности деятельности организаций.

Естественно, процесс закупки начинается с выявления потребностей организации в ресурсах. Первоочередные вопросы, на которые необходимо дать ответы: что закупать, сколько закупать, с каким партнёром сотрудничать выгоднее всего, и на каких конкретно условиях необходимо заключать с ним договор.

Необходима схема закупок, при которой бы минимизировался остаток продукции, а в лучшем случае, сырьё подвозилось бы напрямую от поставщика непосредственно на место изготовления в необходимом количестве на определённый момент времени. При этом важен аспект планирования, и индивидуального подхода к заказу количества продукции для каждой структурной единицы.

Отталкиваясь от потребностей предприятия, специалист по логистике выбирает определённую стратегию закупки (рис. 1)

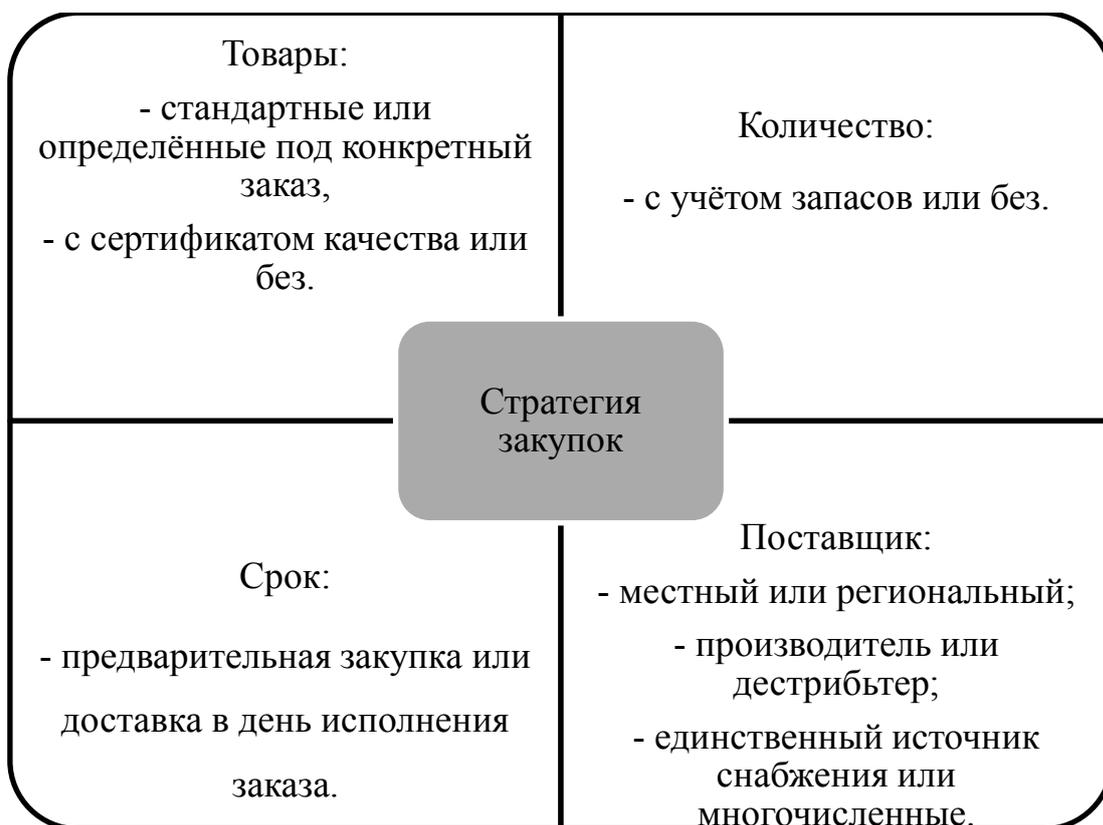


Рисунок 1 - Стратегия закупок (составлено автором)

Стоит отметить, что стратегия, основанная на прямых закупках ресурсов у производителя, осуществляется при значительном объеме потребления. Касательно розничных сетевых фирм, как правило закупки ведутся небольшими партиями у проверенных дистрибьютеров, осуществляющих продажу товара от нескольких изготовителей. В экстренных ситуациях делаются срочные закупки, чтобы обеспечить бесперебойный ход производства. С учётом логистических возможностей посредников, такой подход, как правило оправдан, так как они могут поставлять товары быстрее производителей [1,с.202].

Выбираемый метод закупок в значительной степени зависит от характеристик закупаемых товаров. На отечественном рынке часто применяются такие методы как «точно в срок» и закупки по запросам.

Использование метода «точно в срок» (Just-in-time) позволяет в значительной мере сократить объём запасов за счёт частых поставок. Этот метод получил широкое распространение, как среди российских, так и среди зарубежных предприятий различной сферы деятельности, несмотря на то, что зародилась эта концепция в Японии в 1950-х гг на предприятии Toyota Motors. Широкое распространение метод получил благодаря таким явным преимуществам, как сведение к минимуму запасов, отсутствие отходов, повышение прибыльности [2,с.65].

Система запросов предполагает заключение с поставщиками типовых контрактов на долгосрочный период наличия потребностей предприятия.

Конкурентоспособность предприятия в значительной мере определяется уровнем организации управления закупками. Без правильно выбранной стратегии закупок невозможно достижение корпоративных целей предприятия. Поверхностное отношение к управлению закупками приводит к простоям, снижению качества продукции и оказываемых услуг, неконтролируемости цены конечной продукции, ухудшению имиджа компании, снижению прибыли.

Сегодня функции закупочных подразделений на отечественных предприятиях, зачастую, выполняет служба логистики. Это связано с интенсивным развитием логистики в

нашей стране в последние годы. Подобная тенденция совпадает с тенденцией развития управленческих структур передовых компаний, где функции закупки товарно-материальных ценностей часто входят в полномочия логистической службы. Многие авторы сходятся во мнении, что нецелесообразно разбивать снабженческие функции на логистические и маркетинговые, передавая их под ответственность разных подразделений предприятия. Это сопровождается значительными сложностями, ведь во многом задачам закупочной логистики необходим межфункциональный контроль и координация. Так, к примеру, чтобы определить базис поставки, необходимо принять взаимосогласованные решения, учитывая три разных фактора: ценовой (распределение затратной части поставки на определённых участников логистической цепи), логистический (выбор посредника, распределение ответственности), маркетинговый (выбор поставщика с учётом аспектов цены, качества и надёжности доставки).

Чтобы оптимизировать расходы, связанные с закупочной деятельностью, нужно учитывать такие факторы:

а) оптимизация общих издержек на предметы снабжения;

б) передача косвенных функций снабжения на аутсорсинг специализированным организациям.

Для успешной организации закупок необходимо налаживание долгосрочных партнёрских взаимоотношений с поставщиками и постоянного обмена информацией. Сегодня многие компании, как зарубежные, так и российские, ориентированы на тщательный выбор поставщиков и предъявление к ним высоких требований. Это положительная тенденция, поскольку поставщики вынуждены повышать качество собственных услуг, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Вектор популярности среди источников информации по поставщикам в последнее десятилетие сменился с общедоступных и информативных справочников, каталогов, торговых журналов, прайс-листов и пр., на интернет-ресурсы. Организуются специальные отраслевые порталы, на которых можно разместить информацию о необходимости закупки конкретного сырья в определённый срок и с нужной периодичностью. Информация стала настолько доступной, что найти наиболее подходящего поставщика сегодня можно практически без затрат.

Становятся всё популярнее программы снижения издержек за счет стратегии ориентированного снабжения. За рубежом и в России ведущие компании создают корпоративные базы знаний, в которых аккумулируют сведения о поставщиках, стратегиях закупки, опыте аутсорсинга ит.д. Такие базы особенно актуальны для компаний, видящих своё развитие во франчайзинге.

Динамический подход к сделкам с поставщиками позволяет управлять рыночными факторами, поскольку в зависимости от группы закупаемых товаров и той структурной единицы, где они применяются, разрабатывается конкретная стратегия закупок, позволяющая получить дополнительные конкурентные преимущества.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости тщательного выбора стратегии управления закупками для устранения узких мест, и препятствования потери денежных и временных ресурсов при организации закупок на практике. Основные задачи стратегии управления закупками – эффективная связь поставщиков с потребителем, интерактивная поддержка рабочих процессов и устранение случайных внеплановых закупок для обеспечения контроля процесса. Итогом оптимизации процесса закупок должно стать повышение окупаемости инвестиций.

Библиографический список

1. Аникин Б. А., Родкина Т. А. Логистика: учебное пособие. Изд.- М.: Проспект, 2010. – 408с.
2. Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес – процессов в цепях поставок. Изд. – М: Эксмо

Вопросы и проблемы управления товарным ассортиментом на малых предприятиях розничной торговли



АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи является проблема разработки и управления товарным ассортиментом на малом предприятии. Методом решения данного вопроса является взвешенный выбор поставщиков, логистических систем, маркетинговых подходов. Как результат – увеличение ассортимента товаров, объемов продаж и прибыли. Вывод: управление товарным ассортиментом благодаря оптимизации позволит выбрать оптимальный набор товаров и определить уровень запасов по каждому виду.

ABSTRACT

The purpose of this article is the problem of development and management of the commodity range at small enterprise. Method of the solution of the matter is the weighed choice of suppliers, logistic systems, marketing approaches. As result – increase in the range of goods, sales volumes and profit. Conclusion: the management of the commodity range thanks to optimization will allow to choose an optimum set of goods and to determine a stock rate by each look.

Ключевые слова: товарный ассортимент, розничная торговля, малые предприятия, поставщики, логистические системы, маркетинговые подходы, оптимизация.

Keywords: commodity range, retail trade, small enterprises, suppliers, logistic systems, marketing approaches, optimization.

Глобализация межхозяйственных связей привела к интенсивному развитию транснациональных корпорации, являющихся одновременно и непосредственными участниками, и продуктом быстро развивающихся экономических отношений.

Развитие компаний, предметом деятельности которых является розничная торговля (ритейлеров), также попало в зону транснационализации, что существенно изменило структуру торговли как отрасли, потребительские предпочтения и даже скорректировало модель поведения покупателей.

Конкурентное давление со стороны ТНК заставило других участников торгового бизнеса менять организацию и подходы к его организации, поскольку, конкурируя друг с другом на локальном уровне, ТНК не только улучшают качество услуг, но и увеличивают средние размеры магазинов, предлагая более широкий ассортимент продукции.

Широта ассортимента является приоритетом в торговой отрасли. И увеличение предлагаемого ассортимента товаров и услуг требует существенных инвестиций в систему дистрибуции товаров или дополнительных невозвратных издержек, поскольку каждый крупный ритейлер вынужден в этой ситуации использовать соответствующие информационные технологии и логистические системы, настраивая их на управление широким ассортиментом и

минимизацию расходов на хранение и транспортировку товаров, создавая тем самым непреодолимые барьеры для средних и малых ритейлеров, вытесняя и подавляя их.

Благодаря какому-то счастливому стечению обстоятельств, большинство иностранных ритейлеров на время отложило масштабный выход на российский рынок, что дало возможность, с одной стороны, сформироваться национальным операторам, а, с другой, что чрезвычайно важно – сохранить малый торговый бизнес (рис.1).

Сеть розничной торговли Ростовской области на начало 2015 г. насчитывала почти 33 тысячи магазинов и 11 тысяч павильонов, палаток и киосков, общая площадь торговых залов составила более 3,0 млн. кв. метров, что на 6 процентов больше, чем на начало 2014г. Сеть современных крупномасштабных торговых организаций представлена 457 гипермаркетами и супермаркетами, которые составляют 1,4% от общего числа магазинов.

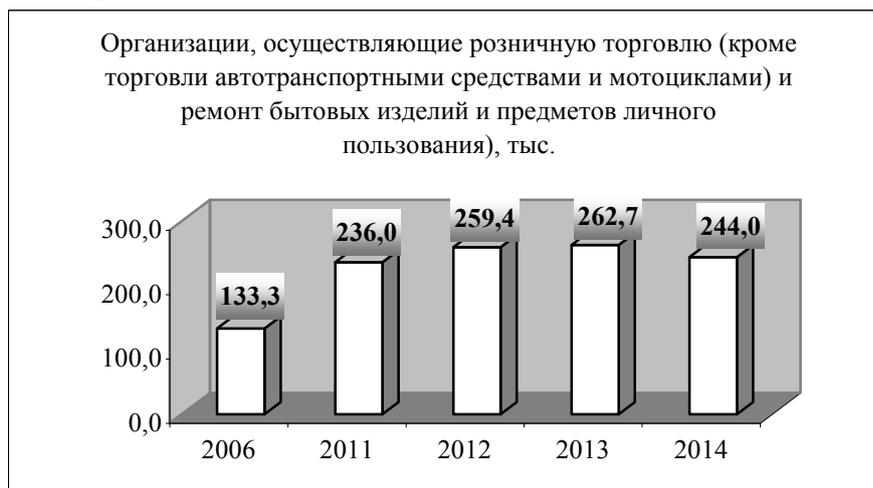


Рисунок 1 – Динамика числа организаций, осуществляющих розничную торговлю на российском рынке в 2006-2014гг.

Сфера малого торгового бизнеса является одним из самых волатильных секторов отечественной экономики. Сведения о малых торговых организациях, традиционных драйверах экономического развития, являются достаточно чувствительными индикаторами настроений в российской экономике в целом. К тому же, государственная политика и принимаемые государством меры в связи с наблюдаемыми рецессионными явлениями 2014-2015гг. максимально сконцентрированы на антикризисной поддержке именно малых предприятий как неотъемлемой составляющей успешного и полного выхода из кризиса [1].

Рассматривая сферу малого торгового бизнеса, необходимо понимать, что, с одной стороны, ресурсы и требования рентабельной работы в определенной степени ограничивают маневрирование малых предприятий как ассортиментом товаров, а невозможность поддержания ассортимента на уровне конкурентов, с другой стороны, просто заставит их уйти с локального рынка.

И именно поэтому проблема разработки и управления товарным ассортиментом на малом предприятии представляется автору наиболее актуальной.

Процесс управления товарным ассортиментом является очень важным критерием успешного функционирования предприятия, и финансовый кризис еще раз показал, что существуют проблемы быстрого реагирования на происходящие изменения предприятий посредством адаптации товарного ассортимента. При этом, предприятия могут рассчитывать только на свои внутренние возможности. И как результат, определенный объем товаров, удовлетворяющих требованиям рынка, становится убыточным для предприятия [2].

Вместе с тем, владельцы малого бизнеса, несмотря на свое неустойчивое положение на экономическом российском рынке перед крупными ритейлерами, имеют ряд существенных преимуществ. Логистические цепи поставок крупных торговцев очень разветвленные и хорошо скоординированы. Но имеют недостаток – долгота реагирования на же-

ления потребителя. В современном мире полном различных технологий и способов получения информации о новых или усовершенствованных товарах, в связи с чем, потребности клиента могут изменяться ежедневно. Учитывая, что, в кризисное время очень важно не просто не потерять клиента, а полностью удовлетворить все его реверсивные потребности, дабы оставаться на рынке в лидирующих позициях, реакция на изменение предпочтений и запросы клиента должна быть почти мгновенной. Малым предприятиям, учитывая их мобильность, намного легче реагировать на пожелания клиента и формировать товарный ассортимент из-за более гибких и подвижных цепей поставок, минуя череду дилеров и других посредников, актуальных для логистических цепей крупных торговых фирм.

Система реагирования на запросы потребителей и формирования товарного ассортимента малых предприятий напрямую зависит от выбора поставщиков, выстроенных ими логистических систем, а также маркетинговых подходов к процессу управления товарным ассортиментом, которые они выбрали.

Стремясь привлечь как можно больше покупателей в магазины и увеличить объемы продаж и прибыль, малые предприятия розничной торговли за последние десятилетия резко увеличили ассортимент предлагаемых покупателям товаров. За этот же период времени темпы роста ассортимента в этих магазинах значительно превышали темпы роста торговых площадей и торговых полок магазинов. Например, с 2000 г по 2014 г доля торгующих розничных предприятий в Ростовской области по данным Росстата увеличилась с 68,5 до 91,0 (в % к итогу) [4].

Вместе с тем, постулат, что предприятие розничной торговли выигрывает от резкого увеличения ассортиментного разнообразия, не всегда находит подтверждения, поскольку покупатели могут и не оценить продолжающееся дробление ассортимента (т.к. покупатели думают не брендами, а категориями товаров), а предприятие несет дополнительные затраты по постоянному обновлению товарных запасов. В этой ситуации эффективное управление товарным ассортиментом требует четкого понимания процесса принятия решений покупателями и достижения определенного равновесия между выгодами и затратами самого предприятия при изменении товарного ассортимента.

В ряде исследований приводятся данные о том, что ассортимент (разнообразие) товаров по своей значимости для выбора магазина покупателем занимает третье место после расположения торгового предприятия и уровня цен в нем [3]. Но в тоже время, есть немало работ, доказывающих, что в настоящее время покупатели больше реагируют на изменения в товарном ассортименте магазина, а не на изменения уровня розничных цен [5]. На вероятность того, что покупатели выберут тот или иной магазин, в большей степени влияет наличие в ассортименте данного магазина любимых (предпочитаемых) покупателями торговых марок и их количество в рамках товарной линии, и почти не влияет количество товарных линий.

Исходя из этого, определение рационального набора предлагаемых покупателям товаров составляет суть управления товарным ассортиментом предприятия розничной торговли. Цель такого управления – определить такой набор товаров, реализация которых позволит максимизировать объем продаж или прибыли в рамках ограниченных закупок этих товаров, ограниченных складских запасов и магазинных полок.

Каким образом достичь разумного баланса между удовлетворением интересов клиентов по товарному ассортименту и собственных интересов, – вопрос, который волнует большинство предприятий торговли. Однако, несмотря на потребность и давно признанную всеми важность вопроса управления ассортиментом, не существует преобладающего решения управления товарным ассортиментом, а имеющиеся теоретические и практические подходы к решению проблемы рассматривают лишь некоторые факторы, которые усложняют планирование ассортимента.

На практике розничные предприятия должны периодически пересматривать свой товарный ассортимент по нескольким основным причинам, среди которых следует отметить: сезонность, поступление в магазины новых товаров и изменение вкусов, предпочтений потребителей.

Ассортимент магазина определяется набором товаров, имеющихся в данном магазине в данный момент времени. Управление товарным ассортиментом или планирование (в англоязычной литературе используется термин *assortment planning* и никогда не встречается *assortment management*) – это процесс определения рационального набора и пропорций предлагаемых покупателям товаров [6].

Большинство компаний розничной торговли используют один и тот же ассортимент для всех своих предприятий, за исключением небольших магазинов. Но есть ряд крупных розничных торговцев, которые стремятся адаптировать (локализовать) свой ассортимент для отдельных магазинов или кластеров магазинов. Но обычно это становится неразумным, поскольку затраты по управлению таким ассортиментом слишком высоки.

Управление товарным ассортиментом – это относительно новая, но быстро растущая область академических исследований. Научный подход к проблеме управления товарным ассортиментом опирается на формулирование проблемы оптимизации, которая позволяет выбрать оптимальный набор имеющихся в магазине товаров и определить уровень запасов по каждому виду. Решения, принимаемые по отдельным товарам, взаимозависимы, поскольку товары связаны такими общими характеристиками, как наличие торговых площадей, заменяемость товаров, поставщики, действия компании по пополнению товарных запасов и т.д.

Библиографический список

1. Лола И.С. Измерение деловой конъюнктуры малых предприятий посредством композитивных индикаторов//Вопросы статистики. 2015 №10. с.26-37.
2. Нечаева Е.В. Маркетинговое управление товарным ассортиментом предприятия // Автореферат. 2010 – Екатеринбург.
3. O'Connell V. Reversing field, Macy's goes local // Wall Street J. – 2008. – April 21. – P. 5
4. Росстат / Распределение оборота розничной торговли по формам торговли по субъектам Российской Федерации (в % к итогу) – Режим доступа <http://www.gks.ru>
5. Monrala M.K., Levy M., Kahn B.E. et al. Why is assortment planning so difficult for retailers? [A frame work and research agenda].
6. Просвиркин Б., Бекетов А.. Управление товарным ассортиментом и логистика в розничной торговле //Логистика – Режим доступа http://www.logistika-prim.ru/sites/default/files/18-21_1.pdf

Михайлов И.А.

Правила написания коммерческих предложений ДЛЯ ХОЛОДНЫХ ЗВОНКОВ



АННОТАЦИЯ

В данной статье описаны основные ошибки, которые чаще всего используются специалистами при написании коммерческих предложений, а также рекомендации по составлению «продающих» коммерческих предложений, используемых продавцами во время холодных звонков.

ABSTRACT

This article describes the basic mistakes that professionals are most commonly used when writing business proposals, as well as recommendations for the compilation of «selling» offers, sellers used during cold calls.

Ключевые слова: холодные звонки, коммерческое предложение, продажи, копирайтинг.

Keywords: cold calls, offer, sale, copywriting.

В случае необходимости создания коммерческого предложения (КП) для активных продаж, а именно для холодного обзвона, при написании текста для коммерческих предложений стоит учитывать главное – большинство людей не хотят их читать. Во-первых, человек, которому будет направлено КП, получает их десятки в неделю, поэтому он вряд ли будет рад очередному предложению. Во-вторых, у него скорее всего уже имеется поставщик, с которым он работает не первый день (а возможно, и не первый год), и менять проверенного партнера для него рискованно и невыгодно. В-третьих, если ему что-либо понадобится, то ему проще найти это самостоятельно, а вероятность того, что ему сейчас необходимо приобрести именно то, что предлагает новое КП, очень низкая.

Поэтому для коммерческих предложений работает правило трех секунд: после того, как клиент откроет присланное письмо с предложением, чтобы оно сразу же не переместилось в корзину, есть всего 3 секунды, чтобы заинтересовать клиента.

Во-первых, нужно понимать, что предложение состоит из трех основных элементов: зацепка (это может быть заголовок или картинка, которая заинтересует клиента), ответ на вопрос «Почему?» (вместе с зацепкой эти два элемента должны усваиваться за 3 секунды) и описание предложения (на случай, если первые два элемента все-таки заинтересуют клиента).

1. Зацепка.

Чтобы человек, открывший присланное предложение, задержал на нем взгляд хотя бы на долю секунды, необходимо его заинтересовать. Можно в одном-двух словах объяснить суть предложения или крупным планом разместить качественную фотографию (если к ней подставить цену или размер скидки, то человек сразу увидит для себя выгоду). Например, если рядом с яркой аппетитной фотографией пиццы будет написано «200 рублей», то получивший предложение меньше чем за одну секунду поймет, что ему предлагается, на чем специализируется компания, от которой он получил КП и главное, нужно ли ему это и будет ли он читать предложение дальше. Это подойдет для разных сфер, например, фото кирпича с надписью «6 рублей» и т.д.

Другой пример: если объяснять суть словами, то визуализация отходит на второй план и основной инструмент для привлечения внимания – это фраза-зацепка, грамотно подобранный шрифт и расположение фразы. Например, если используются смс-рассылки, ключевой фразой в предложении станет «SMS по 1коп». Или, если компания специализируется на грузоперевозках, следует показать это фразой «Доставка груза 2 руб/км». Естественно, в перечисленных случаях не обойтись без визуализации, но картинка не будет ключевой, т.к. всю судьбу КП клиент определит именно по фразе.

Многие предприниматели в своих коммерческих предложениях используют заголовки, в которых просто и банально описывают свою сферу деятельности. Например, если клиенту, давно работающему с одной типографией, поступит предложение по полиграфической печати, заголовком которого будет «ПОЛИГРАФИЧЕСКАЯ ПЕЧАТЬ», то он не будет удивлен или заинтересован им.

2. «Почему?».

Если потенциальный клиент задержал взгляд на предложении, значит, зацепка сработала. Следовательно, самое время рассказать ему о преимуществах!

Если быть точнее, данный элемент КП следует трактовать как «Почему это нужно купить?» или «Почему необходимо с вами работать?» (в зависимости от вида деятельности). Именно эти вопросы подсознательно задает клиент, читая поступившее предложение. Если он не увидит ответа на этот вопрос в течение 3-х секунд, то письмо улетит в корзину (не важно, будет ли это электронное письмо или отправленное почтой). Взвываясь за создание

коммерческого предложения, необходимо поставить себя на место клиента и задаться вопросом «Почему я должен выбрать вас»? Необходимо подумать, чем компания, рассылающая КП, отличается от десятков (в лучшем случае), а то и сотен, как это чаще бывает, конкурентов. Если ее характерной чертой является быстрая доставка, то об этом следует написать (конечно же цифрами- укажите срок). Если это самые низкие цены, их нужно показать (фраза «Низкие цены» без указания точной стоимости разозлит клиента). Все преимущества, если это возможно, лучше описывать цифрами, поскольку цифры быстрее бросаются в глаза и быстрее осмысливаются.

К сожалению, многие копирайтеры используют вместо вопроса «Почему?» вопрос «Что?», сухо рассказывая о деятельности компании. Примером может служить случай с полиграфией. Если после банального заголовка «ПОЛИГРАФИЧЕСКАЯ ПЕЧАТЬ» ниже будет обычное перечисление того, что печатает компания: печать визиток, буклетов, баннеров и т.д., то клиенту это не будет интересно. Компаний, занимающихся подобным видом деятельности, в каждом крупном городе больше сотни, и конкретной выгоды клиент для себя не увидит. Если в КП будет написано «Визитки по 3 рубля» или «Ваш заказ будет готов на следующий день после оплаты», то есть высокая вероятность, что клиент обязательно сохранит это предложение и, в случае необходимости, в первую очередь позвонит именно в эту компанию.

Другой пример с пиццей. Если клиента зацепит заголовок «Цена 200 рублей», то в то же время, если для него эта цена выгодная, он получает ответ на вопрос «Почему?». Потому что 200 рублей! Если цена не главный критерий компании, и она может похвастаться чем-либо еще, то об этом необходимо написать. Можно вставить ниже приписку «Доставка к Вам в офис бесплатно!». Клиент уже будет знать, почему он позвонит именно в эту компанию. Или «Доставка через 20 минут после заказа. Он обязательно сохранит такое предложение и в один прекрасный момент закажет пиццу.

Главное – четко знать преимущества и уметь передавать их клиентам!

3. Описание.

Клиент уже заинтересован предложением, теперь можно и рассказать о предлагаемом товаре или компании. Вопреки мнению большинства российских предпринимателей, никого не интересует миссия или история компании (даже ее собственных сотрудников). В данном разделе следует писать кратко, что клиент может получить от компании (например, можно вставить мини-каталог), как с компанией можно связаться, а если предлагается конкретный продукт, необходимо вкратце описать его характеристики.

Теперь, когда рассмотрены 3 основных элемента коммерческих предложений, стоит перейти к описанию правил составления КП.

1. Текст должен сводиться к минимуму.

Большинство копирайтеров полагают, что чудесный рассказ о том, какая их компания хорошая, а лучше их предложения не найти, будут читать с удовольствием, но, к сожалению, это не так. Чаще все люди, принимающие решения о приобретении товара, имеют очень загруженный режим работы и неважно кто это: прораб, которому отправляется предложение купить материал, или коммерческий директор, которому предлагается CRM-система.

Вместо длинных сложных текстов лучше всего прибегнуть к помощи иллюстрации, описав КП в двух-трех словах. Стоит помнить, что с картинками нельзя перегибать палку, их тоже не должно быть очень много. Например, если в КП предлагается арматура, то необходимо разместить фото арматуры и указать цену. Если доставляются канцтовары, стоит показать их на фотографии. И при всем этом следует помнить, что надо показать суть предложения за 3 секунды.

2. Цифры вместо штампов.

Человек, которому высылается коммерческое предложение какой-либо компании, скорее всего уже видел все шаблонные фразы у многих ее конкурентов. Стоит избегать слов «качественный», «надежный», «лучший», «новый», «отличный» и т.д.

Вместо шаблонных фраз, не имеющих конкретного обоснования, лучше всего доказать преимущества предлагаемого продукта цифрами. Например, вместо «Вместительный кузов»

лучше разместить «Объем кузова 30 м³», вместо «Надежный партнер» написать «20 лет на рынке», вместо «Легкий вес» указать «Вес 30 грамм», вместо «Тихая работа» использовать «Уровень звука – 20 дб» (т.к. не все могут ориентироваться в децибелах, можно вместо цифр прибегнуть к приему сравнения: «Не громче журчания воды»). Бывают случаи, когда цифрами невозможно представить какое-то преимущество, тогда необходимо указать конкретные факты. Например, вместо «Качественный корпус» можно выразиться «Корпус из стали», вместо «Учитываем потребности клиентов» лучше сказать «Доставим в офис» и «Сделаем все расчеты за Вас».

3. Текст читается сверху вниз и слева направо.

Это значит, что если изображение будет основным элементом КП, то ни в коем случае нельзя его вставлять правее текста. При необходимости наличия текстового описания, либо пояснения к картинке, например, если нужно показать цену товара или какие-либо характеристики, этот текст должен находиться или правей картинки или ниже нее.

Если же нужно, чтобы клиент в первую очередь прочитал фразу (это чаще всего название товара), то тогда её стоит вставить выше картинки или справа, но нельзя забывать, что шрифт должен быть очень крупным, и фраза, которая необходима для акцентирования внимания на картинке, должна быть минимум 1/4 от размера изображения. Например, «Белый кирпич» и изображение.

4. Не стоит увлекаться с рекламными шаблонами.

Некоторые копирайтеры, начитавшись рекламной литературы, пытаются следовать всем правилам и рекламным формулам, несмотря на ухудшение качества восприятия текста. Например, если следовать формуле заголовков 4U, на выходе получится очень длинный заголовок, который совсем никак не может зацепить клиента, а используя ODC, то при установке слишком длинного дедлайна клиент отложит покупку, а после забудет про предложение. А если сделать его слишком коротким, то после окончания периода, придется придумывать новое предложение и заново отправлять его клиенту.

5. Цена.

Если цена – не главный критерий, и без её указания можно объяснить клиенту суть предложения и показать почему ему выгодно работать именно с данной компанией, а не с кем-нибудь еще, то можно её не указывать, но в большинстве случаев клиента лучше сразу сориентировать по цене. И не потому что все потенциальные клиенты жадные или у них мало денег – вся проблема во времени. Если человек нашел лишние несколько секунд чтобы изучить поступившее предложение, это не значит, что он будет тратить 5 минут (они могут ему очень дорого стоить) чтобы перезвонить для уточнения прайса, он лучше позвонит своему проверенному поставщику, цены которого уже знает.

К примеру, если отправляется предложение менеджеру по снабжению строительной компании, то у него в голове уже будет сформирован прайс-лист по многим позициям, и он знает, у кого что выгодней купить. Следует показать присланную цену, даже если она не самая выгодная: может произойти такое, что постоянный поставщик менеджера не сможет в срок доставить ему нужный товар, или у него не будет его в наличии, он тогда возможно вспомнит о новой компании.

6. Брендбук может помочь.

Если у компании имеется фирменный стиль, то обязательно стоит соблюдать его, используя все корпоративные цвета и шрифты. Если же он еще не разработан, то лучше заплатить опытному дизайнеру, который поможет сделать качественный и современный макет для КП. Банальный Times New Roman на вордовском файле потенциальные клиенты видят каждый день, и он их не удивит. К тому же хороший дизайн легко запоминается, и есть возможность, что в случае необходимости клиент найдет нужную ему компанию, ориентируясь по увиденному дизайну.

Любое предложение – это точка контакта, и она обязательно должна быть привлекательной и нравиться клиенту.

Конечно, необязательно пытаться выполнить все вышеперечисленное, чтобы сделка состоялась. Можно прибегнуть к фантазии и сделать очень интересное и креативное предложение, которое запомнится клиенту. Можно подойти к разработке с юмором или сделать что-то действительно необычное, но самое главное – клиенту должно быть приятно читать пришедшее КП, ведь это не только лицо менеджера по продажам, отправляющего предложение, это также и лицо целой компании.

Библиографический список

Сторонние источники не использовались

Образцова Е.А.

Пути совершенствования организации транспортных перевозок



АННОТАЦИЯ

В данной статье были исследованы основные проблемы оптимизации маршрутов транспортных перевозок, выявлены методы и способы совершенствования организации транспортных перевозок.

ABSTRACT

In this article we explore the main problems of optimization of routes of transportation identified methods and ways of improving the organization of transportation.

Ключевые слова: маршруты, оптимизация, грузоперевозки;

Keywords: routes, optimization, transportation;

Управление процессом грузоперевозок невозможно представить без организации качественного планирования данного процесса, которое позволит наиболее эффективно использовать транспортные средства.

В настоящее время до 50% всех затрат на логистику связано с транспортными расходами. Решение задач маршрутизации перевозок особенно актуально для крупных городов и мегаполисов, в виду наличия достаточно разветвленной транспортной сети, а также большого количества точек доставки. Стоимость грузоперевозок во многом зависит от выбранного маршрута при перевозке груза. Транспортные расходы, иногда, могут достигать половины общей стоимости грузоперевозок.[3]

В процессе управления перевозками ключевыми задачами являются: нахождение оптимальных маршрутов доставки и распределение транспортных средств по маршрутам. При этом следует учитывать информацию о транспортной сети, а также технико-эксплуатационные параметры транспортных средств, такие как:

- себестоимость одного рейса;
- количество рейсов, выполняемых каждым транспортным средством;
- грузоподъемность машин и т.д.

План перевозок должен выполняться в соответствии с выбранным критерием оптимизации. В условиях рыночных отношений основным критерием оптимизации будут являться минимальные затраты на транспортировку. [4]

Сложность планирования маршрута грузоперевозки, напрямую зависит от типа груза, а также от длины самого пути. Например, для перевозки крупногабаритных грузов, как правило, используют нестандартные маршруты движения.

Во время движения транспортного средства в пункт разгрузки груза, по ранее распланированному маршруту необходимо учитывать ряд факторов, от которых зависит потраченное время на доставку груза. Так при планировании городского маршрута, необходимо учитывать количество светофоров возникающих на пути, вероятность возникновения пробок и т.д., при международных грузоперевозках, необходимо учитывать наиболее удобные пути пересечения границы государств и таможенные пункты. В таких случаях, можно значительно сэкономить затрачиваемое время на перевозку груза, что позволит сократить расходы предприятия.

Выбор оптимального пути транспортной доставки сможет помочь сократить расходы на перевозку, затрачиваемое время, а также позволит осуществлять доставку груза максимально возможного объема.

На пути к совершенствованию процесса транспортировки грузов стоит важная составляющая, которая включает в себя слежение и контроль за перевозкой груза. В частности это использование систем Глонасс и GPS навигации. Планирование маршрута с использованием данных систем мониторинга позволит отслеживать передвижения транспортного средства и быть в курсе, где находится в данный момент груз. Также это и один из методов оптимизации затрат.

К транспортно-логистическим затратам можно отнести:

1) Затраты, которые связаны с операциями с момента прибытия транспортного средства в пункт для выполнения грузовой операции до его отправления с грузом.

2) Затраты, которые непосредственно связаны с самим процессом перевозки.

Как для первой, так и для второй группы затрат разрабатываются специальные методы по их снижению. Для первой группы в качестве методов снижения затрат можно использовать: выбор оптимальной погрузочно-разгрузочной техники, применение современных складских технологий и оборудования, также это может быть выбор оптимальных видов транспортных средств, выбор оптимального варианта размещения пунктов погрузки и выгрузки груза, что включает в себя – выбор поставщика, центров консолидации и распределения грузов. Также к методам снижения затрат относятся: оптимизация тары, упаковки, размещения и крепления грузов и т.д. [1]

Методами снижения для второй группы затрат могут служить: определение целесообразности содержания парка собственных транспортных средств, оптимизация маршрутов и технологий перевозки грузов, выбор оптимальных логистических схем, контроль за местоположением транспортных средств, при помощи современных информационных технологий, контроль за обеспечением сохранности перевозимого груза и т.д.

На рисунке 1 представлена схема оптимизации маршрутов грузоперевозок.

Данная схема основывается на выявлении множества допустимых маршрутов, определении допустимых значений оптимальных решений, анализе затрат на осуществление грузоперевозок, прогнозировании и анализе динамики грузоперевозок, оценке эффективности оптимизационных мероприятий по маршрутизации грузоперевозок. В результате оптимизации маршрутов грузоперевозок предприятие сможет снизить затраты на осуществление грузоперевозок и повысить эффективность их осуществления. [2]

Рассмотрим пути совершенствования грузовых перевозок на примере группы компаний ЗАО «Чистый сервис».

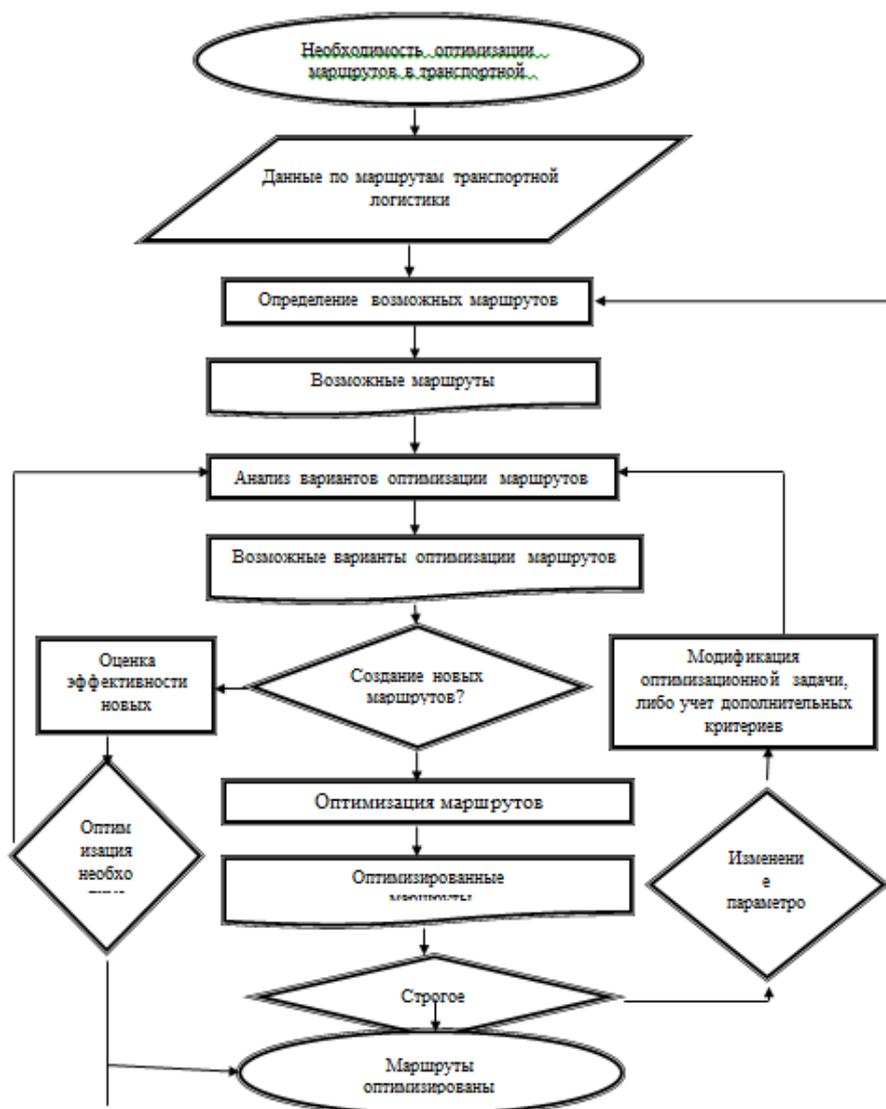


Рисунок 1 - Схема оптимизации маршрутов грузоперевозок

Группа компаний «Чистый сервис» основана в 1999 году и входит в Группу компаний «Чистый Двор Сервис». Сферой деятельности компании является оказание транспортных услуг и услуг экологического сервиса: вывоз крупногабаритного, бытового и строительного мусора I-IV класса опасности, вывоз грунта, доставка песка и щебня различных фракций, уборка снега, а также любые виды погрузочных работ. [5]

Свою деятельность ГК «Чистый сервис» осуществляет на основании федеральной лицензии Росприроднадзора 0Т-00-010303(00), действующей во всех субъектах Российской Федерации по обращению с отходами класса I-IV и сертификата соответствия системы ГОСТ ISO 14001-98.

Проблема вывоза мусора и промышленных отходов стоит довольно остро в нашем мегаполисе. На предприятии ЗАО «Чистый сервис» в целях обеспечения высокой производительности и экономии затрат непрерывно происходит модернизация линейки специальной техники, включающая приобретение новейших зарубежных и российских образцов механизмов и транспортных средств.

В компании ЗАО «Чистый сервис» были внедрены несколько московских разработок, которые позволили снизить затраты на транспортировку грузов. Первой разработкой является машина класса Евро-4, вмещающая одновременно два контейнера, что позволяет вывозить в два раза больше ТБО, экономить время, затрачиваемое на транспортировку, топливо и со-

хранять экологию. При этом при вывозе одновременно двух контейнеров экономия топлива составляет порядка 70%.

Следующей разработкой компании ЗАО «Чистый сервис» является цепное устройство для установок 20-ти тонных машин, то есть данная машина сможет перевозить 40 тонн груза, что позволит экономить время и топливо.

Еще одной московской разработкой является КАМАЗ для вывоза крупногабаритного мусора. Это не простой КАМАЗ, а так называемый КАМАЗ «трансформер». Данная установка называется слайдером, суть ее заключается в том, что платформа КАМАЗа может удлиняться, что позволяет взять одновременно два контейнера.

В результате данные разработки позволяют экономить время, топливо, делается меньшее количество рейсов, снижаются затраты связанные с перевозками, что благоприятно сказывается на деятельности предприятия.

Таким образом, оптимизация маршрутов транспортировки грузов – важная и сложная на сегодняшний день задача, которая требует выбора оптимального пути транспортировки грузов, использования новой техники и технологий транспортировки, использования инновационных технологий в области слежения и контроля доставки грузов и т.д. Выбор оптимального варианта маршрута дает наилучшие возможности для повышения производительности, скорости доставки грузов, снижения себестоимости перевозок.

Библиографический список

1. Аникин Б.А. Логистика. Учебное пособие. М.: ИНФРА, 2013.
2. Вельможин, А. В.; Гудков, В. А.; Миротин, Л. Б.; Куликов, А. В. Грузовые автомобильные перевозки: учеб. для студентов вузов / А. В. Вельможин [и др.]. – М. : Горячая линия-Телеком, 2014. – 559 с.
3. <http://www.logistika.uz/info/articles/1476>
4. <http://dispatcher-gruzoperevozok.info/planirovanie-marshruta-pri-perevozke-gruza/#hcq=vUQjNGp>
5. <http://www.chistiy.ru/about>

Писарева Е.В., Баитыгова И.Р.

Клиентоориентированный подход в деятельности строительных компаний



АННОТАЦИЯ

В статье автор исследует развитие понятия клиентоориентированности в бизнесе в условиях сильной конкуренции на рынке товаров и услуг (на примере строительной компании). Также обосновывается необходимость эффективного применения данного подхода с целью построения долгосрочных отношений с клиентами компаний. Автор выявляет основные принципы, которыми руководствуется клиент в современных условиях.

ABSTRACT

In the article the author explores the development of the concept of customer-oriented business in the face of strong competition on the market of goods and services (for example, a construction company). It is also justified by the need of this approach for building long-term relationships with clients of companies. The author reveals the principles, which the client uses in modern conditions.

Ключевые слова: клиентоориентирование; строительство; потребительская лояльность; обслуживание клиентов; конкурентоспособность.

Keywords: customer focus; construction; consumer loyalty; customer service; competitiveness.

Сегодня в условиях жесткой конкуренции для завоевания высоких позиций на рынке предприятия, осуществляя свою деятельность, все больше внимания уделяют такому аспекту, как клиентоориентированность. В этом и заключается актуальность выбранной темы. В данной статье целесообразно рассмотреть сущность клиентоориентирования и его место в деятельности предприятий, а также специфические особенности, присущие клиентоориентированному бизнесу в целом.

Само понятие клиентоориентированного подхода подразумевает под собой эффективное удовлетворение потребностей клиента в качестве основного приоритета в бизнесе, при этом извлекая из этого дополнительную прибыль и формируя круг лояльных потребителей. Однако универсального, единопринятого и согласованного определения данного термина в настоящее время нет.

Таким образом, клиентоориентированность компании представляет собой инструмент управления взаимоотношениями с клиентами, нацеленный на получение устойчивой прибыли в долгосрочном периоде. Также главным условием в этом случае будет не поиск новых клиентов, а удержание уже имеющихся и наиболее прибыльных, что, возможно, обойдется даже дешевле для предприятия.

По мнению многих исследователей, необходимость и актуальность обращения к понятию клиентоориентированности обуславливается следующими особенностями:

- высокий уровень конкуренции,
- перенасыщение рынка аналогичными предложениями,
- тенденции моды,
- появление новых товаров на рынке и др.

Необходимо отметить, что при учете данных факторов, главным из которых является жесткая конкурентная борьба, когда рынок предлагает широкий спектр аналогичных друг другу по ценовой категории и качеству продуктов, ориентация на клиента становится более выгодной для предприятия. Только тогда компаниям ничего не остается, как искать новые способы выстраивания долгосрочных отношений с клиентами, учитывая их пожелания. При низком уровне конкуренции можно обойтись и без клиентоориентированности.

Эффективная клиентоориентированная политика несет за собой и повышение потребительской лояльности, однако, добиться желаемого результата довольно затруднительно или даже невозможно, если предпринимаемые меры несовершенны или недостаточно продуманы. В таком случае клиентоориентирование будет нести в себе больше расходов, чем доходов [2].

Само наличие лояльных потребителей несет в себе для предприятия некие преимущества, например: приобретение товаров (услуг) клиентами только у одного предприятия лишает прибыли конкурентов. В центре любых решений и действий находится в первую очередь клиент, а не продукт, что позволяет более грамотно и эффективно управлять целевыми группами клиентов на предприятиях любых отраслей.

Строительство – одна из важнейших инфраструктурных отраслей, обеспечивающая как развитие экономики, так и повседневный комфорт населения.

Исследовав данные Росстата и опросы, которые были произведены в более семи тысяч крупных, средних и небольших строительных компаниях, в начале осени 2015 года темп ро-

ста по строительству составил практически 91%. Этот показатель ниже аналогичного в этом же периоде 2014 года на десять процентов. Спад обусловлен, в первую очередь, ухудшением инвестиционного и потребительского спроса.

Система отношений с клиентами по своей сути достаточно актуальная проблема для предприятий данной отрасли, т.к. в рамках сильной конкуренции клиент при выборе предприятия обращает внимание даже на самые незначительные аспекты. В связи с этим клиентоориентированность можно назвать одним из самых значимых конкурентных преимуществ современных строительных предприятий.

Основным принципом маркетинга развития строительных услуг в целом является предоставление на рынок строительных материалов, услуг и проектов, которые будут востребованы и необходимы, но многие предприятия ориентируются больше на принцип « продать то, что произвели », а не « произвести то, что можно продать ». То есть здесь важна ориентация на реальные требования и пожелания потребителей строительных материалов, услуг, проектов.

Приоритетным направлением деятельности строительной фирмы при внедрении клиентоориентированного подхода является организация обслуживания клиентов с предоставлением полного комплекса сервисных услуг, направленных на удовлетворение потребностей клиента.

Можно выделить несколько основных правил организации обслуживания клиента в современной клиентоориентированной строительной фирме:

- достаточная информированность клиентов о компании и её услугах;
- удобный и ориентированный на клиента сервис;
- комфортные условия обслуживания;
- квалифицированный персонал [1, с. 65].

Учитывая данные « догмы », целесообразно обозначить положение, дающее старт вышеизложенным: клиентоориентирование – это умение на все в бизнесе смотреть глазами клиента (потенциальных потребителей).

Важно отметить, что сколько бы ни уходило средств на улучшение обслуживания, эти затраты окупятся лишь в том случае, если имеющиеся и потенциальные клиенты хорошо информированы о строительной фирме, об её работе и видах услуг, которые она предоставляет в рамках своей деятельности.

Таким образом, проанализировав все вышеизложенное, можно сделать небольшой вывод: ориентация на клиента в деятельности современных предприятий должна быть нацелена на выявление потребностей потребителей и их эффективное удовлетворение, а также на развитие отношений с клиентами в долгосрочном периоде, создание надежной клиентской базы и, конечно же, формирование потребительской лояльности как результат, что станет стимулом к развитию сотрудничества в дальнейшем для обеих сторон: предприятия и клиента. Только тогда имеет смысл рассматривать данную организацию как достойного конкурента на « арене товаров и услуг ».

Библиографический список

1. Морозова Ю. В., Гришина В. Т. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник – 8-е изд. – Дашков и К. 2012. – 448 с.
2. Репьев А. Клиентоориентированность: какой она должна быть? [Электронный ресурс] – <http://www.repiev.ru/articles/Client-Orientation.htm>
3. Цахаев Р.К., Муртузалиева Т. В. Маркетинг: учебник – Дашков и К. 2013. – 550с.

Роль инновационного потенциала логистического сервиса в деятельности коммерческого предприятия



АННОТАЦИЯ

В современных условиях предприятия пытаются одержать победу в конкурентной борьбе и улучшить свои рыночные позиции. На первый план выходят транспортно-логистические услуги и сервис. Российский рынок транспортно-логистических услуг достаточно молод и имеет ряд проблем. В статье приведена статистика динамики развития рынка транспортно-логистических услуг России, приведены дальнейшие прогнозы ведущих информационных платформ.

ABSTRACT

In modern conditions the company trying to win the competition and improve their market position . At the forefront of transport and logistics services . Russian market of transport and logistics services is quite young and has a number of problems. The article presents the statistics of market development, dynamics of transport and logistics services in Russia , forecasts of the leading information platforms.

Ключевые слова: логистика; транспортно-логистические услуги; логистический сервис; логистические услуги; транспортно-логистический комплекс; логистический инструментарий.

Keywords : logistics ; transportation and logistics services ; logistics services; logistics services ; transport and logistics sector; logistics tools .

На сегодняшний день, в условиях нестабильной экономической ситуации, торговые предприятия вступают в активную конкурентную борьбу. Рыночная конъюнктура очень изменчива и требует своевременной оперативной реакции руководителей предприятий. Эффективным инструментом поддержания конкурентоспособности на современном рынке, выступает логистический инструментарий.

Всё вышесказанное подчеркивает актуальность выбранной темы, так как предприятия стремятся удержать свои рыночные позиции или занять лидирующее положение на рынке.

По исследованиям РБК, Российская Федерация входит в ряд стран с высоким уровнем логистических издержек. Это говорит о том, что эффективность производства и торговли существенно сокращается. Оказывается отрицательное влияние на конкурентоспособность фирм и страны в целом. В валовом внутреннем продукте РФ доля логистических издержек доходит до 19%, тогда как в Китае она составляет 18%, в Бразилии и Индии – 11-13%, в США – 8,5%, в Италии – 9,7%, в Японии и Германии – 8,5% и 8,8%, соответственно. Средний мировой показатель логистических издержек в 2014 г. оценивается Armstrong & Associates Inc в 11,7%.

РБК.research была проведена предварительная оценка рынка транспортно-логистических услуг в настоящем и перспективном будущем. Авторы исследования отмечают , что рост динамики коммерческого грузооборота в 2017-2018 гг. ожидается неэффек-

тивным для восстановления уровня 2014 г. По прогнозам специалистов исследовательского центра, уровень мировой экономики до 2018 г. будет расти примерно на 3–3,2% ежегодно. Уровень внешней торговли будет возрастать от 4,5% до 4,9%, следовательно и рынок ТЛУ будет следовать этой тенденции. В 2016 году предсказывают положительную динамику на 6,9%, в 2017-м – на 5,8%, в 2018-м – на 6,6%.

Достижение баланса на рынке транспортно-логистических услуг (ТЛУ) между спросом и предложением будет возможно при выбытии из оборота значительной части подвижного состава как в сфере железнодорожных, так и на автоперевозок. Сокращение достигнет от 20 до 50% автомобилей в зависимости от направления маршрутов. Кроме того, прогнозируется уход с рынка до трети игроков в сегменте автоперевозок.

Сегодня на рынке ТЛУ сформированы четыре ключевые тенденции, сформировавшиеся в 2015 году:

- падение импорта из Европы;
- переориентация транспортно-логистических схем на страны Азии и Латинской Америки,
- активизация работы над сокращением расходов, в том числе, транспортных;
- снижение объема международных грузоперевозок.

Наблюдается тенденция переориентации с генеральных на сборные грузы. Этот вид перевозок имеют все основания для развития. При этом виде доставки грузов нет лишних издержек за свободное грузовое пространство, оплата транспортировки рассчитывается с учетом объема и веса позиции. Расходы, связанные с услугами транспортной компании, оплачиваются совместно с другими заказчиками. Кроме того, можно значительно сократить издержки, связанные спогрузо-разгрузочными работами и СВХ.

Логистические затраты торговых предприятий в России связаны с неэффективной организацией внутренней логистики компаний и транспортно-логистической системы страны, отсутствием квалифицированных кадров, низкое качество российских дорог.

Нельзя не отметить проблемы, связанные с нерациональным размещением многих производств, архаичность организации доставки грузов от производителя к потребителю.

Российский рынок логистических услуг и сервиса достаточно молод, но наблюдается положительная динамика его развития. Его характерными чертами является: присутствие на рынке мелких и средних транспортно-экспедиторских компаний; фирм оказывающих складские услуги и складской обработке грузопотоков; фирм, оказывающих традиционные услуги по перевозке и координации материального потока. Услуги по интеграции и управлению цепями поставок в основном осуществляются ведущими международными компаниями. В основном это поле деятельности 3PL-провайдеров. Но следует отметить, что многие международные провайдеры третьего уровня могут оказывать не полный комплекс услуг, который соответствует данному уровню.

Подчеркивая потенциал логистического сервиса на российском рынке, следует отметить его разноплановость. Доля транспортно-экспедиторских, складских операторов составляет 83% от общего числа участников, оказывающих различные логистические услуги (рис.1).

В условиях современной экономической ситуации на Российском рынке, большинство фирм отдало предпочтение логистическому аутсорсингу. Это позволило сократить издержки связанные с содержанием большого штата персонала, транспортировкой, складированием и грузопереработкой.

На мировом рынке логистических услуг компании всё чаще практикуют деятельность привлечения контрагентов привлечения контрагентов для выполнения комплекса услуг или обеспечения целостных процессов, что является вполне обоснованным в условиях жесткой конкуренции и постоянно растущих требований потребителей к качеству продукции.

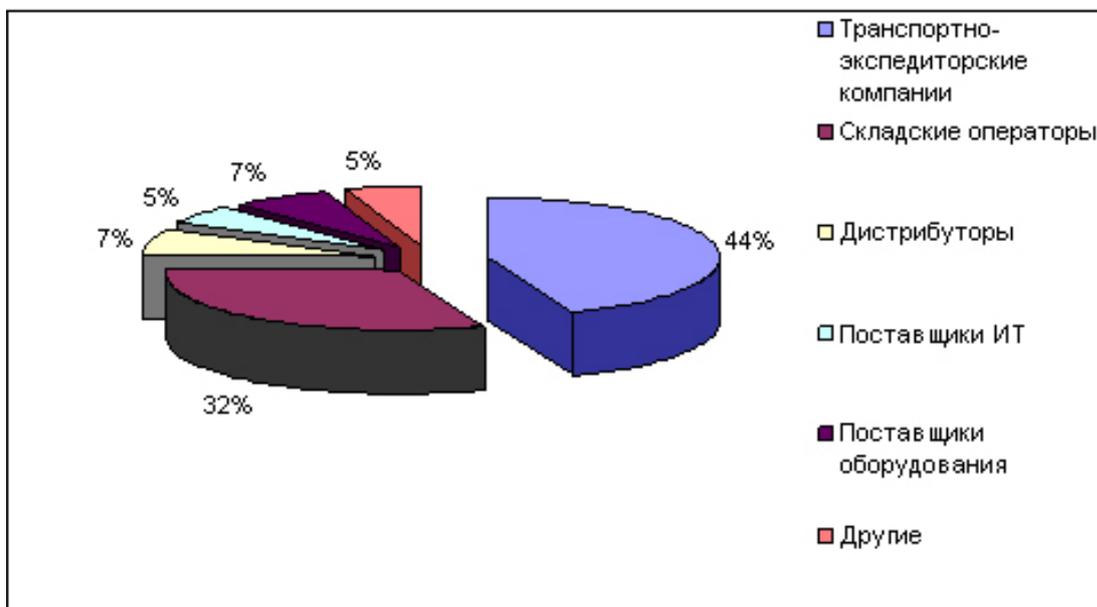


Рисунок 1 - Диаграмма участников, оказывающих различные виды логистических услуг.

Объемы логистических услуг, отдаваемых на аутсорсинг, увеличиваются. В связи с этим предъявляются высокие требования к посредникам к качеству, оказываемых услуг, и к эффективности логистического сервиса, который они организуют. Некоторые фирмы, несмотря на экономическую ситуацию, продолжают самостоятельно справляться с организацией логистической деятельности.

Логистический сервис торгового предприятия достаточно обширен. Логистический инструментарий включает в себя экономическую оценку каждой из стадий продвижения материальных потоков (информационных, экономических и т.п.). Она начинается со стадии приобретения сырья и материалов для обеспечения производственных процессов и вплоть до транспортировки готовой продукции до места реализации. Инновационный инструментарий экономической логистики рационализирует потоковые процессы, так как внедряет прогрессивные инновации в текущее и стратегическое управление рыночными структурами с целью достижения конечных результатов бизнеса. Инновационный потенциал логистического сервиса включает в себя ряд задач, которые призваны осуществлять грамотное стратегическое управление предприятием. К ним относятся:

- генерация новых идей в области управления потоковыми процессами, особенно стратегического управления.
- систематизация и внедрение мирового опыта инновационной деятельности в области логистики с учетом экономических особенностей отраслей, сфер деятельности, рыночных структур, и степени востребованности ими логистическими инновациями;
- разработка методов, алгоритмов, стандартов для различных структур, включая создание схем логистического обслуживания;
- оценка эффективности инновационных логистических мероприятий и программ путем сопоставления полезности, выгоды и экономии от их внедрения с произведенными издержками логистизации.

Таким образом, инновационное логистическое обслуживание создаёт благоприятные условия для развития многих рыночных структур, и наращивания логистического потенциала. Это означает способность и готовность предприятий к эффективной организации совокупных потоковых процессов и реакции на основе оперативного и стратегического управления. Логистические процессы в условиях мировой экономики становятся преобладающими. Логистические услуги оказывают прямое влияние на качество продукции, издержки, связан-

ные с её производством и доведением до конечного потребителя. Гибкость логистических систем оказывает прямое влияние конкурентоспособность торгового предприятия.

Большую значимость применение инновационных логистических механизмов и стратегических моделей управления играет для российских предприятий. В условиях нестабильной экономики России управление потоковыми процессами торговых предприятий осуществляется не на оптимальном, а на допустимом уровне, приспособленном для нашего рынка. Это связано с существованием значительных неиспользованных резервов, особенно в сфере поставок, в виде упущенных возможностей, сбоев и кризисных ситуаций. Названные факторы, делают рыночные структуры благоприятным и перспективным объектом для эффективного применения инновационного логистического менеджмента и роста его приоритетности.

Библиографический список

1. РБК. Статья «Объём и структура российского рынка транспортно-логистических услуг». Электронный ресурс. Режим доступа: http://marketing.rbc.ru/reviews//transport2013/chapter_1.shtml
2. АТИ-Медиа, Новости рынка автомобильных грузоперевозок и автомобильного транспорта, статья «Темпы роста рынка логистических услуг», Электронный ресурс, режим доступа: <http://ati.su/Media/News.aspx?HeadingID=13&ID=73937>
3. Д.э.н. Проценко И.О., статья «Формирование и реализация потенциала стратегической логистики», Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, электронный ресурс, режим доступа: <http://economy-lib.com/formirovanie-i-realizatsiya-potentsiala-strategicheskoy-logistiki>
4. Борисова В.В. Формирование института логистических операторов: учебное пособие.- СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013.

Трикоз Д.С.

Основные проблемы закупочной деятельности на предприятии



АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены проблемы закупочной деятельности на предприятии. Лучшие отделы закупок стремятся к тому, чтобы поменять свою роль внутри предприятия. Решением данного вопроса является постановка масштабных целей. Так, специалисты высокоэффективных отделов закупок намного чаще, чем их коллеги из менее успешных фирм, воспринимают снижение издержек как очень важный шаг к достижению целей компании. Грамотные сотрудники по закупкам привыкли считать свою работу не только основой коммерческой деятельности компании, но и самым главным источником информации о ситуации на рынке.

ABSTRACTS

This article deals with the problems of procurement activities in the enterprise. Most procurement departments to seek to change their role within the company. The solution of this problem is to set ambitious goals. Thus, the high-performance of procurement departments of experts much more often than their counterparts in less successful companies perceive the cost reduction as a very important step towards achieving the company's goals. Competent procurement staff tend to think their job is not only the basis for the commercial activities of the company, but also the most important source of information on the market situation.

Ключевые слова: проблемы, закупки, снабжение, поставщики, планирование, логистика, прибыль.

Keywords: Problems, procurement, supply, distribution, planning, logistics, profit.

За последнее время управленцы ресторанов осознали, что грамотный подход к управлению закупками может позволить гарантировать достаточное количество весомых преимуществ. Для начала, сюда можно отнести значительное сокращение затрат за счет сотрудничества с поставщиками из регионов с более низкими издержками, а также повышение уровня конкурентоспособности цепочек поставок, оптимизация создания новых продуктов, снижение время ожидания новых продуктов на рынке. Так же, изменения к отношению управляющих к вопросам организации оптимизации закупок и снабжения чаще всего не отражаются на реальных результатах. Часть предприятий нуждается в опытных и грамотных сотрудниках, что в свою очередь приводит к снижению оптимизации другие – сталкиваются с проблемами некорректно поставленных или недостаточно грамотно поставленных целей и задач; остальные – из-за несоответствий между стратегиями закупок и общей задачей компании.

На многих предприятиях роль подразделения по закупкам по старинке ограничивается стандартным набором рутинных действий (закупка товаров и услуг и т.д.). В то же время, в некоторых передовых фирмах отделы закупочной логистики и снабжения продвигают компанию на более высокий уровень с помощью своих действий. С помощью более тесного сотрудничества с внутренними заказчиками некоторые отделы закупок пришли к значительным снижениям затрат в нестандартных для них сферах (организация рекламных процессов, выплата пособий по болезни) – в тех областях, где работа по оптимизации затрат ранее не имела места быть. Но и это не предел. Некоторые логисты смогли продвинуться еще дальше, впуская в круг своих процессов вопросы, касающиеся производства и административные функции, а так же впускают в процессы закупки инновации. Тем самым привлекая новых поставщиков товаров и услуг. Данные отделы влияют на расширение деятельности, которая приводит к созданию нового продукта. [2]

В особенности это касается предприятий общественного питания, ресторанного и отельного бизнеса.

Однако ни одно предприятие, которые изучались, не смогло в полном объеме воплотить наработанный потенциал в вопросе закупок и снабжения. Однако, изучение деятельности наиболее эффективных рестораторов показывает пути максимального повышения результатов в исследуемой области. Стоит обратить внимание на то, что их компании, добившиеся успеха в оптимизации закупок, уделяют достаточное количество времени для работы с персоналом. Другими словами, они прилагают максимальные усилия для усовершенствования навыков сотрудников отдела снабжения и в то же время ищут стратегические пути к тому, чтобы соединить всех сотрудников одной единой поставленной целью. Во-вторых, эти предприятия ставят перед собой масштабные задачи, при планировании которых не только учитывается стратегическая концепция будущего развития, но и определяются конкретные пути достижения намеченных результатов. Наконец, сети ресторанов и отелей имеющие высокие достижения в сфере управления закупками и поставками уделяют особое внимание соответствию корпоративным стратегическим приоритетам задач подразделений по снабжению. Это не только дает возможность предприятию более прибыльно использовать имею-

щиеся пути сокращения издержек, но и образует условия для достижения большей прибыли в будущем. Данные предприятия-первопроходцы формируют новый подход к снабжению – подход, который стоит внимания менее успешных компаний.

Основные проблемы, касающиеся с организацией закупочной деятельности.

Многие предприятия очень часто недооценивают важную роль грамотных специалистов в организации процесса закупок, что отрицательно показывается в общих результатах достижения задач. Так, одна европейская компания, которая ориентирована на потребителя, является примером в данном случае. Отдел маркетинга и отдел закупок не могли найти общего решения, касаясь новых путей организации снабжения из-за того, что логисты были недостаточно осведомлены маркетинговой деятельностью, что в итоге, не сумели построить конструктивное общение со специалистами отдела маркетинга. [3]

Исследовав сложившуюся ситуацию, управленцы компании решили, что плодотворное сотрудничество между данными отделами не будет налажено до того времени, пока на предприятии не появятся новые кадры по управлению закупками, которые смогли бы понять потребности потребителя благодаря своей квалификации и опыту.

Другая проблема в области закупок представлена тем, что перед отделами (специалистами) ставятся некорректные цели, а менталитет сотрудников снабжения ограничивается исключительно транзакционной деятельностью.

Существует еще одна проблема, смысл которой заключается в том, что действия сотрудников по закупкам могут идти в противоположную сторону с целью компании. Зачастую, эта проблема прямо связана с описанными выше. На малоэффективных предприятиях общественного питания и ресторанного бизнеса она образовывается из-за того, что на первых ступеньках планирования стратегий вопросы, касающиеся процессов закупки не учитываются.

В большинстве случаев это было обусловлено тем, что при принятии решений многие специалисты отдела закупок руководствовались только ценами на те или иные товары или услуги.

В другой компании логисты практически не владели иностранным языком – что привело к тому, что основной проблемой в развитии деловых отношений с контрагентом стал географический фактор, а не качество и ассортимент предлагаемой продукции. По этой причине фирма не сумела оптимизировать список поставщиков с целью сокращения издержек учитывая, что снижение расходов всегда является важным корпоративным приоритетом, а сотрудники отдела закупок почти не освоили новый опыт в сфере закупок отдельных категорий товаров и, следовательно, не сумели привлечь внимание потребителя.

Ну и в конце, еще одна проблема – сокращение издержек снижением затрат на ИТ-технологии одной из бизнес-единиц. Но из-за несогласованности приоритетных целей отдела закупок и целей финансового отдела, экономия с помощью снижения затрат не отразилась на снижении затрат предприятия.

Ведущие специалисты в области закупочной деятельности добиваются успеха в основном, своими мероприятиями по снижению затрат, охватывая даже те сферы деятельности, организация которых до этого не представляла никакой заинтересованности или же являлась труднодостижимой.

К примеру, в одной фирме ресторанного типа логисты по закупкам помогли отделу кадров выбрать оптимальный план льгот, компенсаций и преференций (стимулирования и поощрения) сотрудников, проанализировав и сравнив несколько альтернативных программ.

Специалисты по логистике должны напрямую сотрудничать с другими подразделениями в разрешении поставленных перед ними задач.

Как отметил А.М. Гаджинский, «...закупочная логистика – это процесс управления материальными потоками в процессе обеспечения предприятия материальными ресурсами. Любое предприятие, как производственное, так и торговое, имеет службу, осуществляющую закупку, доставку и временное хранение сырья, полуфабрикатов и товаров». [1]

Организация политики закупок предусматривает работу управляющего в постановке задач, планов на будущее, согласовании предстоящих работ, а также в определении поставленных целей, в руководстве, координировании всех процессов, подготовки отчета по результатам проделанных работ и контролировании мероприятий.

На сегодня, в странах с низкими издержками, многие заведения открывают и задействуют собственные центры снабжения, в качестве локальной базы увеличения объемов продаж.



Лучшие отделы закупок стремятся к тому, чтобы поменять свою роль внутри предприятия. Решением данного вопроса является постановка масштабных целей. Так, специалисты высокоэффективных отделов закупок намного чаще, чем их коллеги из менее успешных фирм, воспринимают снижение издержек как очень важный шаг к достижению целей компании. грамотные сотрудники по закупкам привыкли считать свою работу не только основой коммерческой деятельности компании, но и самым главным источником информации о ситуации на рынке.

Библиографический список

1. А.М. Гаджинский. Закупочная логистика./»Справочник экономиста» №12 2007г, <http://www.profiz.ru>
2. Щербанин Ю.А. Основы логистики./ Изд-во Юнити, 2007г.
3. Т.В. Алесинская. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления./ Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005г. <http://www.aup.ru>

Шакуров А.И.

Рынок недвижимости в России и перспективы его развития

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу рынка недвижимости на территории Российской Федерации. Автор исследует причины изменения рынка недвижимости. Особое внимание обращается на меры принимаемые для выхода из кризисной ситуации. На основе проведенного анализа, автор выделяет тенденции развития рынка в 2016 г.

ABSTRACT

The article is devoted to the analysis of real estate market in the Russian Federation. The author investigates the reasons for changing the real estate market. Particular attention is drawn to the measures taken to exit from the crisis. Based on this analysis, the author identifies the market trends in 2016.

Ключевые слова: недвижимость, аналитика, рынок, тенденции, статистика.

Keywords: realty, analytics, market, trends, statistics.

За последние 10 лет рынок недвижимости активно развивался и показывал высокие темпы роста. За 2014 г., объектов недвижимости было продано примерно на 9 трлн руб. Для участия в долевом строительстве было привлечено порядка 2,8 трлн руб. Во многом это благодаря вмешательству государства на этот рынок, которое действовало в требующих этого ситуациях. Принятие ФЗ №214 позволило регулировать деятельность строительных компаний, а покупателям гарантировало стабильность их вложениях в недвижимость.

На текущем этапе развития рынок недвижимости в Российской Федерации обладает особенностями:

- экономическая и политическая нестабильность;
- различные условия в регионах: климатические, экономические и позиции местных органов на развитие рынка;
- отличия в законодательстве и ликвидности для разных типов недвижимости;
- слабое развитие информационной инфраструктуры;
- падение реального уровня доходов населения.

В 2015 г. на всей территории Российской Федерации, предложение по новостройкам, вторичному жилью и загородной недвижимости, превышало спрос и платежеспособность населения. Спрос снизился на 43% по сравнению с 2014 г. Так же это было обусловлено валютными колебаниями и инфляционными рисками. С целью поддержать рынок недвижимости была запущенная программа ипотечного кредитования в апреле 2015 г., и продленная до конца 2016 г. позволило увеличить доступность жилья (Рис. 1) и донести его до массового потребителя. Данная программа предусматривала снижение процентной ставки, за счет бюджетных средств. Это обеспечило рынку стабильность в кризисных условиях.

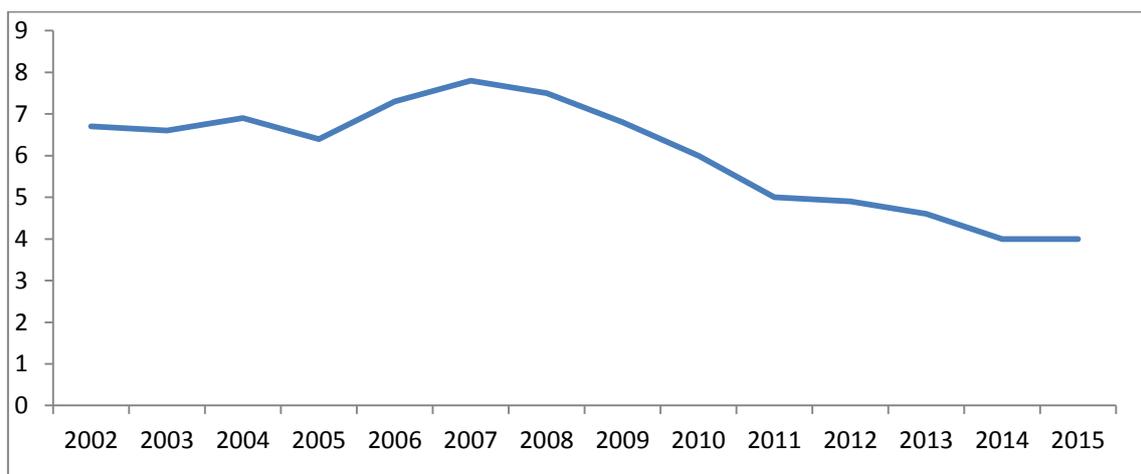


Рисунок 1 – Индекс доступности жилья в новостройках России за период с 2002 по 2015 гг.

Нестабильность на валютном рынке, возникшая в 2015 г., привела к необходимости заменить застройщиками зарубежных поставщиков строительных материалов, машин и оборудования на локальных. Это позволило сохранить себестоимость кв. м. и держать цены на до кризисном уровне. Новые клиенты привлекались путем скидок, беспроцентных рассрочек и специальных условий ипотечного кредитования. Каждая из этих программ приносила строительным компаниям убыток в размере 4-6%, от стоимости квартиры.

Снижалась стоимость земли для строительства жилых комплексов, а инвесторы начинали выходить из инвестиционных проектов, продавая купленную ранее недвижимость. Помимо инвесторов, невыгодно снижение цен на недвижимость и банковскому сектору. Для них это означает снижение объемов кредитования, уменьшает стоимость залоговой базы, а также стимулирует ожидания еще большего снижения цены, что негативно влияет на объемы

сделок, в том числе и ипотечных. Данные обстоятельства сформировали условия для поддержания и развития рынка в 2015 г.

Проанализировав рынок недвижимости сейчас, можно сделать прогноз на дальнейшее развитие рынка. В первую очередь это снижение предложения нового жилья, обусловлено это новыми правилами достаточности капитала застройщиков. Строительные компании, продающие квартиры в недостроенных домах по договорам долевого участия, придется положить на банковский депозит 5% стоимости всего возводимого жилья – но не менее 1 млрд руб. Это требования способны выдавить с рынка небольшие компании. Что повлечет за собой снижение количества новых построек, снизит конкуренцию и приведет к монополизации рынка крупными компаниями. Это будет иметь тенденцию к повышению рыночной стоимости квартир, а следовательно и снижение спроса.

На данный момент расходы на содержание рабочей силы формируют 20% стоимости каждого квадратного метра в новостройках: сюда включен зарплатный фонд, налоговые отчисления и другие затраты на сотрудников. С изменением миграционного законодательства в 2016 г., это может привести к удорожанию стоимости квартиры для покупателей.

Несмотря на сокращение объемов нового строительства, в России все равно возникнет избыток готового жилья. Потребность разъехаться с родителями служила главной причиной стабильного спроса на жилье в России в последние 25 лет. Бабушки и дедушки потенциальных покупателей недвижимости освободят для них собственные квартиры, новому поколению не придется тратить деньги на приобретение жилья – и спрос снизится по естественным причинам. В результате в России может возникнуть дисбаланс, при котором предложение превысит реальные потребности россиян в новом жилье. В текущих экономических условиях это может негативно повлиять на рынок и привести к затяжному кризису.

Подводя итоги, важно подчеркнуть, что у рынка недвижимости России есть все предпосылки для его стабильного развития. Это государственная и частных инвесторов поддержка, а также банковского сектора. На данный момент рынок обладает высокой конкуренцией и рядом проблем, к решению которых строительным организациям следует готовиться уже сейчас.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) – режим доступа к изд.: <https://www.consultant.ru/>
2. Рынок недвижимости России – режим доступа
3. к изд.: <http://realty.rbc.ru/experts/10/09/2015/562949997087551.shtml>
4. На рынке жилья России надувается стальной пузырь – режим доступа к изд.: <http://realty.rbc.ru/experts/18/05/2015/562949995212441.shtml>
5. Цены на аренду и покупку, спрос и предложение на рынке жилья в России в 2015г. – режим доступа к изд.:
6. <http://www.domofond.ru/pricearchive/downloads/21/price-realty-report-2015>

Коммерческая деятельность в сфере гостиничных услуг



АННОТАЦИЯ

Целью является обоснование путей развития коммерческой деятельности в сфере гостиничных услуг. Коммерческая деятельность станет эффективнее, если разработать методы привлечения потребителей, развить направление туризма, информационную структуру, взаимодействие с инвесторами. Результатом является разработка методических положений и практических рекомендаций по использованию коммерческой деятельности.

ABSTRACT

The goal is to study ways to develop business in sphere of hotel services. Commercial activities will be more effective if developed methods of attracting customers to develop the direction of tourism, information structure, interaction with investors. The result is the development of methodical positions and practical recommendations on the use of commercial activity.

Ключевые слова: коммерческая деятельность, сфера гостиничных услуг, информационная структура, гостиница, маркетинг.

Keywords: commercial activity, sphere of hotel services, information structure, hotel, marketing.

Успешность коммерческой деятельности вплотную зависит от знания ситуации на рынке, понимания потребностей потребителей и умения их удовлетворить, предлагая соответствующий ассортимент услуг. Соответственно, коммерческая деятельность включает изучение потребительского спроса, управление ассортиментом услуг, рекламно-информационную работу и организацию сервиса.

Гостеприимство в наше время является одной из главных составляющих сфер услуг материально – технической базы туризма, а также экономики. От эффективности функционирования зависит уровень качества жизни и здоровье населения.

Для обеспечения соответствующих гостиничных условий, требуется: создание уюта и комфортности, удовлетворение потребностей людей в отдыхе, что является основной задачей работников сферы гостиничного дела, а также использование технологий и стандартов производства гостиничных услуг, планирование, организация и управление гостиничным бизнесом, проведение исследований различного рода, в данной области.

Ростовский гостиничный рынок готовится встретить гостей Чемпионата мира по футболу-2018. Крупные мировые гостиничные сети заявили о намерении открыть свои отели в городе. Однако, для того, чтобы не было проблем на рынке, изначально, необходимо совершенствовать коммерческую деятельность, сотрудничать с инвесторами, развивать туризм, как для отечественных, так и для зарубежных потребителей, предоставлять отличный сервис и присутствие соответствия услуг указанным ценам, постоянное совершенствование базы и квалифицированный персонал.

На данный момент, в Ростове более 100 гостиниц разного уровня вместительности и комфорта. Наибольшую часть номерного фонда, а именно 58 % отводится на гостиницы, за-

явленные на трехзвездочную категорию. В таком формате работают практически все мини – гостиницы. Уже более качественные гостиницы представлены категорией в четыре звезды, что составляет 26 % общего предложения. Общий номерной фонд ростовских гостиниц превышает количество в 5 000 номеров. Больше всего на рынке гостиничных услуг в городе Ростов – на – Дону известны такие отели, как Don Plaza, Amaks, «Ростов» и «ВертолОтель»: совместно они могут предоставить около 1000 номеров. К сожалению, учитывая то, что Ростов – на – Дону один из крупнейших региональных центров страны, в городе все еще нет отеля пятизвездочной категории.

Однако, данная проблема будет решена через несколько лет. К 2018 году, а именно к Чемпионату мира по футболу в Ростове-на-Дону группа компаний Don-Plaza возводит пятизвездочный отель Hyatt Regency Don Plaza 5*, а также в Ростове-на-Дону появятся отели – Sheraton 5* и Mercure 4*.

По результатам ревизий в некоторых заведениях данного региона и совместной работе с специалистами по коммерческой деятельности, улучшена работа во всех аспектах гостиничного дела, на некоторых предприятиях гостиничного дела города Ростов – на – Дону.

Также в связи с приближением событий 2018 года в Ростове реализуются множество проектов, по совершенствованию коммерческой деятельности, крупнейшие компании и организации открывают свои представительства, в городе проходят многочисленные деловые и научные встречи. «Это один из главных на сегодняшний день ресурсов развития гостиничного бизнеса в Ростове», – подметил специалист по маркетингу конгресс – отеля Amaks Михаил Саакян. По данным администрации среднестатистический гость проводит в ростовских отелях от одного до трех дней.

Большинство представителей гостиничного дела отмечают, что туристический поток в Ростове непостоянен и перегруженными отели бывают лишь когда в городе происходят масштабные события. «В настоящее время Ростов-на-Дону не является настолько развитым туристическим центром, чтобы ощущалась нехватка гостиниц. Подобная ситуация возникает в исключительных случаях, когда у нас проходят масштабные мероприятия федерального или международного уровня», – считает директор выставочного центра «ВертолЭкспо», владеющего гостиницей «ВертолОтель», Сергей Шамшура. Он добавляет, что из-за отсутствия постоянного туристического потока, на рынке гостиничных услуг Ростова-на-Дону существует проблема «выходного дня», когда практически все гостиницы резко пустеют.

Для улучшения коммерческой деятельности в данной сфере услуг, проведено ряд действий: выявление специфики предприятий гостиничного хозяйства, сегментация гостиничных услуг; уточнение содержания понятия «качество гостиничных услуг» и обоснование подходов к формированию системы управления качеством услуг на предприятиях гостиничного бизнеса; исследование современных тенденций развития различных секторов гостиничных услуг регионального характера, а также оценка эффективности действующих элементов системы управления гостеприимства на примере города Ростов-на-Дону; разработка анкеты тайного посетителя для улучшения качества услуг и обслуживания, совершенствования информационных систем; поиск предложений по взаимодействию с аналогичными структурами, гостиничными цепями, инвесторами, в том числе работа с туристическими операторами; создание рекомендаций по совершенствованию структуры управления предприятием.

Эксперты говорят, что гостиничное дело во многом зависимо от экономического развития региона: если у региона есть предпосылки для развития, есть ресурсы и возможности для развития, то он постоянно будет пользоваться спросом у инвесторов и представителей крупного бизнеса. «Количество людей, приезжающих в наш город, зависит от того, насколько наш регион интересен для развития бизнеса, промышленности, строительства крупных объектов, от того насколько велик поток инвестиций вкладываемых в развитие региона вообще», – рассказывает специалист по маркетингу конгресс – отеля Amaks.

Мы можем прийти к выводу, что в преддверии будущих событий в городе Ростов-на-Дону увеличится количество отелей и номеров для потребителей. Также гарантировано улучшается коммерческая деятельность гости.

Библиографический список

1. Карпов, Э. А. Организация производства и менеджмент: учебное пособие / Э. А. Карпов. – 4-е изд., стер. – Старый Оскол: ТНТ, 2010. – [345, 768 с.]
2. Ляпина, И.Ю. Организация и технология гостиничного обслуживания: учебник для нач. проф. образования/ И.Ю. Ляпина ; под ред. А.Ю. Лапина. – 8-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2011 – [133, 208 с.]
3. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. – 13-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – [266-268, 500 с.]

Оптимизация инвестиционного портфеля в случае разрешимости и запрета на быстрые продажи



АННОТАЦИЯ

Построение эффективного портфеля. Конкретные задачи с использованием модели Блэка.

ABSTRACT

Building an effective portfolio. Specific tasks using the Black model.

Ключевые слова: оптимизация, инвестиции, продажи.

Keywords: optimization, investment, sell.

Портфельное инвестирование позволяет планировать, оценивать, контролировать конечные результаты всей инвестиционной деятельности в различных секторах фондового рынка. Основная задача портфельного инвестирования – улучшить условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг такие инвестиционные характеристики, которые недостижимы с позиции отдельно взятой ценной бумаги, и возможны только при их комбинации даже при нестабильной экономической обстановке страны.

Цель любого инвестора – составить такой портфель ценных бумаг, который бы давал максимально возможную отдачу с минимально допустимым риском. Задача инвестора сводится к определению оптимальной пропорции долей распределения вкладываемой суммы между доступным набором фондовых активов.

Обозначенные выше факты, определяют актуальность и практическую значимость. Актуальность выбранной темы со временем будет возрастать с развитием фондового рынка в России, увеличению объемов биржевой торговли и ростом потребности инвесторов в быстром и обоснованном принятии инвестиционного решения.

Объектом исследования являются котировки обыкновенных российских акций в период с 18 марта 2015 г. по 18 июня 2015 г., а также такие инструменты финансового анализа, с помощью которых проводится нахождение оптимальных портфелей ценных бумаг.

Предметом стало изучение изменения цен акций под воздействием определенных факторов, а также оценка доходности и риска оптимальных портфелей, составленных из исследуемых активов.

На компоненты вектора инвестиционного портфеля могут накладываться различные ограничения, зависящие от вида сделки, типа участвующих активов, величины открываемых позиций и т.д. Портфели, удовлетворяющие условиям данного конкретного рынка, называются допустимыми. Только с ними может иметь дело инвестор. Ограничения могут накладываться и на действия инвестора. По каждому приобретенному активу инвестор может находиться как в длинной позиции, так и в короткой.

Длинная позиция предполагает покупку актива с целью последующей продажи при повышении его стоимости в надежде получения дохода от разности цен покупки и продажи.

Быстрая продажа осуществляется, когда инвестор уверен в понижении стоимости актива. Для этого инвестор в начальный момент времени берет данный актив в займы у другого инвестора, сразу же продает, а впоследствии покупает его на рынке ценных бумаг по сниженной стоимости и возвращает своему кредитору. Теоретически реализованная доходность операции короткой продажи в благоприятном случае стремится к бесконечности, поскольку не требует никакого начального вложения капитала. Если же взятие в долг не возможно, то предельная ожидаемая эффективность портфеля совпадает с эффективностью той ценной бумаги, эффективность которой наибольшая. Если же имеется несколько видов таких предельно эффективных, но рискованных ценных бумаг, то капитал распределяется между ними. Но зато и риск доходности теоретически неограничен, поскольку при повышении цены актива инвестор обязан покупать его по этой более высокой цене. Эта операция имеет смысл, если инвестор предполагает, что ценные бумаги через некоторое время упадут в цене, и при возврате долга в виде фиксированного количества активов он сможет приобрести их за меньшую сумму, чем была получена при продаже в момент, следующий за моментом взятия в долг. Инвестор в этой ситуации азартно играет на понижение.

Осуществив быструю продажу по какому-то активу, инвестор может купить на вырученные деньги другие активы в большем количестве, чем имел до этого. Это приводит к перераспределению стоимости активов портфеля.

Для правильной ориентации на рынке ценных бумаг инвестору необходимо иметь полную информацию о финансовом состоянии эмитента ценной бумаги, которую он собирается купить, котировки этой бумаги на бирже в течение определенного промежутка времени, а также представлять возможные затраты на услуги биржи, брокера.

Рассмотрены активы компаний нескольких отраслевых сфер деятельности, оценены их доходности и показатели риска, а также сформированы инвестиционные портфели с ограничениями и без ограничений на быстрые продажи. Объектом исследования являются котировки акций в период с 18.03.2015г. по 18.06.2015г. В зависимости от колебаний цен на акции были рассчитаны средние нормы доходности, дисперсии и показатели рисков для каждой из рассматриваемых компаний. Все расчеты проделаны с помощью табличного процессора MS Excel.

Приведем краткую характеристику акций рассматриваемых компаний.

Сеть «Магнит» ведет розничную торговлю в формате «магазин у дома» с низкими ценами.

«Лензолото» – одно из старейших золотодобывающих предприятий России.

«Сбербанк» является крупнейшим коммерческим банком на территории Российской Федерации и СНГ. Его активы составляют более четверти банковской системы страны.

Основные данные по рассматриваемым активам можно увидеть в таблице 1:

Таблица 1

Активы компаний	Доходность	Показатель риска
1. Магнит	0,133299%	1,922770%
2. Лензолото	0,661334%	2,612732%
3. Сбербанк России	0,212478%	2,109164%

Все рассматриваемые акции российских компаний обладают положительной нормой доходности и являются крупнейшими производителями в своей области деятельности, значит, выгодны для вложения собственных средств, не смотря на нестабильную экономическую ситуацию в России.

С самого начала необходимо понять, что наилучший результат на рынке ценных бумаг – это не просто высокая или сверхвысокая доходность. Наилучший результат – сохране-

ние первоначальной суммы инвестиций и ее максимальный прирост при минимально возможных рисках.

Из рассмотренных акций был сформирован инвестиционный портфель без ограничений на быстрые продажи с помощью модели Блэка в векторной форме:

$$X(t) = X^0 + t * V^0, t \geq 0$$

где $X(t)$ – множество эффективных портфелей в случае разрешимости коротких продаж в координатах весов,

$$X^0 = \frac{C^{-1} * I}{I^T * C^{-1} * I} \quad (1)$$

- матрица весов портфеля, соответствующего минимального риска,

$$V^0 = -(I^T * C^{-1} * R) * X^0 + C^{-1} * R$$

- множество допустимых портфелей,

$C = (cov_{ij})$ – ковариационная матрица, где cov_{ij} – ковариация между i и j – ым активами, C^{-1} – обратная матрица к ковариационной матрице C , I – единичный вектор столбец размерности $n * 1$, I^T – единичная вектор строка размерности $1 * n$, R – матрица доходностей. Тогда ожидаемый доход и показатель риска портфеля рассчитывается по формулам:

$$E_p = \sum_{i=1}^n x_i E_i = R^T * X, \quad \sum_{i=1}^n x_i = 1,$$

$$D_p = \sigma_p^2 = \sum_{i=1}^n x_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{1 \leq i < j \leq n} cov_{ij} x_i x_j = X^T C X \rightarrow \min,$$

$$\sigma_p = \sqrt{D_p},$$

где E_p – ожидаемый доход инвестиционного портфеля, D_p - дисперсия портфеля, σ_p - показатель риска портфеля, R^T, X^T - транспонированные матрицы по отношению к матрицам R, X .

Результатом, составленным таким образом портфелем является рисунок 1 зависимости доходности и риска, построенный с помощью MS Excel.

Каждая точка графика есть некоторый портфель с определенным количеством вложений в акции рассматриваемых компаний.



Рисунок 1 – Множество портфелей, сформированных из 3-х активов

Эффективное множество сформированных инвестиционных портфелей располагается в положительной части ожидаемого дохода, следовательно, любой портфель выбранный инвестором будет приносить прибыль. Все зависит от отношения инвестора к риску, чем больше доходность, тем выше риск.

Анализируя проделанные расчеты и полученные результаты, можно сделать вывод, что портфель с минимальным значением риска располагается в начале эффективного множества, т. е. от точки оптимального портфеля берёт своё начало эффективный фронт. Если инвестор стремится при формировании портфеля к наименьшему риску, то необязательно строить всё эффективное множество инвестиционных портфелей, достаточно использовать аналитический метод модели Блэка в векторной форме.

Для нахождения портфеля с минимальным показателем риска, сформированного из трех рассматриваемых акций, достаточно найти координаты допустимого портфеля X^0 формула (1), используя ковариационную матрицу и обратную к ней.

$$X = X^0 = \begin{pmatrix} 0,45230417 \\ 0,22682535 \\ 0,32087048 \end{pmatrix}.$$

Для минимизации риска инвестору необходимо распорядиться только собственными средствами, т. е. находиться в длинной позиции. Для этого инвестору необходимо 45% средств вкладывать в акции компании Магнит, 23% – в акции Лензолото и 32% – в акции Сбербанка.

Было рассмотрено формирование оптимального портфеля в случае запрета на быстрые продажи. Предположим, что инвестор предпочитает работать с ценными бумагами только на повышении их цен, т. е. находится в длинной позиции. Для того чтобы инвестор находился в длинной позиции необходимо и достаточно, чтобы все веса портфеля были положительными. Также необходимо, чтобы сумма всех весов входящих в портфель составляла 1. требуемые условия изображены на рисунке 2:

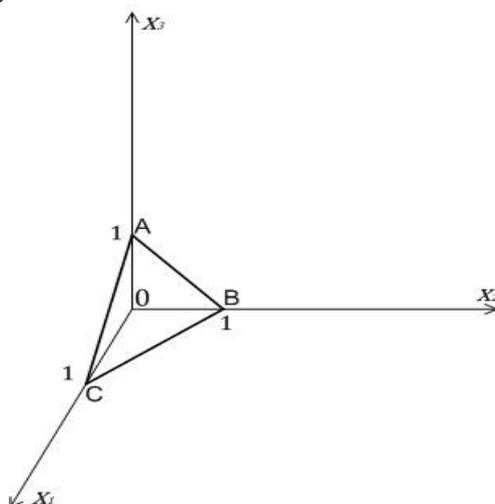


Рисунок 2 – Пространство R^3 относительно весов x_1, x_2, x_3 .

Было введено ограничение в рассмотренную выше модель Блэка для векторной формы

$$X(t) = X^0 + t \cdot V^0 \geq 0, \text{ при } t \geq 0. \quad (2)$$

найлены координаты векторов:

$$X^0 = \begin{pmatrix} 0,45230417 \\ 0,22682535 \\ 0,32087048 \end{pmatrix}, \quad V^0 = \begin{pmatrix} -4,80364836 \\ 6,49133332 \\ -1,68768496 \end{pmatrix}. \quad (3)$$

Из системы неравенств относительно переменной t , учитывая введенное ограничение:

$$\begin{cases} 0,45230417 - 4,80364836t \geq 0 \\ 0,22682535 + 6,49133332t \geq 0 \\ 0,32087048 - 1,68768496t \geq 0 \end{cases} \quad (4)$$

получили

$$0 \leq t \leq 0,09415847. \quad (5)$$

Данное неравенство означает, что при любом t из полученного отрезка инвестор будет находиться в длинной позиции, его выбор зависит от целей и отношения к риску: чем меньше значение t , тем меньше риск, чем больше t – больше доходность, но также и риск.

Используя минимальное значение t и максимальное значение t , мною были найдены координаты портфелей ограничивающие длинную позицию инвестора

$$E_{min} = 0,002785, \sigma_{min} = 0,015170,$$

$$E_{max} = 0,00588637, \sigma_{max} = 0,02285094.$$

Для получения оптимального портфеля инвестору необходимо вкладывать средства в акции всех трех компаний. Для получения максимальной прибыли инвестору необходимо вкладывать инвестиции только в акции компаний Лензолото и Сбербанк.

На рисунке 3 показано множество эффективных портфелей при использовании инвестором длинной позиции

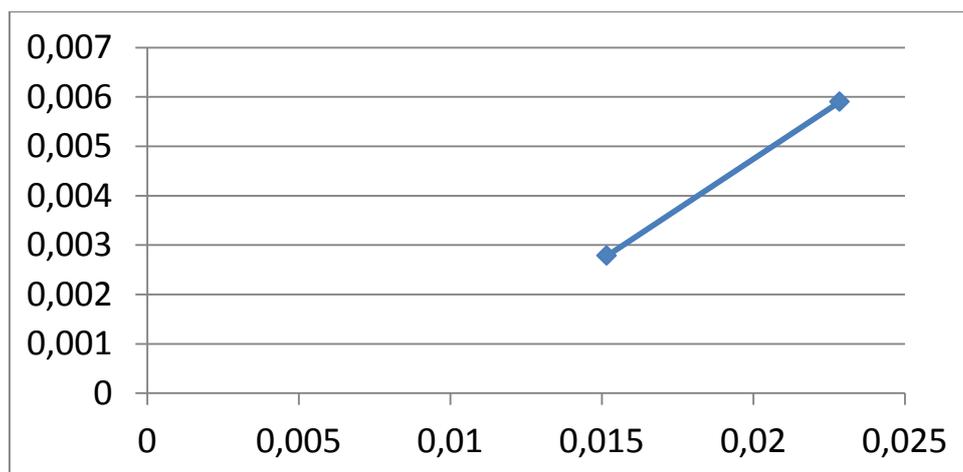


Рисунок 3 – Множество портфелей, состоящее из трёх активов при запрете на короткие продажи.

При формировании инвестиционных портфелей состоящих более чем из двух активов инвестор не всегда может подобрать длинную позицию, так как при неотрицательном параметре t рассматривается только эффективное множество, на котором не обязательно будут располагаться портфели со всеми положительными весами. Чем больше активов в портфеле ценных бумаг, тем сложнее ограничить короткие продажи на эффективном множестве.

Подводя итог, можно сделать следующий вывод: каждый инвестор выбирает позицию в зависимости от своих целей. Т. е. играет роль количество финансовых ресурсов, временные горизонты и отношение инвестора к риску. Для получения максимальной доходности инвестору необходимо играть не только на повышение стоимости активов, но и на понижение их цен, т. е. предпочтительней использовать быстрые продажи. Если инвестор не хочет рисковать, беря займы активы у кредиторов, ему необходимо формировать хорошо диверсифицированный портфель, располагая только собственными средствами, т. е. находиться в длинной позиции.

Обстоятельства, в которых находятся инвесторы, различны, поэтому портфели ценных бумаг должны составляться с учетом таких различий. При этом определяющими факторами являются допустимый уровень риска и период инвестирования, которые зависят от предпочтений конкретного инвестора. Занимаясь инвестициями, необходимо выработать определенную политику своих действий и определить основные цели инвестирования, состав инвестиционного портфеля, приемлемые виды ценных бумаг; качество бумаги, диверсификацию портфеля и т. д. Состояние рынка и возможности инвестора определяют выбор его инвестиционной стратегии.

Анализируя получившиеся результаты можно сделать вывод о том, что одним из лучших способов долгосрочного снижения риска инвестиционного портфеля и, одновременно, сохранения при этом его достойной доходности, является диверсификация портфеля с ограничениями на быстрые продажи.

Механизм формирования портфеля ориентирован на приоритеты инвестора, основными из которых являются: сохранность и приращение капитала, либо получение быстрого дохода.

Библиографический список

1. Адекенов Т. М. Банки и фондовый рынок, 2001.
2. Алехин Б. Ликвидность и микроструктура рынка государственных ценных бумаг // Рынок ценных бумаг, 2001. – №20.
3. Аскинадзи В. М., Максимова В.Ф. Портфельные инвестиции. Московская финансово-промышленная академия. – М., – 2005.
4. Галанов В. А., Басов А. И. Рынок ценных бумаг. Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006.
5. Грищенко Ю. И. Портфель ценных бумаг: оценка доходности и риска. Справочник экономиста №9 (75) сентябрь 2009.
6. Касимов Ю.Ф. Введение в теорию оптимального портфеля ценных бумаг. – М., Анкил, 2005.
7. Клитина Н. А. Нахождение оптимальной стратегии инвестора в условиях неопределенности поведения цен российских акций // Ученые записки, РГЭУ (РИНХ), 2012.
8. Клитина Н.А. Оптимизация инвестиционного портфеля в случае разрешимости и запрета на короткие продажи // Финансы и кредит №8, 2013.

Белоконский М.М.

Оптимизация задания при возможности использования сверхурочных работ и сверхнормативного потребления энергоресурсов



АННОТАЦИЯ

Статья посвящается исследованию проблемы оптимизации производства при возможности использования сверхурочных работ и сверхнормативного потребления энергоресурсов. Автором был использован симплекс-метод, получения максимальной прибыли при использовании оптимального плана производства, при ограничениях в ресурсах и площади их хранения.

ABSTRACT

The article is devoted to the study of problems of optimization of production at the possibility of using overtime and excess energy consumption. The author has used the simplex method to max-

imize profit by using the optimal production plan, subject to the constraints of resources and storage space.

Ключевые слова: симплекс-метод, оптимальный план производства, сверхурочная работа.

Keywords: simplex algorithm, the optimal production plan, overtime.

Управление и планирование являются наиболее сложными функциями в работе предприятий, фирм, служб администраций всех уровней. Долгое время они являлись монополией человека с соответствующей подготовкой и опытом работы. Совершенствование науки, техники, разделение труда усложнили принятие решений в управлении и планировании.

Для принятия обоснованного решения необходимо иметь и обработать большое количество информации, определяемое иногда астрономическими цифрами. Принятие ответственных решений, как правило, связано с большими материальными ценностями. [1,5].

По условию поставленной нам задачи поиска оптимального плана при возможности использования сверхурочных работ, нам нужно найти оптимальный производственный план на три недели производства при условии наших ограничений ресурсов и объёма склада.

Наша задача управления и планирования сводим к следующей экстремальной задаче.

Требуется найти максимум функции

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (a)$$

При условиях:

$$g_i(x_1, x_2, \dots, x_n) \leq 0, \quad (b)$$

$$x_j \geq 0, i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n}. \quad (c)$$

Где f, g_i – функции, x_1, x_2, \dots, x_n – параметры управления.

Выражение (a) называется целевой функцией. Условия (b) и (c) представляют собой ограничения поставленной задачи. Условия (c) справедливы для многих задач, особенно экономических, когда параметры управления (x_j) по своему физическому смыслу не могут быть отрицательными. Среди условий задачи могут быть равенства.

Однако, это была лишь краткая запись задачи, которую предстоит решить и для этого нужно решить контрольный пример.

Наша задача является задачей линейного программирования и сводится к каноническому виду [2-4], и по данным условиям может быть решена с помощью программы Microsoft Office Excel.

У нас в условиях контрольного примера даны такие данные:

$\bar{c} = (25; 15; 20)$ – вектор прибыли от производства 1-й единицы продукции;

$\bar{b}_1 = (50; 45; 55)$ – завоз ресурсов в 1-ю неделю, вектор ограничений;

$\bar{b}_2 = (45; 30; 50)$ – завоз ресурсов во 2-ю неделю, вектор ограничений;

$\bar{b}_3 = (60; 40; 45)$ – завоз ресурсов в 3-ю неделю, вектор ограничений;

$S = (370; 350; 360)$ – объём склада, вектор ограничений;

$T = (0,6; 0,9; 0,7)$ – вектор трудозатрат;

$$A = \begin{vmatrix} 1 & 3 & 4 \\ 5 & 2 & 3 \\ 3 & 5 & 1 \end{vmatrix} \text{ – технологическая матрица;}$$

$p = 7$ – постоянная описывающая количество оплаты за одну единицу времени сверхурочной работы;

$d = 40$ – постоянная описывающая количество часов в неделю, которое не должно превышать, чтобы не было выплат за сверхурочную работу;

$\bar{x}_1 = (0; 0; 0)$ – производственный план на 1-ю неделю, вектор с переменными значениями изначально положим 0;

$\bar{x}_2 = (0; 0; 0)$ – производственный план на 2-ю неделю, вектор с переменными значениями изначально положим 0;

$\bar{x}_3 = (0; 0; 0)$ – производственный план на 3-ю неделю, вектор с переменными значениями изначально положим 0;

$z = 0$ – переменная, которую надо максимизировать, изначально положим 0;

$Y = (\bar{x}_1; \bar{x}_2; \bar{x}_3; z)$ – целевая функция.

Внесём наши данные в ячейки рабочего поля приложения Microsoft Excel, и тогда получим запись как на рисунке 1.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1		A				c				x1			
2		1	3	4		25	15	20		0	0	0	
3		5	2	3		B1				x2			
4		3	5	1		50	45	55		0	0	0	
5		p				B2				x3			
6		7				45	30	50		0	0	0	
7		d				B3				z			
8		40				60	40	45		0			
9						I				Y			
10						0,6	0,9	0,7		0			
11						S							
12						370	350	360					
13													
14		Ax1				f1(x1)				f1(x1)+f1(x2)+f1(x3)			
15		0	0	0		0	0	0		0	0	0	
16		Ax2				f2(x1)				f1(x1)+f1(x2)+f2(x3)			
17		0	0	0		280	280	280		280	280	280	
18		Ax3				f1(x2)				f1(x1)+f2(x2)+f1(x3)			
19		0	0	0		0	0	0		280	280	280	
20		(B1-Ax1)+B2				f2(x2)				f1(x1)+f2(x2)+f2(x3)			
21		95	75	105		280	280	280		560	560	560	
22		(B1-Ax1)+(B2-Ax2)+B3				f1(x3)				f2(x1)+f1(x2)+f1(x3)			
23		155	115	150		0	0	0		280	280	280	
24						f2(x3)				f2(x1)+f1(x2)+f2(x3)			
25						280	280	280		560	560	560	
26										f2(x1)+f2(x2)+f1(x3)			
27										560	560	560	
28										f2(x1)+f2(x2)+f2(x3)			
29										840	840	840	
30													

Рисунок 1 – Расчеты в Microsoft Excel

Теперь для того чтобы решить нашу задачу надо нажать на клавишу «Поиск решений», во вкладке «Данные» и перед нами появится форма для указания параметров поиска решения, далее мы в неё вносим условия указанные в задаче, что в итоге представлено на рисунке 2.

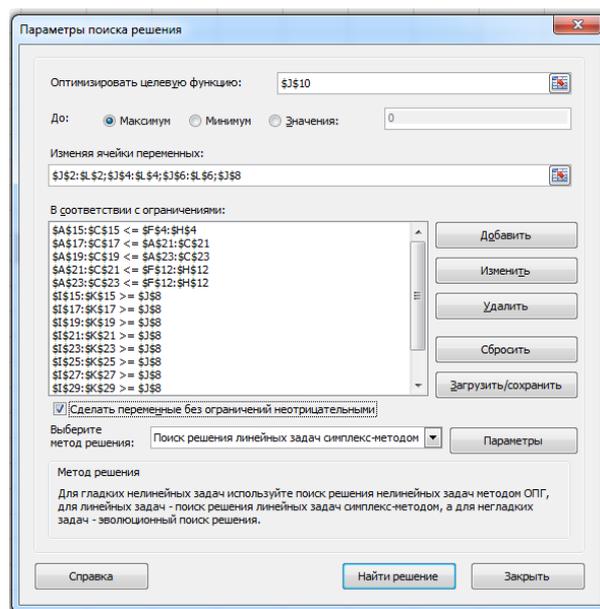


Рисунок 2 – Расчеты в Microsoft Excel

После ввода всех параметров и нажатия кнопки «Найти решения», мы увидим результат вычисления представленный на рисунке 3.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1		A				c				x1			
2		1	3	4		25	15	20		50	0	0	
3		5	2	3		B1				x2			
4		3	5	1		50	45	55		0	37,5	8,1126	
5		p				B2				x3			
6		7				45	30	50		35	8	125,66	
7		d				B3				z			
8		40				60	40	45		682,5			
9						l				Y			
10						0,6	0,9	0,7		946,77			
11						S							
12						370	350	360					
13													
14		Ax1				f1(x1)				f1(x1)+f1(x2)+f1(x3)			
15		50	0	0		1250	0	0		2125	682,5	2675,5	
16		Ax2				f2(x1)				f1(x1)+f1(x2)+f2(x3)			
17		0	75	24,338		1320	280	280		2258	912,1	2339,8	
18		Ax3				f1(x2)				f1(x1)+f2(x2)+f1(x3)			
19		105	40	125,66		0	562,5	162,25		2405	726,25	2915,7	
20		(B1-Ax1)+B2				f2(x2)				f1(x1)+f2(x2)+f2(x3)			
21		45	75	105		280	606,25	402,5		2538	955,85	2580	
22		(B1-Ax1)+(B2-Ax2)+B3				f1(x3)				f2(x1)+f1(x2)+f1(x3)			
23		105	40	125,66		875	120	2513,2		2195	962,5	2955,5	
24						f2(x3)				f2(x1)+f1(x2)+f2(x3)			
25						1008	349,6	2177,5		2328	1192,1	2619,8	
26										f2(x1)+f2(x2)+f1(x3)			
27										2475	1006,3	682,5	
28										f2(x1)+f2(x2)+f2(x3)			
29										2608	1235,9	2860	
30													

Рисунок 3 Расчеты в Microsoft Excel

По нашим результатам вычисления мы получаем:

$\bar{x}_1 = (50; 0; 0)$ – производственный план на 1-ю неделю, по которому мы видим, что в первую неделю произведется 50 единиц продукта первого вида и всё;

$\bar{x}_2 = (0; 37,5; 8,1126)$ – производственный план на 2-ю неделю, по которому видно, что во вторую неделю не будет произведено ни одной единицы продукта первого вида, 35 единиц продукта второго вида (округляем в меньшую сторону, так как считаются целые продукты), и 8 единиц продукта третьего вида;

$\bar{x}_3 = (35; 8; 125,66)$ – производственный план на 3-ю неделю, по которому будет произведено 35 единиц продукта первого вида, 8 единиц продукта второго вида и 125 единиц продукта третьего вида;

Итак нам показан пример расчета производственного плана на три недели в условиях ограниченных ресурсов и объёма склада. Важно отметить хотя можно произвести расчет на n-е количество недель или каких-либо единиц времени и любое количество ограничений, не только на сверхурочную работу, но и на любые издержки по энергоресурсам. При этом выводы полученные при решении этой задачи позволяют скорректировать объёмы поставок ресурсов так чтобы склад был не переполнен и опять же чтобы ресурс «не простаивал» на складе.

Библиографический список

1. Юдин Д.Б., Гольштейн Е.Г. Линейное программирование(теория, методы и приложения) : учеб. пособие / Д.Б. Юдин, Е.Г. Гольштейн; под ред. М. М. Горячая. – Москва. – М: Наука, 1969. – 424с.

2. Булдаев, А. С. Прямые методы решения задачи линейного программирования : учеб. пособие / А.С.Булдаев;. – Иркутск. –М: Иркутск, 2000. – 24 с.
3. Лунгу, К. Н. Линейное программирование. Руководство к решению задач : учеб. пособие / К.Н.Лунгу;. – Иркутск. –М: Иркутск, 2000. – 24 с.
4. Банди Б. Основы линейного программирования: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1989. – 176 с
5. Кремер Н.Ш. Исследование операций в экономике: Учеб. пособие для вузов /Н.Ш. Кремер, БА. Путко, И.М. Тришин, М.Н. Фридман; Под ред. проф. Н.Ш. Кремера. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 407 с.

Буравлёва М.А.

Некоторые методы анализа ипотечной деятельности банка



АННОТАЦИЯ

Цель: изучение математических методов оценки ипотечной деятельности, разработка и апробация на их основе соответствующих математических моделей. Методы: сравнительный, статистический, системно-функциональный и эконометрический анализ. Результат: прогноз развития банка и выявление перечня факторов, влияющих на стоимость квартир в г. Ростов-на-Дону.

ABSTRACT

Purpose: study of mathematical methods for assessing mortgage activity, development and testing on the basis of their respective mathematical models. Methods: A comparative, statistical, systemic-functional and econometric analysis. Result: the forecast for the development of the bank and the identification of the list of factors affecting the price of apartments in the city of Rostov-on-Don.

Ключевые слова: ипотека; кредит; банк; рынок жилья; недвижимостъ; анализ; регрессия; модель; временные ряды; кредитный портфель.

Keywords: mortgage; credit; bank; housing market; real estate; analysis; regression model; time series; the credit portfolio.

Ипотечный кредит – почти единственный способ разрешения жилищного вопроса, который так остро стоит перед нами сегодня. Для основной массы людей не представляется возможным откладывать сбережения, чтобы приобрести собственное жилье. Главная социальная задача, стоящая перед ипотекой – это обеспечение российских семей доступным жильем.

В данной работе представлены математические модели анализа ипотечной деятельности на примере Банка ВТБ 24 (ПАО). Ипотека Банка ВТБ 24 дает возможность приобрести квартиры на «вторичном» рынке, в новостройке, рефинансировать кредит, представленный другими банками или получить нецелевой кредит под залог имеющегося жилья. Банк не берет никаких комиссий: ни за рассмотрение кредитной заявки, ни за проведение оценки объекта, ни за выдачу кредита, что является бесспорным преимуществом, так как клиент не

несет никаких затрат независимо от того одобрена его заявка или же будет получен отказ. Все расходы берет на себя банк.

ВТБ 24 (ПАО) предлагает различные виды кредитов для своих клиентов. В частности, для физических лиц предлагаются кредиты на покупку жилья. В обеспечение таких кредитов принимается жилая недвижимость. Можно предложить систему оценки стоимости недвижимости, которую может осуществить кредитный менеджер с целью экономии времени и денежных средств заемщика. Такую систему удобно использовать в дополнительных офисах, удаленных от крупных городов.

В данной работе построена математическая модель оценки стоимости жилой недвижимости на вторичном рынке города Ростова-на-Дону на основе информации о стоимости 25 различного вида квартир города, полученной из интернет-объявлений.

Информация об объектах жилой недвижимости представлена соответствующими значениями показателей, отражающих характеристику рассматриваемых объектов и представленных в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 – Показатели для оценки стоимости жилой недвижимости

Показатель	Переменная	Примечание
Цена объекта недвижимости, руб.	y	
Количество комнат	x_1	
Расположенность	x_2	1, если квартира находится в центре города, 0 – если нет
Этаж	x_3	
Последний этаж	x_4	1, если квартира на последнем этаже, 0 – если нет
Общая площадь, кв. м	x_5	
Наличие балкона	x_6	1, если балкон есть, 0 – если нет
Наличие ремонта	x_7	1, если выполнен ремонт, 0 – если не выполнен
Субъективная оценка состояния квартиры	x_8	1 – состояние квартиры удовлетворительное, 2 – если состояние хорошее, 3 – если состояние отличное.

Таблица 2 – Описательная статистика показателей для оценки стоимости жилой недвижимости

Переменная	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
y	2 836 800	910272	1400000	6500000
x_1	1,92	0,6624	1	3
x_2	0,28	0,4032	0	1
x_3	4,76	2,3712	1	11
x_4	0,08	0,1472	0	1
x_5	51,8	12,624	25	91
x_6	0,96	0,0768	0	1
x_7	0,8	0,32	0	1
x_8	2,08	0,5152	1	3

Значения показателей позволяют сделать вывод о том, что цена квартир колеблется от 1 400 000 руб. до 6 500 000 руб., средняя цена составляет 2 836 800 руб.

При этом 28% продаваемых квартир расположены в центре города, 8% квартир расположены на последних этажах домов, почти во всех предложенных квартирах имеется балкон, в 80% квартир сделан ремонт, состояние квартир в среднем хорошее. Средняя общая площадь продаваемых квартир составляет 51,8 квадратных метров. Минимальная общая площадь продаваемых квартир составляет 25 квадратных метра, максимальная 91 квадратный метр.

В качестве модели оценки стоимости жилой недвижимости принята модель множественной регрессии. Для построения модели используется эконометрический пакет Eviews,

который обеспечивает особо сложный и тонкий инструментарий обработки данных, позволяет выполнять регрессионный анализ, строить прогнозы в Windows-ориентированной компьютерной среде.

Для отбора факторов модели рассчитана корреляционная матрица предложенных в таблице 1 показателей (см. таблицу 3).

Таблица 3 – Корреляционная таблица показателей

Correlation									
	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
Y	1.000000	0.663567	0.642937	-0.260705	-0.052007	0.746488	0.250122	0.447222	0.369610
X1	0.663567	1.000000	0.174595	-0.134053	0.400099	0.761321	0.235925	0.326637	0.230746
X2	0.642937	0.174595	1.000000	-0.105481	-0.183892	0.408860	0.127294	0.311805	0.056959
X3	-0.260705	-0.134053	-0.105481	1.000000	0.288154	0.048223	0.200921	0.064194	0.009950
X4	-0.052007	0.400099	-0.183892	0.288154	1.000000	0.203731	0.060193	-0.221163	-0.034280
X5	0.746488	0.761321	0.408860	0.048223	0.203731	1.000000	0.224131	0.549006	0.252414
X6	0.250122	0.235925	0.127294	0.200921	0.060193	0.224131	1.000000	0.408248	0.320341
X7	0.447222	0.326637	0.311805	0.064194	-0.221163	0.549006	0.408248	1.000000	0.494052
X8	0.369610	0.230746	0.056959	0.009950	-0.034280	0.252414	0.320341	0.494052	1.000000

Для уточнения степени влияния факторов на цену объекта недвижимости были рассчитаны частные коэффициенты корреляции. Для факторов x_3 , x_4 , x_6 , x_7 частные коэффициенты корреляции имеют малые значения, поэтому эти факторы не были включены в уравнение регрессии.

В результате качественного анализа можно сделать вывод о том, что на цену квартиры оказывают влияние только расположенность (x_2), качество ремонта (x_8), общая площадь квартиры (x_5) и число комнат (x_1).

При построении модели зависимости цены квартиры от расположенности квартиры, качества ремонта, от общей площади и количества комнат было выявлено, что коэффициент при факторе x_5 статистически незначим. Это значит, что общая площадь квартиры не оказывает существенного влияния на цену объекта недвижимости. Исключив этот фактор, было построено новое уравнение регрессии, все коэффициенты которого оказались статистически значимы. Выполнив качественный анализ построенного уравнения регрессии

$$y = e^{13.94 + 0.264x_1 + 0.444x_2 + 0.309x_8}$$

можно сделать вывод, что полученное уравнение регрессии достаточно корректно отражает влияние факторов расположенность квартиры по отношению к центру города (x_2), качество ремонта (субъективная оценка состояния квартиры) (x_8) и число комнат (x_1) на цену объекта недвижимости.

Анализ ипотечной деятельности Банка ВТБ 24 (ПАО) можно выполнить, построив трендовую модель ипотечного кредитного портфеля банка. Были проанализированы временные ряды кредитного портфеля физических лиц ВТБ24 (ПАО), используя ежемесячные данные с 31.01.2014 г. по 31.03.2015 г.

Введем обозначения:

Y – объем выданных ипотечных кредитов (в условных единицах),

t – временной интервал (в данном случае месяц).

Построим график данного временного ряда и проанализируем его (рис.1).

На рис. 1 явно отразилось резкое увеличение объёма ипотечных займов, связанное, в первую очередь, с тем, что в декабре 2014 года заёмщики стремились оформить кредитный договор согласно действующим ставкам, поскольку в конце месяца ожидалось их существенное увеличение (с 12,95% до 15,95%), чем и объясняется резкий спад ипотечных кредитов в январе 2015 года на графике. Чтобы сгладить этот скачок, построим ряд, в котором наблюдение номер 12, заменим средним значением двух соседних.

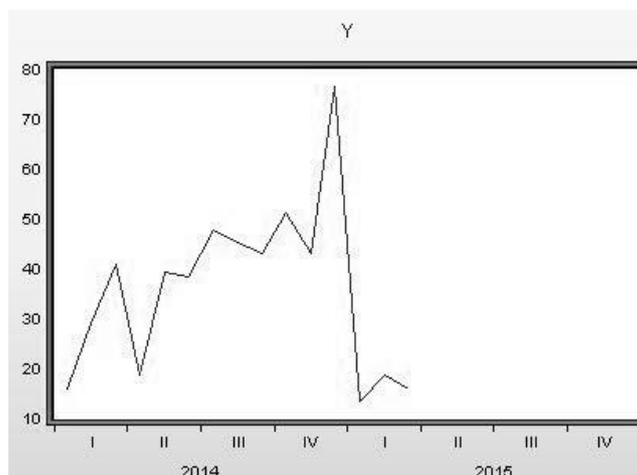


Рисунок 1 – Динамика темпов прироста кредитного портфеля

В результате анализа коррелограммы временного ряда объемов кредитного портфеля физических лиц ВТБ24 (ПАО) было выявлено, что временной ряд содержит только тенденцию и не содержит сезонной компоненты.

В результате была получена следующая трендовая модель объема кредитного портфеля физических лиц банка:

$$Y = 6,962 + 9,815t + 0,626t^2, \quad R^2 = 0,63.$$

Эта модель позволяет с достаточной долей достоверности выполнить прогноз на ближайший период развития банка (ошибка прогноза около 15 %). Для прогноза на более дальнейший период необходимы дополнительные данные и более глубокий качественный анализ.

В результате проведенного анализа, был сделан вывод, что ипотека выполняет ряд важных функций, в частности выступает финансовым механизмом привлечения инвестиций в среду материального производства. Вследствие этого важное значение имеет проведение достаточного глубокого качественного анализа этого процесса с привлечением математических методов.

Библиографический список

1. Эконометрика: Учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2003, – 344 с.

Гусаров А.А., Ерохин А.В.

Структуры данных: основные типы



АННОТАЦИЯ

Описание того, что такое структура данных. Рассмотрены 4 основные типа структур данных, такие как массивы, списки, деревья и графы. Приведены несколько примеров каждого из типов структур данных.

ABSTRACT

Data structures is the main topic of this article. There are four main types of data structures was described such as arrays, lists, trees and graphs. In addition, you can see few examples of every type.

Ключевые слова: информатика, данные, структура данных, массив, список, дерево, граф.

Keywords: computer science, data, data structure, array, list, tree, graph.

В информатике структура данных (в дальнейшем СД) – это метод организации хранения данных в компьютере, позволяющий работать с данными наиболее эффективно. Структуры данных могут реализовывать один или более абстрактных типов данных, определяющих операции, которые могут быть с ними выполнены. Также СД формируются с помощью типов данных, ссылок и операций над ними в выбранном разработчиком языке программирования.

Различные структуры подходят для различных видов приложений и в некоторых случаях являются узкоспециализированными для выполнения конкретных задач. Например, реляционные БД (базы данных) чаще всего используют индексы -дерева для извлечения данных, а компиляторы обычно взаимодействуют с хэш таблицами для поиска идентификаторов.

Структуры данных позволяют эффективно работать с большими объемами данных, например, в БД и сервисах с веб-индексированием. Хорошо спроектированные СД играют ключевую роль в разработке алгоритмов и их эффективности. Некоторые методы проектирования и языки разработки указывают, что структуры данных являются важнейшим организационным фактором в разработке программного обеспечения. Существует 4 основных типа структур данных. В дальнейшем они будут рассмотрены более подробно. Схематически отображены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные типы структур данных

Массивы – это наборы компонентов (элементов массива), которые находятся в памяти непосредственно друг за другом и в них хранятся данные одного типа, которые идентифицируются с помощью одного или нескольких индексов. Массивы бывают двух видов – статические (самый простой массив, который имеет фиксированную длину) и динамические (длина может изменяться по мере выполнения программы).

Существует несколько основных видов массивов – хэш-таблицы и множества.

Структура данных, которая реализует интерфейс ассоциативного массива (позволяет хранить пары вида «ключ – значение» и выполнять три операции: операцию добавления новой пары, операцию поиска и удаления пары по ключу) называется хеш-таблицей. Хеш-таблица – это массив, формируемый в определенном порядке хеш-функцией, строкой, которая получена в результате преобразования входного массива данных определенного типа и произвольной длины в выходную битовую строку фиксированной длины. Условия, необходимые для правильной работы хеш-функции:

- простота функции с точки зрения вычислений;

- распределение ключей хеш-функцией должно происходить равномерно;
- отсутствие связей между значениями ключей и адресов;
- количество коллизий должно быть минимизировано – ситуаций, когда разным ключам соответствует одно значение хеш-функции.

Множество – это структура данных, являющаяся реализацией математического объекта “множество”. В математике, множества – это коллекции объектов, объединённых некоторым общим признаком. Например, множество четных положительных целых чисел:

$\{2, 4, 6, 8, 10, \dots\}$,

или множество делителей числа 50:

$\{1, 2, 5, 10, 25, 50\}$.

В информатике множества позволяют хранить ограниченное число значений определённого типа без определённого порядка. Повторение значений недопустимо. В языках программирования над множествами можно осуществлять те же операции, что и в математике (желтым цветом обозначен результат операции):

объединение (Union):

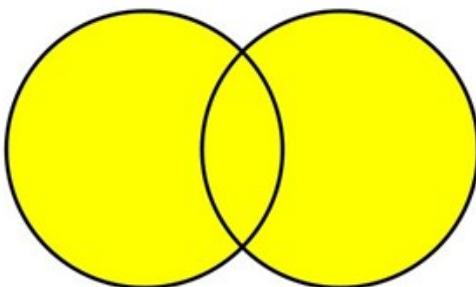


Рисунок 2 – Операция объединения

пересечение (Intersection):

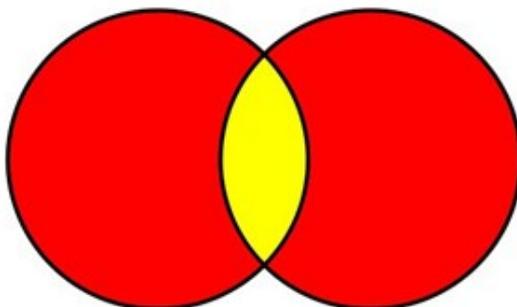


Рисунок 3 – Операция пересечения

разность (Difference):

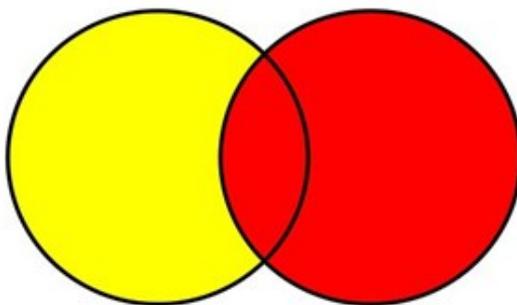


Рисунок 4. Операция разности

симметрическая разность (Symmetric Difference):

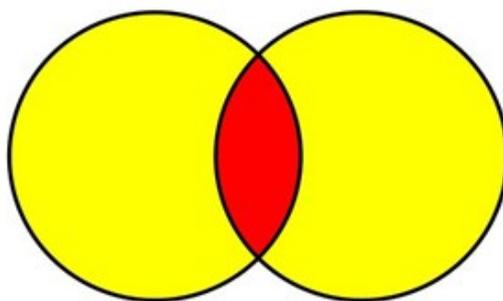


Рисунок 5. Операция симметрической разности

Списки – это набор элементов, расположенных в некотором порядке. В конце каждого элемента содержится указатель на следующий элемент списка. Кроме того существует дву-связные списки. В этом случае каждый элемент содержит два указателя: на предыдущий и на следующий элемент.

Двумя наиболее известными разновидностями списков считаются очередь и стек.

Очередь – это последовательность элементов, составляемая в порядке их поступления. Это означает, что при добавлении каждый новый элемент помещается в конец очереди, а получить доступ можно лишь к элементу, стоящему в начале очереди. Данный принцип называется “первым пришёл – первым ушёл”, или FIFO – “first in – first out”. Неудобство данного принципа заключается в том, что если нам нужно получить доступ к объекту, не стоящему первым в очереди, нам придётся перемещать каждый первый элемент в конец очереди, пока первым не станет нужный нам элемент.

С очередью можно проводить следующие операции:

- создание очереди;
- просмотр очереди;
- добавление элемента в конец очереди;
- извлечение элемента из начала очереди;
- проверка пустоты очереди;
- очистка очереди.

Стек – это такая же последовательность элементов, как и очередь. Но он отличается от очереди принципом доступа к элементам. Принцип стека называется “последний пришёл – первый вышел”, или LIFO – “last in – first out”. То есть у данной структуры мы можем получить доступ лишь к первому элементу, и ни к какому другому. Этот элемент носит название “вершина стека”.

Операции, производимые со стеком:

- создание стека;
- просмотр стека;
- добавление элемента в вершину стека;
- извлечение элемента из вершины стека;
- проверка пустоты стека;
- очистка стека.

Как можно заметить, операции, проводимые над стеком и очередью, практически идентичны. И это естественно, ведь их единственное различие заключается в принципе доступа к элементам.

Третий тип структур данных – графы. В математике графом называется совокупность точек и соединяющие их линии. Точки называются вершинами графа, а линии – рёбрами.

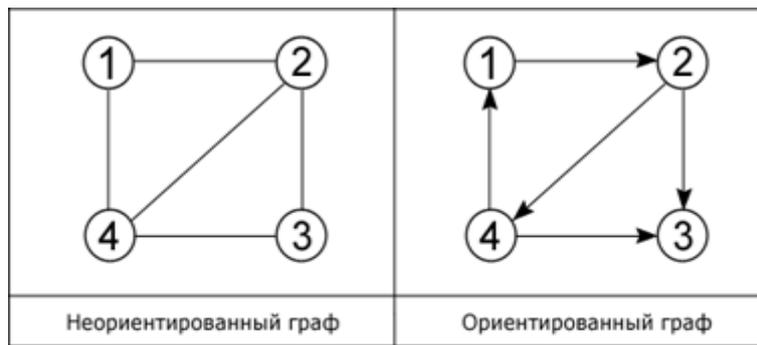


Рисунок 6 – Виды графов

На рисунке 6 можно увидеть, что различают два основных вида графов: ориентированные и неориентированные. В ориентированных ребра имеют направление, т. е. например, из вершины 4 можно пройти в вершину 1, но не наоборот. В неориентированном графе перемещение по ребрам возможно в обоих направлениях. В информатике графы используются при помощи специальных способов представления. Среди них самыми известными являются два: «Матрица смежности», указывающая связи между вершинами, и «Матрица инцидентности», отражающая связи между рёбрами и вершинами.

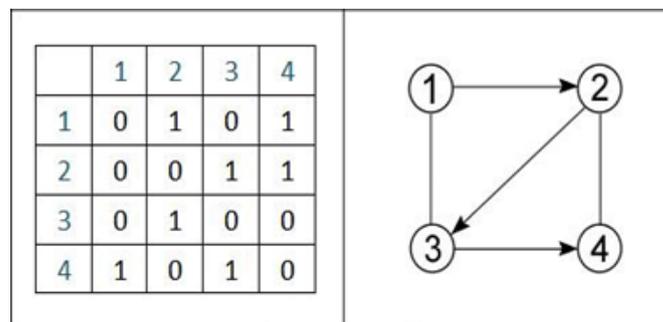


Рисунок 7 – Матрица смежности

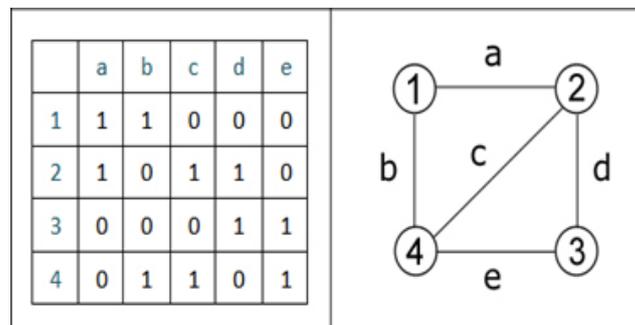


Рисунок 8 – Матрица инцидентности

Также среди графов следует выделить большую подкатегорию – деревья. Деревья представляют собой ориентированный, ациклический граф без петель. Каждый элемент дерева называется вершиной или узлом дерева. Вершины дерева соединены направленными дугами, которые называют ветвями дерева. Начальный узел дерева, то есть тот, в который не входит ни одна ветвь, называют корнем дерева. Вершины, в которые входит только одна ветвь и не выходит ни одной ветви, называются листьями. С деревом можно выполнять многие операции, например, находить или удалять элементы, добавлять новые элементы, находить корневые узлы для некоторых вершин и многое другое. Одной из важнейших операций является обход дерева. Обход – это упорядоченная последовательность вершин дерева, в которой каждая вершина встречается только один раз. Использование данной структуры очень

удобно в случае наличия у информации явной иерархии. Например, работа с данными о служебных должностях.

Существует множество разновидностей деревьев, но среди них стоит выделить кучу.

Куча – это дерево, которое удовлетворяет свойству кучи. Оно заключается в том, что все элементы-потомки должны быть меньше элементов-родителей. Отсюда следует вывод, что элемент с наибольшим ключом всегда является корневым узлом кучи, поэтому такие кучи называют тах-кучами.

Над кучами обычно проводятся следующие операции:

- нахождение максимума: в куче максимальный элемент всегда первый, так что найти его очень легко;

- удаление (или извлечение) максимума: находим максимальный элемент. Извлекаем его из кучи, далее, помещаем на его место нижний элемент, и, если он не является максимальным, то заменяем его на наибольший из дочерних элементов. Повторяем, пока дерево не будет удовлетворять свойству кучи;

- добавление элемента: помещаем элемент в конец кучи, меняем его местами с родительскими до тех пор, пока новый элемент не будет меньше родительских.

Кучи применяются при реализации особого типа сортировки, называемого, “сортировка кучей”. Реализация достаточно проста. Необходимо последовательно извлекать из кучи корневой элемент, и записывать его в массив, пока куча не опустеет.

Библиографический список

1. Структура данных – Электронный ресурс.
URL:https://ru.wikipedia.org/wiki/Структура_данных (дата обращения 25.04.2016).
2. Структура данных. Неформальный гайд – Электронный ресурс.
URL:<https://habrahabr.ru/post/263765/> (дата обращения 23.04.2016).
3. Типы и структуры данных – Электронный ресурс.
URL:http://www.mstu.edu.ru/study/materials/zelenkov/ch_1_1.html (дата обращения 23.04.2016).
4. Куча (структура данных) – Электронный ресурс. URL:[https://ru.m.wikipedia.org/wiki/Куча_\(структура_данных\)](https://ru.m.wikipedia.org/wiki/Куча_(структура_данных)) (дата обращения 24.04.2016)
5. Алгоритмы и структуры данных для начинающих: множества
- Электронный ресурс. URL:<https://tproger.ru/translations/sets-for-beginners/> (дата обращения 23.04.2016).

Демьянова А.Н., Филимонова Е.В.

Разработка алгоритма расчета заработной платы в коммерческой организации



АННОТАЦИЯ

В статье представлен алгоритм расчета заработной платы в коммерческой организации. Рассматриваются основные принципы и методы формирования и настройки таблиц по расче-

ту заработной платы в среде Microsoft Excel. Статья включает в себя использование конкретных примеров, имитирующих те или иные хозяйственные ситуации, закономерности.

ABSTRACT

The article presents an algorithm for the calculation of wages in the commercial organization. The basic principles and methods of formation and table settings payroll in Microsoft Excel environment. Article includes the use of case studies that simulate certain economic situations, laws.

Ключевые слова: электронные таблицы; Visual Basic; заработная плата; защита данных; макросы

Keywords: spreadsheets; Visual Basic; wage; data protection; macros

Постоянно совершенствующийся и обновляющийся пакет прикладных программ Microsoft Office не устает удивлять своей своевременностью и новизной решений. Крайне важен и необходим для офисной, управленческой и бухгалтерской деятельности табличный процессор Excel.

Excel позволяет создавать таблицы практически любого уровня сложности, любой конфигурации и направления.

Электронные таблицы Excel являются эффективным средством аналитической работы специалиста, обеспечивая разнообразные приемы обработки цифровой и текстовой информации, получения результатов в виде аналитических таблиц и графических материалов.

Электронная таблица строится на основе массива данных в виде рабочей книги, состоящей из листов. В качестве источников исходной информации для электронной таблицы могут выступать данные, подготовленные с использованием всех продуктов, входящих в Office, а также других программных средств, используя соответствующие процедуры импорта-экспорта данных.

Но основное специализированное назначение этой программы заключается в формировании всевозможных таблиц, в которых будут по указанному пользователем формулам рассчитываться и автоматически пересчитываться требующиеся данные.

Ценной возможностью Excel является возможность писать код на основе Visual Basic для приложений (VBA). Этот код пишется с использованием отдельного от таблиц редактора. Управление электронной таблицей осуществляется посредством объектно-ориентированной модели кода и данных. С помощью этого кода данные входных таблиц будут мгновенно обрабатываться и отображаться в таблицах и диаграммах (графиках). Таблица становится интерфейсом кода, позволяя легко работать изменять его и управлять расчётами.

Еще хотелось бы отметить, что защита Microsoft Excel предоставляет несколько типов различных паролей: пароль для открытия документа, пароль для изменения документа, пароль для защиты листа, пароль для защиты книги, пароль для защиты общей книги.

В Microsoft Excel версии 95 и ранее, «пароль на открытие» преобразовывается в 16-битный ключ, который взламывается мгновенно. В Microsoft Excel 97 / 2000 пароль преобразовывался уже в 40-битный ключ, который на современном оборудовании также может быть взломан очень быстро. К тому же программы для взлома паролей могут перебирать сотни тысяч паролей в секунду, что позволяет не только расшифровать документ, но и найти оригинальный пароль. В Microsoft Excel 2003 / XP ситуация немного улучшилась – пользователь может выбрать практически любой алгоритм шифрования, доступный в системе. Но по умолчанию осталась все та же защита Microsoft Excel 97 / 2000. Для пользователей, привыкших доверять поведению программ по умолчанию, это означает отсутствие стойкой защиты на их документы.

Ситуация кардинально изменилась в Microsoft Excel 2007 – для шифрования стал использоваться современный алгоритм AES с ключом в 128 бит, а для получения ключа применяется 50000 кратное использование хэш-функции SHA1, что уменьшило скорость перебора до сотен паролей в секунду. В Microsoft Excel стойкость защиты по умолчанию была увеличена ещё в 2 раза, благодаря применению уже 100000 кратного SHA1 преобразования

пароля в ключ. Вывод: на данный момент стойкую защиту обеспечивает только документы, сохраненные в формате Office 2007 / 2010 с установленным на них стойким «паролем на открытие».

Итак, расчет заработной платы – один из наиболее важных участков работы, который вместе с тем требует выполнения множества рутинных операций, которые могут быть легко автоматизированы. Такая автоматизация позволяет получить быстрый экономический эффект. Поэтому существует множество различных комплексов программ для расчета заработной платы, и каждый из них находит своих пользователей. Ведь самая лучшая бухгалтерская программа – это программа, с которой бухгалтер «привык» работать. Большинство операций по расчету заработной платы четко определены на уровне законодательства и могут быть реализованы при помощи формул и функций в Excel. Для небольших фирм это настолько просто, что результат превосходит ожидания.

Основываясь на данных возможностях Excel, мы разработали алгоритм расчета заработной платы сотрудников предприятия, учитывающий как всевозможные начисления, связанные с повременной оплатой труда, так и отчисления в бюджет.

В расчетах использовались формулы и сложные функции, абсолютная и относительная адресация, связи, работа с данными, фильтрами и итогами, защита данных и закрепление областей, формы и макросы, среда VBA.

В результате была разработана программная среда, с дружественным и интуитивно понятным интерфейсом, позволяющая неподготовленному пользователю (бухгалтеру, расчетчику заработной платы небольшой фирмы) производить все требующиеся расчеты и распечатывать результаты.

Повременная-премиальная заработная плата производится за фактически проработанное время по тарифной ставке присвоенного разряда, с учетом квалификации работника и условий труда.

При помесечной оплате расчет заработной платы осуществляется исходя из твердых месячных окладов (ставок), числа рабочих дней, предусмотренных графиком работы на данный месяц, и числа рабочих дней, фактически отработанных работником в данном месяце.

Наличие сотрудников влечет для бизнесменов обязанность вести строгий учет выплачиваемых им доходов. Ведь именно на работодателя возлагается функция по расчету и уплате налогов с зарплаты: НДФЛ и страховых взносов. В обиходе они называются зарплатными. Отчетность по этим налогам также формирует работодатель. Крайне важно не запутаться в расчетах, ведь вести их следует персонально по каждому из сотрудников. От правильного расчета зависит, какую пенсию будет получать сотрудник в будущем, и как ему будут рассчитываться больничные. Рассмотрим правила расчета зарплатных налогов и отчетности по ним.

Со всей суммы начисленной работнику (оклад, надбавки, премии и др.) нужно удерживать НДФЛ. Общая ставка – 13%. У налоговых нерезидентов ставка НДФЛ – 30%. Работник на руки получает сумму за вычетом удержанного НДФЛ. Формально при выплате аванса (зарплаты за первую половину месяца) НДФЛ можно не удерживать. Но может случиться так, что выплата за вторую часть месяца не будет начислена или будет меньше, так что удержать НДФЛ не удастся (например, сотрудник заболел и зарплата за вторую половину месяца начислена ему не будет). Поэтому удобнее выдавать аванс за вычетом НДФЛ.

Одновременно с выплатой зарплаты сотрудника нужно перечислить НДФЛ в бюджет. Так что выплата зарплаты оформляется как минимум двумя платежками (перевод сотруднику и перечисление НДФЛ в бюджет).

Обязательные страховые взносы в ПФР, ФФОМС и ФСС начисляются на последнее число каждого месяца по каждому работнику в отдельности. Общие тарифы в 2015 году: в ФФОМС – 5,1%, в ФСС – 2,9% (при доходе до 670 000 руб.), в ПФР – 22% (при доходе до 711 000 руб.) и 10% (с выплат свыше 711 000 руб.). Отдельно устанавливается тариф взносов

в ФСС на травматизм и зависит от вида деятельности. Оплатить взносы нужно не позднее 15 числа месяца, следующего за месяцем за который они начислены.

Вести учёт нужно по каждому отдельному сотруднику, учитывать его доходы накопительно с начала года. Даже если сотрудников несколько, расчёты займут немалое количество времени. Когда штат превышает 5-10 человек проще автоматически вести расчёты.

При выплате зарплаты за месяц желательно сразу формировать платёжки на перечисление зарплаты, НДФЛ и всех страховых взносов. При перечислении НДФЛ, взносов важно правильно составить платёжные поручения, верно указать назначение платежей и коды КБК.

Ошибка может привести к тому, что платёж будет считаться неуплаченным, за что грозят штрафы и пени.

В течение года нужно вести учет доходов, выплачиваемых физлицам, а также сумму удержанного НДФЛ. Учёт ведётся в специальных регистрах. За отсутствие учёта возможен штраф на сумму 10 000 руб. (30 000 руб. – за нарушение в течение нескольких лет). По завершении года в налоговую нужно представить справку 2-НДФЛ. По физлицам, с доходов которых не полностью удержан НДФЛ, справка подаётся не позднее 31 января, по остальным работникам – не позднее 1 апреля. За просрочку штраф – 200 руб. за каждую справку (п. 1 ст. 126 НК РФ).

6-НДФЛ – новая форма отчетности появилась в 2016 году. В ней содержатся обобщенные данные по сотрудникам, и сдавать отчет нужно ежеквартально.

РСВ-1 ПФР – ежеквартальный отчет в ПФР по взносам, уплаченным в ПФР и ФФОМС. Срок сдачи – не позднее 15 числа второго календарного месяца, следующего за отчетным кварталом (если отчет сдается на бумаге) и не позднее 20 числа (если отчет сдается в электронном виде). Кроме того, ежеквартально сдается персонифицированный учет за работников. Он представляется в составе РСВ-1 ПФР.

4-ФСС – ежеквартальный отчет в ФСС по уплаченным взносам в соцстрах. Срок сдачи – не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным (если отчетность сдается на бумаге) и не позднее 25 числа (если отчетность сдается в электронном виде).

Сведения о среднесписочной численности работников подаются ежегодно не позднее 20 января в ИФНС. Эта справка обязательна для всех работодателей (ООО/ИП).

Бланки зарплатной отчетности достаточно объемны, со специальной терминологией. При этом все таблицы бланков взаимосвязаны. Недочёт в одной таблице повлечёт ошибку в других формах, ведь отчетность составляется нарастающим итогом. Поэтому нужно быть крайне внимательным при самостоятельном заполнении бланков.

Библиографический список

1. Филимонова Е.В., Информационные технологии в профессиональной деятельности, Москва: Эксмо, 2013.
2. Филимонова Е.В., Считаю зарплату в Excel, Москва: Эксмо, 2014.
3. Филимонова Е.В., Управление персоналом и кадровый учет, Москва: Эксмо, 2014.

Комплексная оценка эффективности инвестиционных проектов в строительстве на основе нечеткой логики



АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость разработки метода комплексной оценки эффективности инвестиционных проектов в строительстве. Доказана необходимость учета внутренних и внешних факторов, их важности и тенденции, а также инерционности проявления факторов. Метод рекомендован к использованию при комплексной оценке эффективности разрабатываемых и уже реализованных в строительстве инвестиционных проектов.

ABSTRACT

Expediency of creating a method of complex estimation of investment projects efficiency in construction is substantiated in the article. The necessity of the accounting internal and external factors, their importance and trends, and also an inertance of manifestation factors are proved. The method is recommended to use for complex estimation of efficiency of created and already realized investment projects in construction.

Ключевые слова: инвестиционные проекты, оценка эффективности, многокритериальная оптимизация, нечеткая логика.

Keywords: investment projects, estimation of efficiency, multicriteria optimization, fuzzy logic.

Эффективность инвестиционного проекта в строительстве традиционно характеризуется системой показателей коммерческой, бюджетной, экономической, социальной и иной эффективности, отражающих соотношение затрат на его реализацию и получаемых результатов применительно к интересам инвестора и его партнеров [1, с. 405]. Однако методов, позволяющих комплексно оценивать эффективность инвестиционных проектов с учетом совокупности указанных показателей в нашей стране и за рубежом пока не создано.

Проблема комплексной оценки эффективности таких проектов заключается в плохой сопоставимости, разрозненности и в противоречивости информации о разрабатываемых и уже реализованных инвестиционных проектах, а также в необходимости учета группы факторов, влияющих на оценку инвестиционных проектов, тем более, что характер проявления многих факторов является малоизученным и трудно предсказуемым особенно в условиях реконструкции и ремонта зданий и сооружений.

Известно, что на результат комплексной оценки эффективности всякого инвестиционного проекта оказывают влияние внутренние и внешние факторы.

Внутренними эти факторы названы потому, что они относятся непосредственно к оцениваемому объекту, то есть к готовой строительной продукции. Если учитывать влияние этих факторов при комплексной оценке эффективности инвестиционного проекта, то они становятся целевыми для ЛПП.

Внешние факторы, в отличие от внутренних, учитывают только проявления внешней среды, то есть возможные условия проектирования, строительства, реконструкции и эксплуатации объектов строительства. Эти факторы проявляются непостоянно, и точное время их появления спрогнозировать практически невозможно. Для ЛПР внешние факторы являются ограничивающими, так как они ограничивают область применения в проекте некоторых конструктивных и организационно-технологических решений.

Любой из указанных факторов может быть представлен совокупностью параметров, т.е. показателей, которые характеризуют какое-либо свойство фактора и поэтому могут быть использованы как его локальные критерии при комплексной оценке эффективности инвестиционного проекта.

Формируемая совокупность локальных критериев, предназначенных для оценки инвестиционного проекта, должна обладать рядом следующих свойств:

- совокупность критериев должна всесторонне характеризовать проект, обеспечивая комплексную оценку его эффективности;
- критерии должны быть измеряемыми и однозначно пониматься;
- критерии должны быть избыточными, исключающими дублирование при оценивании эффективности проекта;
- в совокупность критериев для комплексной оценки эффективности проекта целесообразно включать только те критерии, без которых оценка проекта невозможна.

Установлено, что перечисленными свойствами могут обладать до двенадцати локальных критериев внутренних и до восьми – внешних факторов, поэтому они могут быть использованы при комплексной оценке эффективности инвестиционного проекта. Использовать большее количество таких критериев нецелесообразно в связи с ограниченными психологическими возможностями человека сохранять их в памяти и анализировать.

Таким образом, в зависимости от поставленных целей, которые необходимо достигнуть при реализации инвестиционного проекта, количество локальных критериев внутренних и внешних факторов может меняться от одного до двадцати. Поэтому совокупность из двадцати локальных критериев можно считать полной, а из меньшего их количества – выборочной.

Выборочная совокупность критериев может формироваться заказчиком, подрядчиком, проектировщиком или другим представителем инвестиционного комплекса (ЛПР) с учетом их заинтересованности в использовании тех или иных критериев. В использовании максимально возможного количества локальных критериев заинтересован представитель подрядчика, поскольку результат его деятельности в наибольшей степени зависит от производственных условий.

Оценивая комплексно эффективность инвестиционных проектов в строительстве следует учитывать неоднородность локальных критериев, которая устраняется приведением их значений к безразмерному виду посредством нормализации.

Для нормализации значений локальных критериев, величина которых правильна лишь частично, применима теория нечетких множеств. С ее помощью можно на базе одной связанной функции принадлежности найти нечеткое решение.

Понятие нечеткого множества было предложено Р. Беллманом и Л. Заде [2, с. 19]. Нечеткое множество $A = \{a\}$ в множестве $X = \{x\}$ характеризуется функцией принадлежности $\mu_A \in [0, 1]$, которая каждому элементу x множества X ставит в соответствие число $\mu_A(x)$ из отрезка $[0, 1]$, описывающее степень принадлежности элемента x нечеткому множеству A . При этом числа 0 и 1 представляют собой соответственно низшую и высшую степень принадлежности допустимого решения, определяемого критерием x к нечеткому множеству A .

Очевидно, что нечеткое множество A – частный случай четкого множества X , функция принадлежности у которого может принимать только два возможных значения: 0 или 1.

Значением функции принадлежности $\mu_A(x)$ называется степень принадлежности допустимого решения, определяемого критерием x к нечеткому множеству. В множество A не включают решения, для которых $\mu_A(x) = 0$.

Конкретный вид функций принадлежности определяется на основе предположений о ее свойствах: непрерывности первой производной, монотонности, симметричности и др.

Принимая во внимание наличие некоторой инерционности влияния указанных факторов, при нормализации значений их локальных критериев в качестве функции принадлежности целесообразно использовать представленные на рис. 1 интерполирующие кубические сплайн-функции. Аналогичное влияние инерционности можно, например, наблюдать на графиках набора и снижения высоты транспортного самолета.

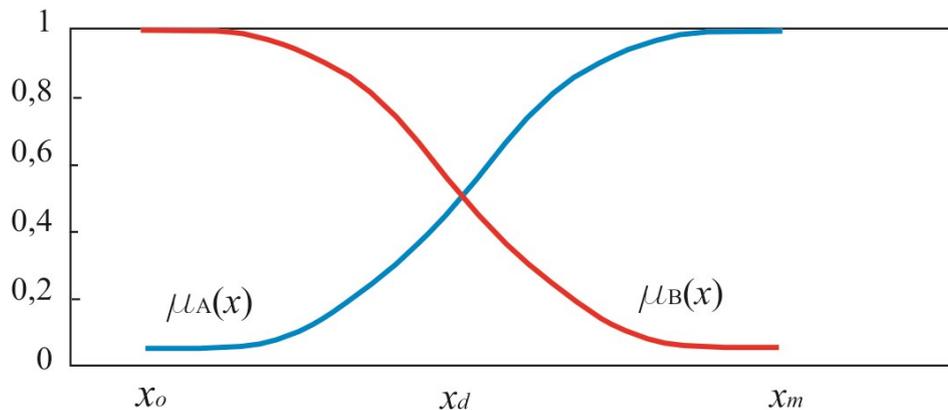


Рисунок 1 – Графическая интерпретация нечетких множеств A и B с функциями принадлежности μ_A и μ_B (соответственно для мажорируемых и минорируемых локальных критериев).

Через три опорные точки x_0 , x_d и x_m для каждого значения локального критерия x прокладывают полином третьей степени. Чтобы гарантировать, что $\mu(x) \in [0, 1]$ является монотонной в x , должно быть обеспечено следующее неравенство:

$$-1 + \sqrt{2} \leq \left| \frac{x_m - x_d}{x_d - x_0} \right| \leq 1 + \sqrt{2}. \quad (1)$$

При этом для определения функции принадлежности используется формула:

$$\mu_A(x) = \begin{cases} 0, & \text{для } x \leq x_0 \\ A \cdot x^3 + B \cdot x^2 + C \cdot x + D, & \text{для } x_0 < x \leq x_d \\ E \cdot x^3 + F \cdot x^2 + G \cdot x + H, & \text{для } x_d < x \leq x_m \\ 1, & \text{для } x_m \leq x \end{cases} \quad (2a)$$

Данная функция принадлежности действительна для мажорируемых локальных критериев (для которых лучшими являются максимальные значения). Для минорируемых локальных критериев (для которых лучшими являются минимальные значения) интервалы должны быть соответственно изменены:

$$\mu_B(x) = \begin{cases} 1, & \text{для } x \leq x_0 \\ 1 - A \cdot x^3 + B \cdot x^2 + C \cdot x + D, & \text{для } x_0 < x \leq x_d \\ 1 - E \cdot x^3 + F \cdot x^2 + G \cdot x + H, & \text{для } x_d < x \leq x_m \\ 0, & \text{для } x_m \leq x \end{cases}, \quad (2б)$$

где коэффициенты ($A \dots H$) вычисляются из системы уравнений, которая образуется на основании следующих требований: непрерывности, непрерывной дифференцируемости (не-

прерывности первой производной), монотонности, минимальной кривизны и подбора опорных точек для сплайн-функции:

$$\begin{cases} A \cdot x_0^3 + B \cdot x_0^2 + C \cdot x_0 + D = 0 \\ A \cdot x_d^3 + B \cdot x_d^2 + C \cdot x_d + D = 0,5 \\ E \cdot x_d^3 + F \cdot x_d^2 + G \cdot x_d + H = 0,5 \\ E \cdot x_m^3 + F \cdot x_m^2 + G \cdot x_m + H = 1 \\ 3A \cdot x_0^2 + 2B \cdot x_0 + C = 0 \\ 3E \cdot x_m^2 + 2F \cdot x_m + G = 0 \\ 3A \cdot x_d^2 + 2B \cdot x_d + C - 3E \cdot x_d^2 - 2F \cdot x_d - G = 0 \\ 6A \cdot x_d + 2B - 6E \cdot x_d - 2F = 0 \end{cases} \quad (3)$$

Линейная система уравнений (3) не является сингулярной (ее определитель не равен нулю), поэтому всегда имеет единственное решение.

Корректировку нормализованных значений локальных критериев для внутренних и внешних факторов по их важности для ЛПР предлагается производить с помощью формулы:

$$\tilde{\mu}_{ij} = 1 - (1 - \mu_{ij})p, \quad (4)$$

где p – важность локального критерия, устанавливаемая от 0 до 1.

Поиск наиболее эффективного инвестиционного проекта рекомендуется осуществлять в следующей последовательности.

На первой ступени необходимо вычислить значения функций принадлежности по формулам (2а)–(2б) и составить нормализованную матрицу внутренних факторов.

На второй ступени вычислить значения функций принадлежности по формулам (2а)–(2б) и составить нормализованную матрицу внешних факторов.

Приняв равными вероятности проявления воздействий внутренних факторов согласно принципу недостаточного обоснования с помощью обобщенного критерия Лапласа, можно выбрать наиболее эффективный инвестиционный проект:

$$y_1 = \max_i \left(\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \tilde{\mu}_{ij} \right), \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}. \quad (5)$$

Если при выборе наиболее эффективного инвестиционного проекта учитывать одновременное влияние внутренних и внешних факторов, то необходима свертка их локальных критериев.

Для этого следует определить среднее арифметическое нормализованных значений локальных критериев для внутренних факторов:

$$\tilde{\mu}_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \tilde{\mu}_{ij}, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}. \quad (6)$$

На 3 ступени необходимо объединить в одной матрице результаты 1 и 2 ступеней. Используется свертка локальных критериев на основе операции пересечения нечетких множеств.

Операции пересечения нечетких множеств равнозначна операция минимума, выполняемая над их функциями принадлежности:

$$\check{\mu}_{ij}^* = \min(\check{\mu}_i, \check{\mu}_{ij}) \quad (7)$$

На 4 ступени, руководствуясь принципом гарантированного результата, можно определить наиболее эффективный инвестиционный проект с помощью глобального критерия Вальда. Наиболее эффективным является проект, имеющий наибольшее значение функции принадлежности:

$$y_2 = \max_i \min_j \check{\mu}_{ij}^*, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}. \quad (8)$$

Применение предлагаемого метода комплексной оценки эффективности инвестиционных проектов и специально созданной для нее экспертной автоматизированной системы позволит не только избежать ошибок при выборе наиболее эффективного из них, но и проверить обоснованность ранее принятых решений и уже реализованных инвестиционных проектов.

Библиографический список

1. Управление инвестиционным проектом в строительстве. М.: Русская деловая литература, 1998. 800 с.
2. Пегат А. Нечеткое моделирование и управление. пер. с англ. 2-е изд. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013. 798 с.

Закруткин В.А., Филимонова Е.В.

Разработка алгоритма использования антикризисных инструментов в конфигурации «1С:бухгалтерия предприятия»



АННОТАЦИЯ

В статье представлен алгоритм использования антикризисных инструментов в конфигурации «1С:Бухгалтерия предприятия». Рассматриваются основные принципы и методы формирования и настройки антикризисных отчетов и их эффективность, а также интегрированная система компоновки данных в среде 1С:Предприятие. Статья включает в себя использование конкретных примеров, имитирующих те или иные хозяйственные ситуации, закономерности.

ABSTRACT

The article presents an algorithm for the use of anti-crisis instrument configuration «1С: Enterprise Accounting.» The basic principles and methods of formation and configuration of anti-crisis reporting, and their effectiveness, as well as an integrated system of data layout in the environment 1С: Enterprise. Article includes the use of specific impurity-ditch imitating certain economic situations, laws

Ключевые слова: антикризисные отчеты; система компоновки данных; номенклатура; документ; субконто

Keywords: crisis management reports; data composition system; nomenclature; document; subkonto

Эффективность управления предприятием, особенно в условиях современного кризиса, напрямую зависит от своевременности получения оперативной финансовой информации. Такую информацию может предоставить система автоматизации бухгалтерского и оперативного учета «1С:Бухгалтерия предприятия 8.3». Комплект антикризисных отчетов, включенный в конфигурацию, дает возможность оперативно анализировать финансовое состояние и деятельность фирмы. В новой редакции программы отчеты работают с применением системы компоновки данных, что позволяет осуществлять очень тонкий отбор данных для анализа.

Удобным и важным параметром отбора является возможность произвольного выбора периода отчетов, а для многих из них – и более узкой детализации отчетов (день, неделя, месяц, квартал, полугодие, год). Выбор этих параметров производится в зависимости от производственного цикла, сезонности, сроков хранения и скорости оборачиваемости товаров, объемов сбыта и т.п.

Мы хотим предложить несколько схем применения сложных аналитических отчетов в зависимости от причин, по которым они понадобились руководителю. Этими причинами могут быть: недостаток денежных средств на счетах предприятия; регулярный контроль за спросом на товары, продукцию, услуги; контроль доходов предприятия и т.п. Первая причина в современных условиях экономического кризиса встречается чаще, в то время как две следующие дают возможность предвидеть возникновение такой ситуации и сгладить или предотвратить влияние негативных внешних факторов на финансовое положение фирмы. Наличие или отсутствие денежных средств на выбранную дату проверяется с помощью отчета «Остатки денежных средств».

Существует целый ряд причин, вызывающий недостаток денежных средств на счетах на момент осуществления плановых платежей: нарушение плана расходования денежных средств в прошлом; не поступление средств от покупателей за ранее проданные товары. Последнюю причину можно проанализировать с помощью отчетов группы «Расчеты с покупателями». Так, например, отчет «Задолженность покупателей» предоставляет информацию о сумме и динамике задолженности с детализацией по выбранным интервалам времени. А картину возникновения и погашения задолженности покупателей за выбранный период с детализацией изменений по каждому из покупателей можно увидеть с помощью отчета «Изменение задолженностей покупателей».

Но данные отчеты дают только общее представление о дебиторской задолженности, но не дают возможности проанализировать потенциальные риски во взаимоотношениях с каждым отдельным контрагентом. Так как о степени риска свидетельствует не только и не столько сумма задолженности, сколько промежутки между датами ее возникновения и погашения, а также выполнение условий договора по срокам оплаты. Эту информацию можно получить при сопоставлении результатов отчетов «Задолженность покупателей по срокам долга» и «Просроченная задолженность покупателей».

Программа дает возможность учета сроков взаиморасчетов по договорам двумя способами:

При существовании единой политики для взаиморасчетов с покупателями и поставщиками следует указать в настройках параметров учета сроки оплаты дебиторской и кредиторской задолженностей соответственно. Этот раздел настроек доступен по гиперссылке в диалоге настройки отчета «Просроченная задолженность покупателей».

При учете особых условий расчетов с отдельными контрагентами и по отдельным договорам в справочнике «Договоры» необходимо установить флажок «Установлен срок оплаты по договору» и указать длительность периода в днях. С помощью специально настроен-

ных общих сроков по предприятию и индивидуальных по договорам производится отображение информации в отчете «просроченная задолженность покупателей».

Кроме того, отчеты группы «Расчеты с поставщиками» дают возможность планирования оплат поставщикам в зависимости от имеющихся у предприятия финансовых средств. Например, остатки и динамику задолженности с выбранной периодичностью предоставляет отчет «Задолженность поставщикам». Детализация же кредиторской задолженности дается в отчете «Изменение задолженности поставщикам». В этом отчете отображается динамика задолженности по каждому поставщику.

На кризис неплатежей могут влиять как внешние, так и внутренние факторы, например, конкурентоспособность продукции (услуг, товара). Себестоимость и доходность каждого вида деятельности накладывают определенные ограничения на повышение качества и снижение цены, которые могли бы повысить конкурентоспособность предприятия на рынке. При этом, недостаток денежных средств может быть обусловлен неоптимальной ценой, высокой себестоимостью, неэффективным использованием оборотных активов.

Найти способы оптимизации в этом случае поможет анализ данных из отчетов группы «Общие показатели».

Так, формирование отчета «Продажи» может производиться несколькими способами: анализ общей выручки по предприятию с НДС и без НДС, а также анализ выручки в разрезе номенклатурных групп с НДС и без НДС. Эти настройки осуществляются с помощью комбинаций двух флажков «Сумма продаж включает НДС» и «По номенклатурным группам». Кроме того, информацию о степени устойчивости фирмы можно получить, анализируя данные отчета «Доходы и расходы», который показывает, насколько в тот или иной отрезок времени основная деятельность была эффективной.

Отчет «Оборотные средства», отражающий структуру оборотных средств фирмы на начало и на конец периода, является наиболее информативным. Достаточно большая доля дебиторской задолженности в составе оборотных средств может показывать высокую степень зависимости финансового положения фирмы от платежеспособности покупателей. Существенный удельный вес товарных запасов в структуре оборотных средств вместе с низкими показателями оборачиваемости отдельных номенклатурных позиций показывает слабую взаимосвязь служб снабжения и сбыта.

Например, кроме корректного отражения фактов поступления товаров от поставщика и состояния взаиморасчетов, необходимо отслеживать вопросы менеджеров по закупкам, а также вопросы по скорости оборачиваемости одного товара, но с разными характеристиками. Так, это может быть как вопрос выбора поставщика соответствующей номенклатуры, так и вопрос предпочитаемого покупателями цвета этой же номенклатурной единицы.

Предположим, что «Товар 1» могут поставить фирме три поставщика, причем он может быть разного цвета и структуры поверхности. В этом случае требуется сделать дополнительную настройку в справочнике Номенклатура. Для этого в справочнике Номенклатура надо щелкнуть по пиктограмме дополнительных реквизитов и ввести их наименования – «Поставщик», «Цвет» и «Материал». Затем, необходимо будет дополнить элементы справочника соответствующими значениями данных реквизитов. Возможно, они будут отличаться и ценами. Поэтому в документах, отражающих их движение, потребуется и разбиение товаров с различными характеристиками на разные строки.

Для того, чтобы отличать элементы друг от друга при работе со справочником в режиме выбора нужно позиционируясь на элементе, подвести курсор к пиктограмме дополнительных реквизитов – всплывающее окно покажет список всех введенных значений. В этом случае, оформляя приход товаров, можно ввести «Товар 1» как одной строкой, так и несколькими строками, с детализацией по количеству, цене и сумме товаров определенного цвета. То есть, по набору свойств одного и того же товара образуется отдельная партия.

Это дает возможность отследить движение товаров с разными свойствами, объем проданных товаров, рентабельность продаж, а, следовательно, и правильность принятого маркетингового решения.

По дополнительным реквизитам в новой версии программы тоже стал возможен отбор. При таком отборе можно анализировать как остатки по товару выбранного цвета, так и производить отбор списком, то есть получать отчет сразу по нескольким интересующим цветам. В то же время, для сравнительного анализа оборотов товаров различного цвета в настройке отчета можно выбирать не отбор (его наоборот нужно будет отключить), а группировку. При этом группировку по складам лучше отключить, чтобы информация отчета не была слишком перегруженной деталями. Таким образом, получим оборотно-сальдовую ведомость «по цвету товара», что даст возможность отследить соотношение прихода и расхода по товарам с разным цветом и выявить покупательские предпочтения для принятия дальнейших управленческих решений.

Кроме того, у товара есть еще и производитель, что для покупателя часто играет важную роль. Тогда по аналогии с описанным выше алгоритмом работы с цветом можно создать дополнительные реквизиты по производителям, в этом случае получится еще более информативный анализ свойств товара.

Считаем необходимым предложить еще один алгоритм использования новых возможностей для работы с документами.

Предположим, организация занимается обеспечением нескольких проектов и для каждого из них назначена группа менеджеров, отвечающих за свой поток поставляемых товаров.

Начнем моделирование алгоритма с документа «Счет на оплату покупателю». В нем можно ввести как сам перечень дополнительных реквизитов, так и их значения. Для этого на соответствующей пиктограмме в журнале документов появляется «галочка», показывающая, что данный документ имеет введенные значения дополнительных реквизитов. Для нашего примера это означает, что привязку к проекту можно делать на любых документах – денежных, документах поступления, документах реализации. То есть, если менеджеру необходимо контролировать только оплату и отгрузку товаров покупателю, то при вводе как финансовых документов по оплате от покупателя, так и документов реализации надо будет вводить данные ведущего менеджера и проекта.

В результате чего станет возможным отбор документов по покупателям, относящимся к конкретному менеджеру. Для этого выбираем тот отчет, который является наиболее целесообразным, и вводим отбор по дополнительному реквизиту определенного значения. В случае, когда менеджер координирует не только реализацию, но и закупку товаров, заказанных определенным покупателем для конкретного проекта, то данные о ведущем менеджере вводятся и в документы поступления товаров и оплаты поставщикам. В этой ситуации форму соответствующего отчета лучше взять другую.

Для комплексного анализа по поставщикам и по покупателям выберем форму «Анализ субконто». В ней выбираем субконто «Документы расчетов с контрагентом». Теперь настроим отбор, как было указано выше. В этом отчете представлена обширная информация, которую надо будет детализировать (раскрыть) по соответствующей строке, чтобы просмотреть движения по интересующим хозяйственным операциям.

Если же требуется контролировать еще и выпуск продукции, то придется вводить данные о менеджере в большее количество документов и, возможно, обойтись единственной формой отчета будет сложнее, но в любом случае удобство получения выборки информации приведенными способами заведомо оправдывает ввод дополнительных данных.

Итак, использованием предложенных алгоритмов настройки антикризисных отчетов на основании системы компоновки данных может стать большим подспорьем управленцам при работе в бухгалтерской программе.

Библиографический список

1. Хомичевская В.Н., Шагните за привычный горизонт, <http://www.buh.ru>
2. Бурыкин Ю.М., 1С:Бухгалтерия 8»: автоматизация взаиморасчетов, <http://www.buh.ru>
3. Пятов М.Л., Методы расчета показателей рентабельности, <http://www.buh.ru>
4. Филимонова Е.В., Антикризисные инструменты для торговли в конфигурации 1С:Управление торговлей 8, Экономика, государство и общество в XXI веке. Материалы Международной конференции. VIII Румянцевские чтения, часть 3. Москва: Изд-во РГТЭУ, 2013г.
5. Филимонова Е.В., Адаптивный менеджмент в системе 1С: Предприятие 8.2 Материалы Международной научно-практической конференции. г.Пятигорск. 2014г.
6. Филимонова Е.В., Настройка автоматического формирования сложной аналитической отчетности в «1С:Бухгалтерии 8» (ред. 3.0). Сборник материалов XXII Международной конференции «Математика. Экономика. Образование», Ростов-на-Дону, ЮФУ ЗАО «Центр Универсальной Полиграфии», 2014 г.

Любухин А.С.

Внедрение информационных систем на предприятии: достоинства и недостатки нововведения



АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается проблема внедрения информационных систем на предприятии. Проведен сравнительный анализ факторов, обуславливающих преимущества и негативные стороны данной процедуры с использованием метода SWOT-анализа. Исходя из результатов анализа, были сделаны выводы относительно рентабельности и рациональности внедрения информационных систем в структуру предприятий.

ABSTRACT

This article deals with the problem of implementation of information systems in the enterprise. A comparative analysis of the factors that determine the benefits and negative aspects of this procedure, using the method SWOT-analysis. Based on the results of the analysis, conclusions were drawn regarding the profitability and efficiency of the implementation of information systems in the structure of enterprises.

Ключевые слова: информационная система, предприятие, ресурсы, структура, факторы, SWOT –анализ, оптимизация, социальная инженерия.

Keywords: information system, enterprise, resources, structure, factors, the SWOT-analysis, optimization, social engineering.

В настоящее время современное общество уже невозможно представить без использования компьютеров и электронного документооборота и без внедрения в повсеместное использование информационных систем [1]. Особенно эта проблема актуальна на предприятиях, поскольку информационные системы – один из инструментов совершенствования мето-

дов управления организацией. Складывающаяся и динамично изменяющаяся конъюнктура рынка требует быстрых и одновременно взвешенных решений по оптимизации ресурсов, которая невозможна без грамотно подобранных и организованных методов управления. Все более обостряющаяся конкурентная борьба предприятий за «место под солнцем» побуждает руководителей делать новый шаг вперед. Но, поскольку информационные системы в нашей стране находятся на недостаточно высоком уровне, то для организации это шаг в неизвестность, боязнь которой остановила не одну сотню предприятий, собиравшихся последовать примеру их более «продвинутых» конкурентов. К тому же неудачных примеров руководителей, пытавшихся ворваться в мир информационных систем (в дальнейшем ИС), гораздо больше: статистика неумолимо говорит о сложности внедрения ИС (положительный экономический и общий эффект, связанный напрямую с внедрением ИС, наблюдался лишь у предприятий, составляющих немногим больше 40% от общего количества предприятий, занимающихся этим вопросом. Попытаемся разобраться, почему же так происходит и в чем слабые стороны внедрения ИС в производственную деятельность.

Для начала необходимо исследовать все преимущества внедрения ИС и обосновать необходимость принятия такого решения. Первым и самым главным аргументом может послужить крылатая фраза, сказанная Натаном Ротшильдом – основателем английской ветви Ротшильдов, успешным торговцем и впоследствии основателем собственного банка: «Кто владеет информацией, тот владеет миром». И действительно, оперативное получение информации о бизнес-процессах предприятия, обработка этих данных, как следствие более скорое принятие управленческого решения помогает снижать риски и ускорять развитие предприятия. К тому же за счет дистанционного управления информационными ресурсами происходит оптимизация операционных расходов, вследствие чего освобождаются свободные ресурсы, которые можно перенаправить на процесс повышения качества выпускаемой продукции. Клиенты естественно по своей человеческой природе выбирают более качественные продукты, а при наиболее эффективном использовании инструментов маркетинга можно добиться колоссального расширения клиентской аудитории.

Следующим своеобразным «плюсом» использования ИС на производстве является фактор успешности планирования, который проявляется в виде повышения эффективности планирования финансовой и хозяйственной деятельности, что в перспективе приводит к повышению рентабельности предприятия и как следствие к усилению позиций на отраслевой арене относительно конкурентов.

Еще следует учесть существенное влияние информационных систем непосредственно на сам процесс производства – конструкторско-технологическое проектирование инструментария производства, разработка и априорная апробация новой продукции.

Если взять некоторое типовое предприятие, например, по производству мебели, и провести SWOT-анализ[2], то будет видно, что большинство факторов, влияющих на показатели анализа, обусловлены влиянием фактора ИС. Типовые результаты анализа балльным методом приведены в таблице 1.

Из анализа делаем следующие выводы:

1. Ухудшение финансового положения в стране и угроза потери клиентов наиболее опасны из-за малой мощности предприятия.
2. Необходимо использовать возможность выхода на новые рынки сбыта продукции за счет использования ИС и увеличения мощности производства, а также путем минимизации убытков от экономической обстановки в стране и от роста цен на энергоносители.

Становится понятно, что успешность предприятия в основной своей части зависит от использования информационных систем, т.к. факторы непопулярности и низкой квалификации сильно зависят от ИС, поскольку оптимизация операционных расходов при использовании данных систем приведет к высвобождению свободных финансовых ресурсов, которые можно будет перенаправить на расширение производства, открытие новых филиалов, расширение рекламы, обучение персонала. На данном примере четко прослеживается сильная

косвенная связи фактора информационных систем на основополагающие факторы успешности предприятия.

Таблица 1 – Типовой SWOT-анализ мебельной фабрики

		Сильные стороны		Слабые стороны				
		Использование ИС	Сеть филиалов	Малая мощность	Непопулярность	Низкая квалифсогр.	Общ балл	Ранг
Угрозы	Потеря клиентов	5	1	4	5	4	19	1
	Рост цен на энергоносители	4	4	5	2	2	17	2
	Рост затрат на сырье	4	4	3	4	2	17	2
	Ухудшение фин.положения в стране	3	5	5	3	3	19	1
	Расширение ассортимента	4	2	5	3	3	17	2
	Выход на новые рынки сбыта	5	4	4	5	3	21	1
Возможности	Закупка нового оборудования	4	3	5	3	3	17	2
		29	23	31	25	20		
	Ранг	1	2	1	2	3		

Однако, не смотря на такое большое количество преимуществ, которые появляются с внедрением информационных систем, на пути воплощения этой задачи в жизнь возникают значительные трудности. Рассмотрим их подробнее.

Во-первых, нельзя принимать решение о внедрении ИС в структуру компании, только потому что ее используют другие фирмы, поскольку структура организаций в большинстве аспектов сильно различается и требует индивидуального подхода. Несмотря на то, что внедренная ИС оптимизирует бизнес-процессы и в целом увеличивает стоимость бизнеса, использование и привнесение в организацию нового элемента требует существенных дополнительных расходов. Поэтому к моменту внедрения организация должна иметь необходимые резервные средства, которые могут быть использованы для данной цели, а также средства, которые в дальнейшем смогут покрыть убытки от возможного неуспеха внедрения информационных систем (всегда существуют потенциальные риски неблагоприятного исхода реализации идеи), т.е. должен быть предварительно сформирован страховочный капитал. Сам

процесс внедрения ИС подразумевает не только затраты на технические составляющие, но и на организационные вопросы: необходимость привлечения специалистов данной области для мониторинга и поддержки системы, а также для обучения сотрудников. Причем необходимо учитывать общеизвестный «человеческий фактор» и возможность применения инструментов социальной инженерии[3] к сотрудникам, которые достаточно широко осведомлены о нововведениях и внутренней структуре информационных систем, действие которых подразумевается использовать на предприятии.

Следующей негативной стороной становится ранее вскользь упомянутый фактор финансирования информационной системы не только на этапе ее проектирования и внедрения, а также в период всего жизненного цикла системы[4]. Данный цикл изображен на рисунке 1.

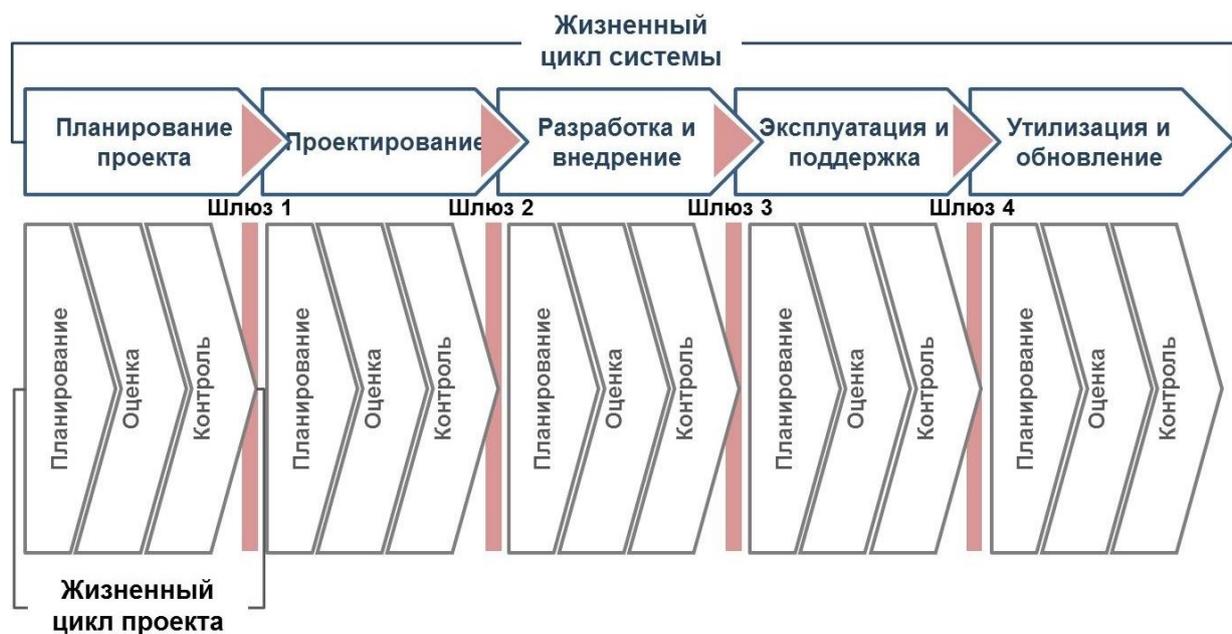


Рисунок 1 – Жизненный цикл информационной системы

Каждый этап требует индивидуального уровня инвестиций, даже уровень утилизации и вывода из эксплуатации – процедура весьма и весьма затратная.

Таким образом, при помощи методов сравнительного анализа и SWOT-анализа можно сказать, что решение о необходимости внедрения информационной системы в структуру предприятия принимается в зависимости от внутренних факторов, которые определяют степень необходимости этой системы и степень возможности приведения этого проекта в жизнь, исходя из финансовых, организационных и технических возможностей. Перед принятием соответствующего решения придется провести аналитическую работу по выявлению рисков, которые могут быть устранены внедренной ИС и те, которые могут возникнуть после ввода в эксплуатацию данной системы, а также просчитать возможные механизмы минимизации расходов предприятия в случае принятия альтернативного решения. И только после получения экономически обоснованных расчетов рентабельности данной процедуры как на краткосрочный период, так и на долгосрочную перспективу.

Библиографический список

1. Информационные системы. Структура и классификация информационных систем. [Электронный ресурс] URL: <http://www.yaklass.ru/materiali?mode=cht&ctid=455> (дата обращения: 12.04.2016)
2. Учитель Ю.Г., Учитель М.Ю. SWOT-анализ и синтез – основа формирования стратегии организации – Либроком, 2010, -328 с.

3. Кузнецов М.В., Симдянов И.В. Социальная инженерия и социальные хакеры – БХВ-Петербург, 2007, – 20 с.

4. Жизненный цикл информационной системы. [Электронный ресурс] URL: http://edu.dvgups.ru/METDOC/GDTRAN/YAT/ITIS/PROEK_INF_SIS/METHOD/UMK_DO/frame/UMK_DO/M1/L2.htm (дата обращения: 13.04.2016)

Панферова Л.Ф., Никитина А.А.

Информационно-образовательный портал кафедры как эффективное средство организации профориентационной работы



АННОТАЦИЯ

Целью исследования является разработка модели веб-ориентированной информационной системы взаимодействия выпускающей кафедры с потенциальными абитуриентами. Используются методы системного анализа и моделирования бизнес-процессов профориентационной работы кафедры. Разработаны функциональная и информационная модели для автоматизации бизнес-процессов выпускающей кафедры, позволяющие создать веб-сайт для оперативной взаимосвязи с абитуриентами.

ABSTRACT

The aim of the study is to develop the model of web-oriented information system of interaction of the issuing Department of educational institution with potential applicants. The study uses methods of system analysis and modeling of business processes of professional orientation work of the Department. Functional and information models for the automation of business processes of the Department have been developed, that allowed you to create the website for operational relationships with applicants.

Ключевые слова: абитуриент, бизнес-процесс, веб-сайт, информационная система, кафедра, модель, портал

Keywords: applicant, business process, web site, information system, Department, model, portal

В условиях демографического снижения рождаемости и высокого уровня конкуренции среди вузов, перед любым учебным заведением стоит непростая задача набора абитуриентов. Суть этой задачи заключается в поддержании престижности университетского образования и, как следствие, привлечение тех, кто в будущем может стать студентами университета.

Сегодня в любом вузе проводится огромная профориентационная работа среди школьников и выпускников колледжей не только приемной комиссией, но и сотрудниками кафедр. Собирается большой объем материалов, который требует структуризации и систематизации для дальнейшего использования в период приемной компании.

Тысячи компаний, больших и маленьких, все чаще используют Интернет в качестве средства маркетинга, организуя свой сайт и развивая деятельность, которая была бы невозможной при использовании традиционных способов продвижения товаров.

Интернет может сыграть здесь исключительную роль. Он открыл возможность знакомить всех желающих с разнообразными и чрезвычайно привлекательными сторонами университетской жизни. Существующие стороны университетской среды, если их полноценно представить в Интернете, могут создать привлекательный и вдохновляющий образ.

Для абитуриентов и их родителей сайт – это, прежде всего, информационный ресурс. Используя сайты различных образовательных учреждений, абитуриенты могут сравнивать их и делать выбор в пользу лучших.

Сайт кафедры вуза, как инновационный образовательный портал, дает возможность привлечения широкой аудитории абитуриентов, обеспечивает их всей необходимой информацией для поступления, полным спектром данных о направлениях подготовки и компетенциях. На web-сайте кафедры могут быть размещены вспомогательные материалы для абитуриентов, новостные рубрики, информация о направлениях, информация о конкурсах, олимпиадах и днях открытых дверей.

Анализ существующей модели технологии деятельности кафедры ИС и ПИ по профориентационной работе позволил разработать модель «Как есть», с использованием методологии SADT и программного средства AllFusionProcessModeler 7 (рис. 1).

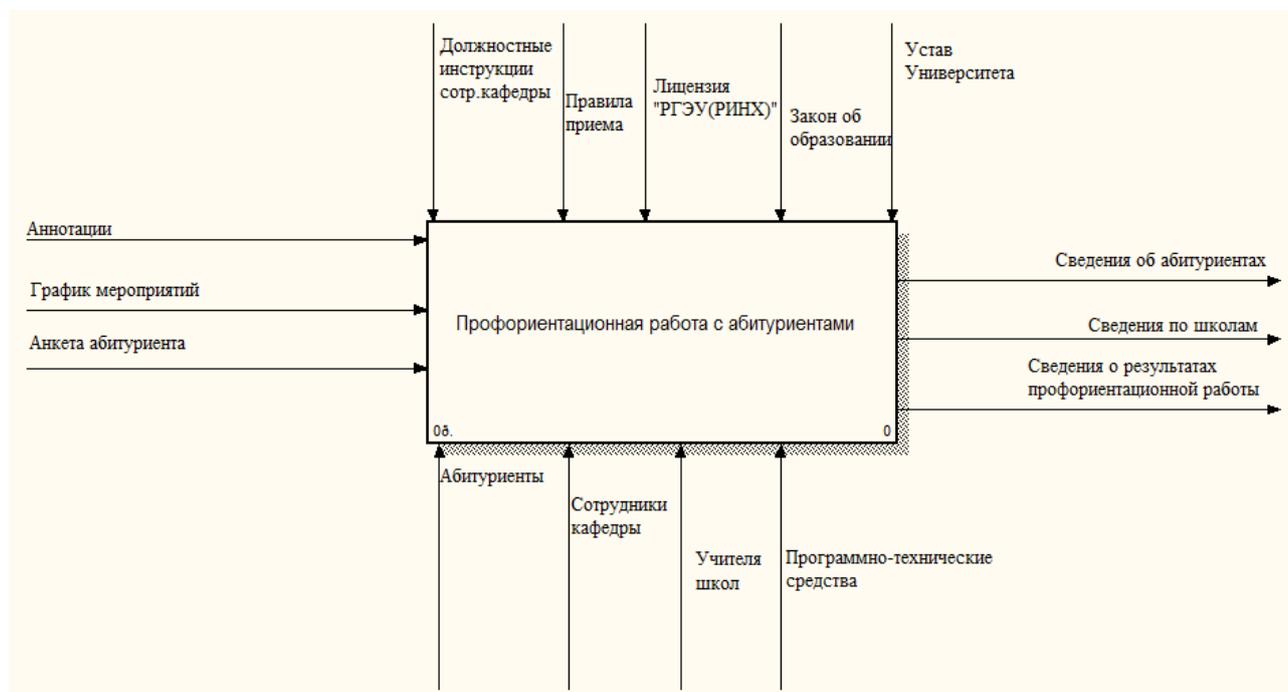


Рисунок 1 – Диаграмма деятельности IDEF0

Деятельность кафедры можно представить следующими взаимосвязанными элементами:

- мероприятия по привлечению абитуриентов (Дни открытых дверей, мастер-классы, олимпиады, посещение школ и колледжей);
- вступительная кампания;
- ведение БД «Абитуриент»;
- планирование и анализ профориентационной работы сотрудников кафедры.

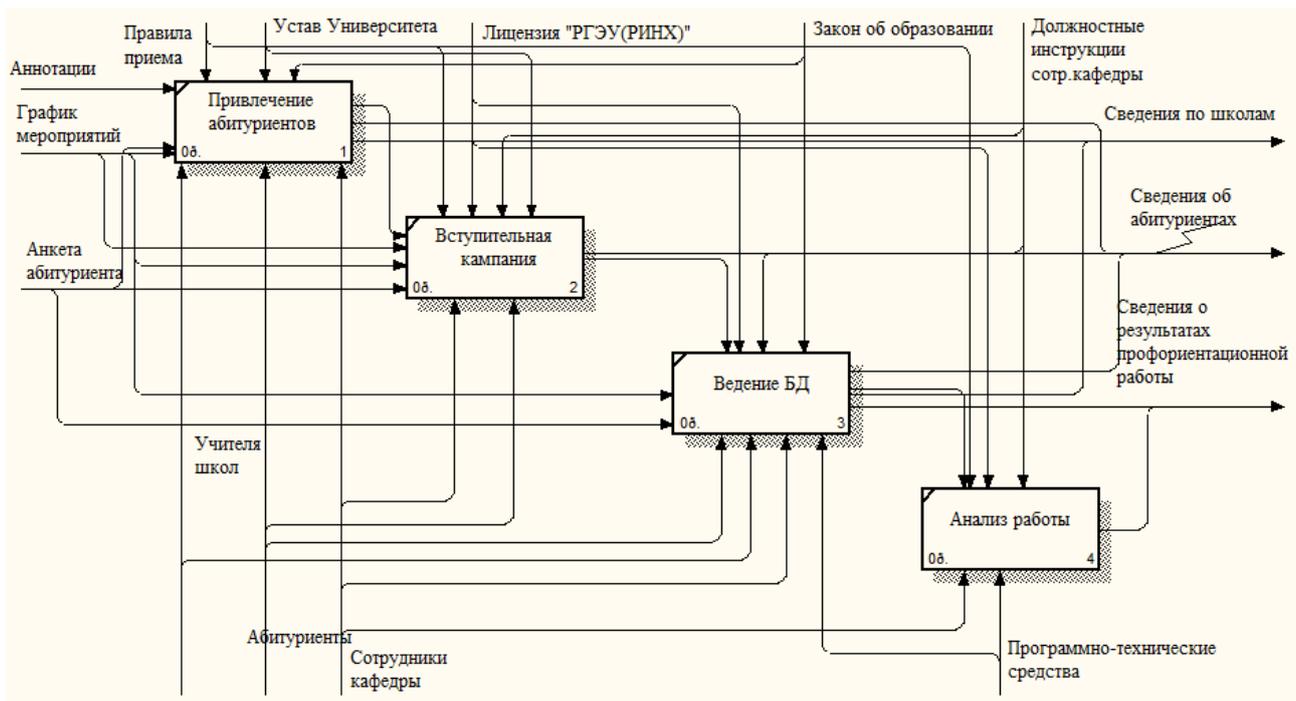


Рисунок 2 – Декомпозиция диаграммы IDEF0 «Профориентационной работы кафедры»

При разработке сайта необходимо решить некоторые вопросы:

- целевая аудитория, на которую рассчитывается создание данного проекта;
- основные цели и задачи проекта;
- вопрос создания структуры сайта.;
- определение стратегических целей;
- разработка функциональности сайта и требования к дизайну.

Информация в интернете может быть оформлена во всевозможных стилях. Неудачно выбранный стиль представления информации может сделать ее восприятие практически невозможным. При просмотре страниц пользователь отдает предпочтение, в частности, страницам, на которых информация доступна и легко воспринимается, а не разбита на множество мелких блоков.

Все страницы сайта должны быть оформлены в едином стиле. Необходимо помнить, что единая цветовая гамма способствует более полному и быстрому восприятию информации. При этом количество основных используемых цветов не должно быть более трех.

При разработке портала кафедры создается:

- архитектура сайта, включающая в себя:
 - а) организацию контента, разделы, категории и сам контент;
 - б) навигацию на сайте: меню;
 - в) именованное содержание;
 - г) структуризация контента.
- контент или наполнение сайта;
- дизайн сайта на основе шаблонов (графические элементы дизайна, цвета, шрифты, позиционирование – все это определяется шаблоном разрабатываемого сайта).

Для создания сайта кафедры ИС и ПИ был выбран информационный сайт, а вид представления информации на нем – динамические web-страницы.

Преимущество динамических сайтов заключается в отделении дизайна информационного наполнения, что позволяет автоматизировать документооборот, бизнес процессы, механизмы персонализации. Система управления контентом сайта снижает стоимость создания и поддержки web-сайтов.

Пользователями сайта являются заведующий кафедры, декан факультета, преподаватели, лаборанты и посетители сайта.

Для хранения информации, поступающей от абитуриентов, спроектирована и создана база данных, под управлением MySQL 5.6.15. Сведения, полученные преподавателями кафедры на Днях открытых дверей, мастер-классах, олимпиадах, при посещении школ, собраны в БД под управлением MS Access 2010.

Информационная модель задачи приведена на рисунке 3.

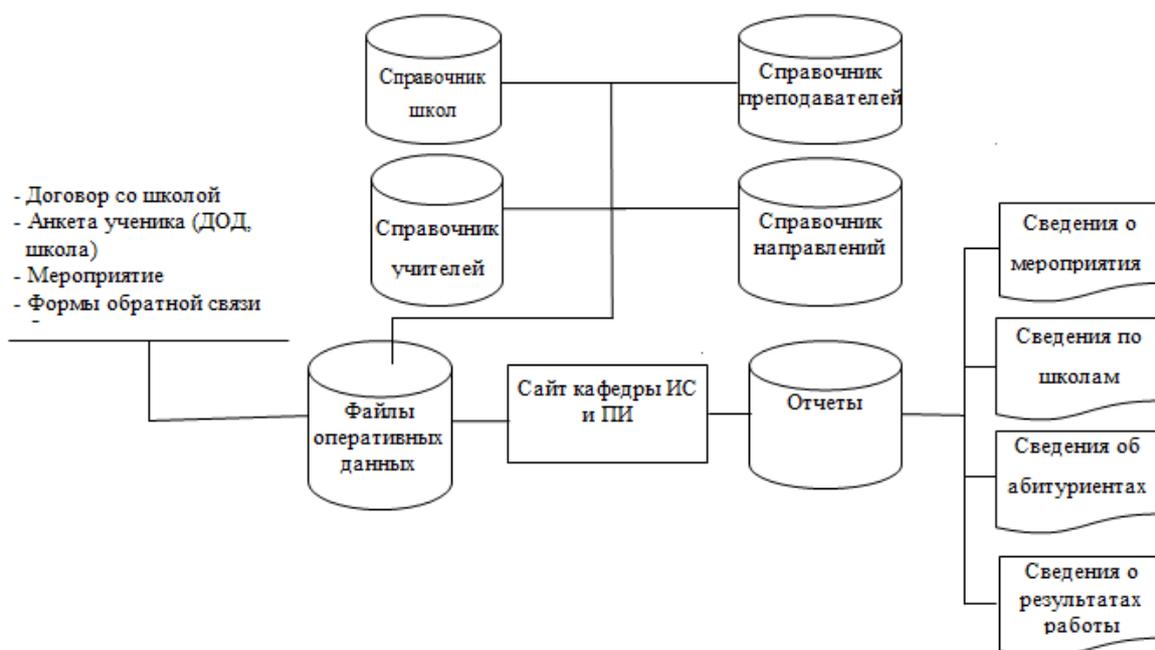


Рисунок 3 – Информационная модель задачи «Разработка портала кафедры»

Портал направлен на информирование интернет-пользователей о деятельности кафедры, о направлениях подготовки, проводимых кафедрой и факультетом мероприятиях (встречи с абитуриентами, мастер-классы, олимпиады) для школьников и выпускников колледжей. Также одной из ключевых задач портала кафедры является привлечение абитуриентов.

Входной информацией для задачи являются данные из «Анкеты абитуриента», «Сведения о посетителе сайта» и др.. Логическая модель БД представлена на рисунке 4.

Спроектированная и созданная БД «Абитуриент» позволяет получить сведения о результатах профориентационной работы, сведения по школам, сведения об абитуриентах, сведения о мероприятиях за месяц.

Отчеты могут быть использованы сотрудниками кафедры, заведующим кафедрой, деканом факультета для анализа результатов проводимой профориентационной работы и использованием информации БД в период приемной кампании по осуществлению набора студентов с целью приема лучшего контингента.

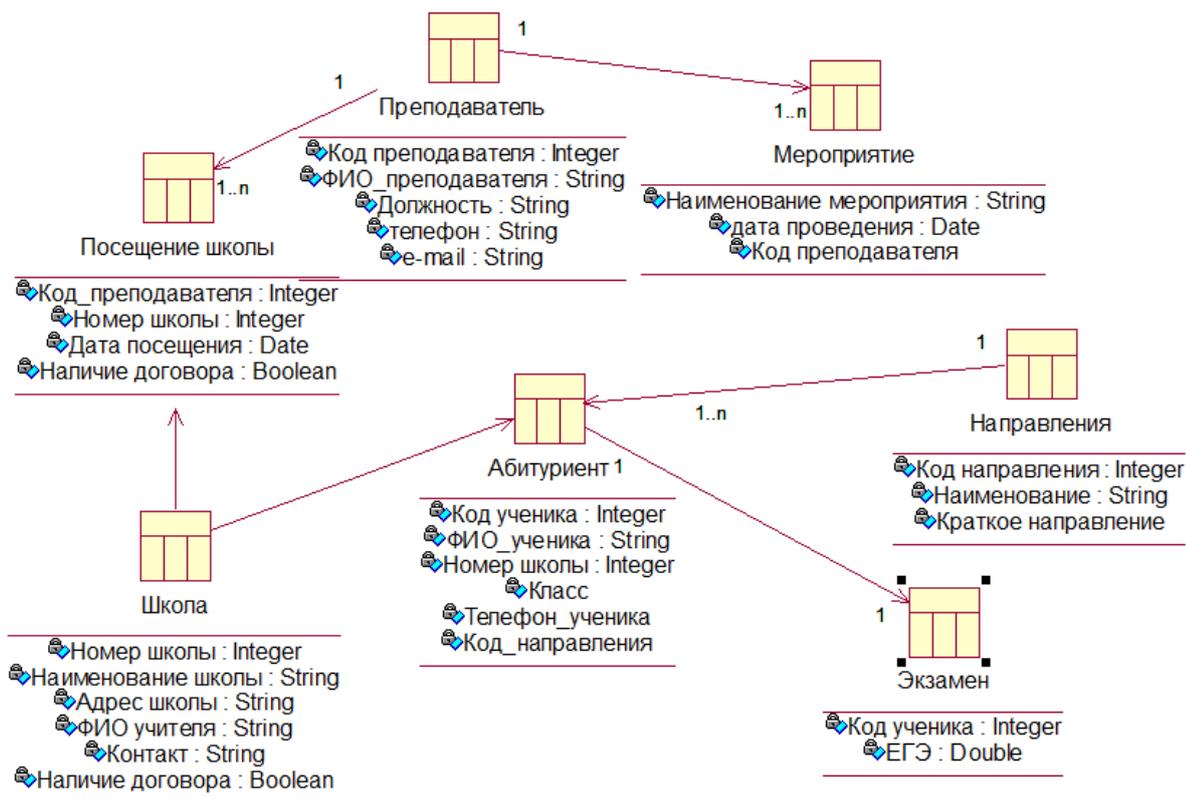


Рисунок 4 – Логическая модель БД «Абитуриент»

Карта сайта «Абитуриент кафедры» представлена в виде

1. Главная страница
2. Информация для абитуриентов
 - реклама кафедры;
 - презентация;
 - Направления и профили;
 - аннотации направлений и профилей;
 - проходной балл;
 - пробный тест;
 - Календарь событий
 - День открытых дверей;
 - мастер класс;
 - олимпиада;
 - Обратная связь
 - анкета абитуриента;
 - задание по олимпиаде.

Разрабатываемая информационная система взаимодействия с абитуриентами, позволяет решать важнейшие задачи по профориентационной работе, стоящие перед выпускающей кафедрой вуза:

- сбор сведений об абитуриентах;
- оперативная связь с абитуриентами;
- информирование абитуриентов о направлениях подготовки, о проводимых мероприятиях;
- знакомство абитуриентов с жизнью факультета, кафедры, с научными достижениями вуза и успехами отдельных студентов.

Библиографический список

1. Шполянская И.Ю. Информационные системы в экономике: проектирование и использование: учеб. пособие /Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов н/Д, 2011. – 126с.
2. Шполянская И.Ю., Воробьева А.М. Модели и методы оптимизации структуры образовательных порталов вузов в системе Интернет-маркетинга // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2012. – №1 (37). – с. 301-311.
3. Шполянская И.Ю., Белецкий О.Ю. Моделирование CRM-системы взаимодействия вуза с потребителями образовательных услуг // Сборник научных статей Всероссийской молодежной школы семинара «Актуальные проблемы информационных технологий, электроники и радиотехники -2015» (ИТЭР -2015).–Таганрог: Изд-во НОЦ ЗИС КТ Южного федерального университета, 2015. – с.71-77

Полумеев Н.А.

Применение интегрального подхода при анализе финансового состояния предприятия, диагностика банкротства



АННОТАЦИЯ

Выбор оптимальной модели для диагностики риска банкротства. Использование моделей альтмана и сайфуллина-кадыкова, системы бивера.

ABSTRACT

Selection of the optimal model for the risk of bankruptcy diagnostics. The use of altman and saifullin-kadikov's models, biver's system.

Ключевые слова: финансовое состояние, интегральный подход, многофакторные модели.

Keywords: financial situation, integral access multifactor model.

Деятельность любой организации предусматривает решение одной из важнейших задач – прогнозирование стабильности в долгосрочной перспективе. Для понимания будущего развития компании необходим регулярный мониторинг общей финансовой устойчивости предприятия. Диагностика риска банкротства является неотъемлемой частью анализа деятельности предприятия, она показывает влияние внутренних и внешних факторов на стабильность хозяйственной деятельности, предопределяет меры, направленные на увеличение финансовой устойчивости в случае необходимости.

Объектом исследования является финансовое состояние ОАО «КАМАЗТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ» в 2015 году, занимающегося реализацией специализированного автотранспорта, обеспечением запасными частями и гарантийным обслуживанием автомобилей марки «КАМАЗ».

Предметом стала диагностика и оценка риска банкротства по средствам моделей Альтмана и Сайфуллина-Кадыкова, системы Бивера.

В мировой практике выработан ряд методов прогнозирования банкротства, которые основаны на использовании формализованных и неформализованных критериев. Эти методы представляют собой расчеты комплексного показателя финансовой устойчивости. Среди самых известных и популярных методов можно назвать:

- 1) Модели пошагового дискриминационного анализа Альтмана;
- 2) Модель Фулмера;
- 3) Модель Стрингейта;
- 4) Модель Лиса;
- 5) Модель Таффлера.

Для качественного, объективного и полного анализа вероятности банкротства, следует провести исследования, используя не менее трёх вышеуказанных моделей.

В мировой практике существует два основных для оценки риска банкротства:

- нормативный подход заключается в сопоставлении нескольких финансовых коэффициентов с установленными нормативами;
- интегральный подход предполагает рассмотрение интегрируемых показателей, то есть, комбинируемых из нескольких самых важных показателей.

а) Z-модель Альтмана строится с применением аппарата мультипликативного дискриминантного анализа.

В общем случае формула получения значения скоринга выглядит как обычный многочлен:

$$Z = A_1X_1 + A_2X_2 + \dots + A_nX_n \quad (1)$$

где Z – значение оценки скоринга, A_n – весовые коэффициенты, характеризующие значимость факторов риска, X_n – факторы риска, определяющие кредитоспособность заемщика.

Общий экономический смысл Z-модель представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период.

Двухфакторная модель Альтмана – это одна из самых простых и наглядных методик прогнозирования вероятности банкротства, при использовании которой необходимо рассчитать влияние только двух показателей это: коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заёмных средств в пассивах. Формула модели Альтмана принимает вид:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * X_1 + 0,579 * X_2 \quad (2)$$

где X_1 – коэффициент текущей ликвидности, X_2 – отношение заёмного капитала к пассивам.

При значении $Z > 0$ ситуация в анализируемой компании критична, вероятность наступления банкротства высока.

Расчет по формуле (2) применяется лишь для крупных компаний, чьи акции находятся в обороте на фондовом рынке. Для компаний, акции которых не обращаются на фондовом рынке, в 1983 году была разработана новая, усовершенствованная формула. Она имеет вид:

$$Z = 0,717 * X_1 + 0,847 * X_2 + 3,107 * X_3 + 0,42 * X_4 + 0,995 * X_5 \quad (3)$$

где X_1 – отношение оборотного капитала к активам предприятия, X_2 – финансовый рычаг, X_3 – отношение прибыли до налогообложения к стоимости активов, X_4 – балансовая стоимость собственного капитала по отношению к заемному капиталу, X_5 – отношение объема продаж к общему количеству активов.

Пятифакторная модель Альтмана применяется для акционерных обществ, чьи акции котируются на рынке. Это самая популярная модель Альтмана, именно она была опубликована ученым в 1968 году. Формула расчета пятифакторной модели Альтмана имеет вид:

$$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + 1,0 * X_5 \quad (4)$$

где X_1 – отношение оборотного капитала к валюте баланса, X_2 – отношение нераспределенной прибыли к валюте баланса, X_3 – отношение валовой прибыли к валюте баланса, X_4 –

отношение стоимости собственного капитала к стоимости всех обязательств, X_5 – отношение объема продаж к валюте баланса.

Полученные результаты расчётов можно интерпретировать согласно таблице №1 следующим образом:

Таблица №1

Значение расчётного показателя Z для компаний, акции которых котируются на бирже	Значение расчётного показателя Z для компаний, акции которых не котируются на бирже	Вероятность банкротства
$Z \leq 1,8$	$Z < 1,23$	80-100%
$1,81 < Z \leq 2,77$	$1,23 \leq Z < 2,9$	35-50%
$2,77 < Z < 2,99$		15-20%
$Z \leq 2,99$	$Z \leq 2,9$	<15%

Точность прогноза в этой модели на горизонте одного года составляет 95%, на два года – 83%, что является ее достоинством. Проверка модели на 86 предприятиях 1969-1975гг. дала точность по прогнозированию банкротства – 82%, прогнозированию финансовой состоятельности – 75%. Был оценён период 1997-1999, как самый близкий к настоящему времени: проверка модели на 120 предприятиях банкротах и 120 предприятиях небанкротов дала точность 94% в прогнозировании банкротства и 84% в прогнозировании финансовой устойчивости предприятия.

Свои выводы Альтман сделал на основании финансового положения 66 предприятий, половина из которых обанкротилась, а другая половина продолжала успешно работать. Из-за отраслевых особенностей, различия экономик разных стран, модель Альтмана следует использовать с осторожностью, не возлагая на нее больших надежд, особенно в условиях нестабильного рынка. Также недостатком этой модели является то, что ее по существу можно рассматривать лишь в отношении крупных компаний, разместивших свои акции на фондовом рынке.

Оценка предприятия по модели Альтмана тесно связана с кредитным рейтингом. Кредитный рейтинг дается рейтинговым агентством, когда оценку по модели Альтмана можно сделать самому предприятию, что очень удобно. Значение Z напрямую коррелируется со значением рейтинга от международных рейтинговых агентств.

В таблице 2 приведено сравнение значения интегрального показателя по модели Альтмана, кредитного рейтинга Moody`s и рейтинга S&P:

Таблица №2

Компания	Значение расчётного показателя Z	Кредитный рейтинг (Moody`s)	Рейтинг S&P
Microsoft	5,93	Aaa	AAA
McDonald`s	5,1	A3	A-
PepsiCo	4,91	Aa3	AA-
3M	4,45	Aa2	AA
Best Buy	4,19	Baa2	BBB
Staples	3,78	Baa2	BBB
Burger King	2,61	B2	B
Del Monte	2,42	Ba2	BB
Macy`s	1,81	Ba1	BB+
CBS	1,05	Baa3	BBB-

Применение моделей Альтмана для российской переходной экономики затруднено. Это вызвано, прежде всего:

- различием статистической выборки предприятий при формировании модели;
- различием в учете отдельных показателей, в США используется система бухгалтерской отчетности по стандартам GAAP;
- в модели не учитывается влияние инфляции на показатели;
- различие в балансовой и рыночной стоимости активов.

Тем не менее, экономисты из множества стран, проверяющие на практике его модель, соглашаются с ее универсальностью и надежностью. Адаптировав веса при коэффициентах в модели для своих государств и отраслей множество экономистов сходятся в ее высокой работоспособности и статистической надежности. Таким образом, для успешного применения модели Альтмана в России необходима корректировка весов при коэффициентах с учетом специфики переходной рыночной экономики.

В таблице №3 приведён пример расчёта в Microsoft Excel вероятности банкротства по модели Альтмана ОАО «КАМАЗТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ»:

Таблица №3

Данные	01.04.2015	01.07.2015	01.10.2015	01.01.2016
Двухфакторная модель				
X ₁	1,003	1,068	1,080	2,285
X ₂	5,200	6,122	12,070	5,042
Z	-1,164	-1,180	-0,848	-2,549
Вероятность банкротства, %	< 50	< 50	< 50	< 50
Пятифакторная модель				
X ₁	0,003	0,065	-0,005	0,083
X ₂	0,059	0,085	0,087	0,007
X ₃	0,064	0,118	0,086	0,123
X ₄	0,178	0,195	0,090	0,512
X ₅	1,941	2,079	1,125	3,058
Z	3,342	2,780	1,577	3,877
Вероятность банкротства, %	35-50	15-20	80-100	0
Коэффициент пересчёта	4,2	2,05	1,16	1,4

В течение года по пятифакторной модели вероятность банкротства ОАО «КАМАЗТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ» увеличивалась в связи с сокращением до минимума валовой прибыли, но к концу года ситуация кардинально поменялась и риск банкротства снизился максимально.

Известный финансовый аналитик Уильям Бивер предложил свою систему показателей для оценки финансового состояния предприятия с целью определения вероятности банкротства – пятифакторную модель, содержащую следующие индикаторы: рентабельность активов, удельный вес заёмных средств в пассивах, коэффициент текущей ликвидности, доля чистого оборотного капитала в активах, коэффициент Бивера (отношение суммы чистой прибыли и амортизации к заёмным средствам). (таблица №4) Их он рассчитывал для 79 предприятий банкротов и 79 предприятий небанкротов из Moody's Industrial Manual ведущих свою финансово-хозяйственную деятельность в период с 1954 по 1964 года.

Преимуществами такой модели являются использование показателя рентабельности активов и вынесение суждения о сроках наступления банкротства компании. Из недостатков модели Бивера стоит отметить отсутствие результирующего показателя, сложность интерпретации итогового значения, использование устаревших данных.

Таблица №4

Показатель	Значение		
	Благоприятно	5 лет до банкротства	1 год до банкротства
Коэффициент Бивера	0,4-0,45	0,17	-0,15
Рентабельность активов	6-8	4	-22
Финансовый леверидж	< 37	< 50	< 80
Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	0,4	< 0,3	0,06
Коэффициент покрытия	< 3,2	< 2	< 1

В таблице №5 приведён пример расчёта в Microsoft Excel вероятности банкротства по системе Бивера ОАО «КАМАЗТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ» по системе Бивера.

Таблица №5

Показатели	2014 год	2015 год	Значение
Коэффициент Бивера	0,1	0,16	1 год до банкротства
Рентабельность активов	4,78%	6,89%	Благоприятно
Финансовый левередж	43,68%	41,48%	Благоприятно
Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	0,56	0,58	Благоприятно
Коэффициент покрытия	1,48	1,55	1 год до банкротства

Российскими экономистами Р.С. Сайфуллиным и Г.Г. Кадыковым была предложена пятифакторная модель, ориентированная на российские предприятия, которая имеет вид:

$$R = 2 * X_1 + 0,1 * X_2 + 0,08 * X_3 + 0,45 * X_4 + X_5 \quad (5)$$

где X_1 – коэффициент обеспеченности собственными средствами, X_2 – коэффициент текущей ликвидности, X_3 – коэффициент оборачиваемости активов, X_4 – коммерческая маржа, X_5 – рентабельность собственного капитала.

При полном соответствии финансовых коэффициентов их минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно единице, то есть предприятие имеет удовлетворительное финансовое состояние экономики. Финансовое состояние предприятий с рейтинговым числом менее единицы характеризуется как неудовлетворительное.

В таблице №6 приведён пример расчёта в Microsoft Excel вероятности банкротства по модели Сайфуллина-Кадыкова ОАО «КАМАЗТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ»:

Таблица №6

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.
X_1	-0,26	-0,28	-0,23
X_2	0,95	0,93	1,00
X_3	1,38	1,16	0,80
X_4	0,00	0,04	0,10
X_5	0,03	0,72	0,56
R	-0,28	0,13	0,12

Модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова является наиболее точной из всех представленных моделей, однако небольшое изменение коэффициента обеспеченности собственными средствами с 0,1 до 0,2 приводит к изменению итогового показателя («рейтингового числа») на 0,2 пункта.

К такому же результату приводит и значительное изменение коэффициента текущей ликвидности от нуля (от полной неликвидности) до двух, что характеризует высоколиквидные предприятия.

Высокая чувствительность модели Р.С. Сайфуллина к изменению доли краткосрочных обязательств объясняется использованием в модели несколько завышенного весового коэффициента для

показателя отношения чистого оборотного капитала к активу. В результате никакие реально достижимые показатели текущей ликвидности, деловой активности и прибыльности не могут обеспечить достижения приемлемой величины интегрального показателя.

Следует отметить, что в мире не было ни одной организации, которая в той или иной мере в своей производственно-хозяйственной деятельности не испытала на себе кризисные явления, экономические и финансовые проблемы, нередко приводящие к банкротству. Особая острота проявилась и проявляется в России в силу особенностей экономики. В связи с этим перед руководством организаций, органами государственной и муниципальной власти встают задачи предотвратить кризисные явления и обеспечить устойчивое положение организаций.

Важное значение в этом играет диагностика финансового состояния, задачей которой является своевременное выявление проблемных участков в деятельности предприятия и предупреждение наступления кризисного состояния.

Существует достаточно много методик прогнозирования банкротства. Выбор той или иной методики зависит от конкретных условиях, отрасли хозяйствования, организационной структуры фирмы. Тем не менее, целесообразнее применять и анализировать результаты нескольких моделей для получения более достоверного результата.

Библиографический список

1. «Методические рекомендации по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства», утвержденные распоряжением ФСДН РФ от 08.10.1999 г. №33-р.
2. Крюков А.Ф., Егорычев И.Г. Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №2.
3. Маренков Н.Л., Касьянов В.В. Антикризисное управление. Серия «Высшее образование». Москва: Национальный институт бизнеса. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс». – 2004. – 512 с.
4. Никифорова Н.А. Анализ в антикризисном управлении // Финансовый менеджмент. – 2004. – №6.
5. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 237 с
6. www.Moody`s.com
7. www.standardandpoors.com

Потанова В.А.

Модели и методы формирования информационно-образовательной среды вуза



АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальной проблеме исследования профессиональных и образовательных компетенций выпускников вуза. В статье рассматриваются проблемы современного образовательного процесса и пути решения.

ABSTRACT

The article is devoted to the study of professional competences of graduates of the University. In the article the problems of modern educational process and the way to solve.

Ключевые слова: компетенции выпускника, профессиональные компетенции, учебный процесс, система образования.

Keywords: competences of graduate students, professional competences, educational process, educational system.

В современном мире, когда конкуренция на рынке труда является достаточно высокой и возрастает безработица среди выпускников высших учебных заведений, очень актуальной становится задача совершенствования структуры и содержания образовательных компетенций, необходимых для качественного выполнения профессиональных обязанностей, с помощью полученных в учебном процессе знаний и навыков.

Одна из главных проблем организации профессиональной подготовки студентов вузов связана с расхождением требований работодателей к специалисту и реальными знаниями, полученными в ходе обучения. Следствием данного расхождения является неспособность большей части выпускников учебных заведений непосредственно использовать свои теоретические знания в своей рабочей деятельности, а также недостаточность полученных практических навыков, необходимых для трудоустройства.

Следовательно, можно сделать вывод, что приоритеты в организации учебного процесса в вузе не расставлены в соответствии с потребностями заказчика – государства и общества, или требования заказчика не отражают действительно необходимых составляющих профессионального развития выпускника, а критерии уровня его профессиональной подготовки требуют корректировки [1].

Именно по этой причине, высшим учебным заведениям просто необходимо организовывать учебный процесс с учетом потребностей, которые требуются на данное время потенциальным работодателям. Постоянное согласование интересов работодателей и реально получаемых студентами знаний позволит сократить безработицу среди выпускников, а также ускорит процесс подбора специалистов для предприятий и организаций.

Еще одной не менее актуальной проблемой на рынке труда в настоящее время является депрофессионализация. Работа не по специальности стала явлением привычным, которое постепенно становится нормой. Выпускники вузов, не имея возможности найти работу по своей специализации, устраиваются на смежные специальности или даже кардинально отличающиеся от своей. В общественном сознании сложилось мнение, что такое явление, как «работа не по специальности», вполне нормальное и характерное даже для развитых стран. Но там оно не имеет широкого распространения и характеризует лишь мобильность рабочей силы. Непрерывное образование и переподготовка кадров, а также управление значительными объемами инвестиций в «человеческие ресурсы» существенно нивелируют потери профессионально-квалификационного капитала в странах с развитой рыночной экономикой [3].

Только у нас в стране в большинстве случаев это характеризует лишь недостаточность профессиональных компетенций для успешной работы по своей специальности, либо то, что предложение специалистов данной отрасли превышает спрос. По этой причине, вузам необходимо изменять образовательный процесс таким образом, чтобы иметь возможность готовить специалистов, имеющих знания для профессиональной деятельности не по одной конкретной специальности.

Современная система образования должна быть направлена на постоянное улучшение качества знаний студентов, совершенствование практических навыков, а также, превращении этих умений в профессиональные компетенции, реально соответствующих требованиям общества.

Обращаясь к проблеме компетентности в общем и профессиональной компетентности в частности, будем употреблять термины «компетенция» и «компетентность» как неразрывно

связанные друг с другом понятия. Причем компетентность, в нашем понимании, – это качество, имеющее более широкое содержание и выступающее как результат сформированных конкретных знаний, умений и навыков, то есть тем, чем выпускник должен владеть по окончании вуза. Компетенции, в свою очередь, будем рассматривать как составляющие компетентности, формирующие в процессе получения высшего образования определенный круг знаний, умений, навыков, которыми следует владеть. Компетенции описываются с помощью стандартов и критериев выполнения заданий или поведенческих эталонов, характеризуют деятельные возможности личности в социальном контексте деятельности [4].

На данный момент существует большой интерес к проблеме профессиональных компетенций. Существует множество научных работ в данной области. В России разрабатывались различные классификации компетенций. Многие авторы используют понятия «компетентность» и «компетенция» как для описания конечного результата обучения, так и для описания различных свойств личности (присущих ей или приобретенных в процессе образования). На сегодняшний день не существует единства в понимании сущности терминов «компетенция» и «компетентность». Второе понятие обычно используется для описания конечного результата обучения; понятие «компетенция» часто приобретает значение «знаю, как» в отличие от ранее принятого ориентира «знаю, что».

Несмотря на то, что профессиональная компетентность является довольно актуальной проблемой в системе современного образования, она еще не решена и не представлена в достаточной мере. Отсутствуют работы, которые посвящены анализу образовательных компетенций выпускников высших учебных заведений. Нет методик, формализующих процессы формирования профессиональных компетенций, которые являлись бы основой для создания информационных систем и сайтов, необходимых для образовательных учреждений, выпускников и работодателей. Практически не уделено внимание моделированию информационных процессов составления необходимого набора компетенций специалиста в образовательной среде вуза. Не имеются эффективные разработанные информационные системы формирования компетенций и работы с ними.

Система образования должна удовлетворять как потребности общества в необходимых специалистах, так и потребности своих учащихся в получении достаточного уровня знаний для работы по профессии.

Образовательные потребности каждого субъекта различны, поэтому, чем шире спектр образовательных услуг, тем больше возможность у потребителя найти образ своей потребности. Переход экономики России на рыночные отношения выявил проблемы, которые можно отнести как к общему состоянию российской системы образования [6]:

- быстро меняющаяся конъюнктура рынка, его неравномерная насыщенность (дефицит одних специалистов при избытке других);
- неустойчивый спрос на специалистов со стороны потребителей;
- ликвидация государственного регулирования рынка труда и распределения выпускников;
- усиление конкуренции вследствие увеличения числа негосударственных вузов и расширения платного образования в государственных вузах;
- низкая эффективность образовательных процессов вследствие использования устаревших методик обучения.

Данные проблемы можно решить, если вузы будут быстро реагировать на постоянно изменяющуюся ситуацию в стране, а в частности, на изменения на рынке труда. Учебные заведения должны пересмотреть и изменить подход к обеспечению качества образования.

Качество образования – это комплекс характеристик, определяющих способность специалиста успешно осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с современными требованиями экономики [2]. На сегодняшний день проблема обеспечения качества подготовки специалистов должна основываться на потребностях рынка труда. образо-

вательное учреждение должно готовить специалистов, которые будут востребованы, вместе с этим решится и проблемы трудоустройства выпускников.

Вуз является поставщиком образовательных услуг, а студенты и работодатели выступают в роли потребителей. Также любой вуз контролируется министерством образования и науки РФ и исполняет его приказы. Свои образовательные услуги вуз предоставляет через преподавателей вуза, которые передают свои знания студентам.

Для обеспечения качества образовательных услуг, вузу необходимо постоянно анализировать потребности всех участников образовательной системы, чтобы достигать и поддерживать баланс взаимовыгодных интересов. Вузу необходимо организовать свой образовательный процесс таким образом, чтобы максимально увеличить соответствие профессиональных компетенций выпускников требованиям будущих работодателей. Анализ опроса руководителей российских предприятий показывает, что в настоящее время требуется непрерывная модернизация образовательных программ, которые должны быть направлены на развитие навыков решения конкретных профессиональных задач [6].

Кафедра как структурное подразделение вуза – это объединение преподавателей учебных дисциплин, относящихся к какой-либо отрасли науки. Как правило, кафедра организуется при наличии не менее пяти преподавателей по одной образовательной области. Она является основным научно-методическим подразделением вуза, осуществляющим проведение учебно-методической, воспитательной, экспериментальной и научно-исследовательской работы.

Значимую долю в организации работы кафедры занимает учебно-методическая деятельность. С целью ее осуществления: разрабатываются на основе утвержденных государственных стандартов (ФГОС) учебные планы (УП) и рабочие (учебные) программы дисциплин (РУПД), закрепленных за кафедрой. УП должны учитывать федеральный, региональный и вузовский компоненты; обеспечивается непрерывное совершенствование качества преподавания, активация практических семинарских, лабораторных, индивидуальных и самостоятельных занятий как эффективных форм закрепления знаний, приобретения учащимися необходимых умений и навыков, развития их творческих способностей и т.д. [6].

В процессе своей деятельности кафедра взаимодействует с большим числом различных структурных подразделений вуза. Самый большой объем в структуре деятельности кафедры занимает учебно-методическая работа. Поэтому именно с этой частью в основном связана разрабатываемая информационно – образовательная среда (ИОС), моделирование которой необходимо осуществить в соответствии с данными анализа и проведенными экспертными опросами для определения ее ядра – «эталонной» модели [6].

Для качественной подготовки выпускников высших учебных заведений, необходимо построить информационную систему, которая будет анализировать требования профессиональных стандартов и работодателей к специалисту, сравнивать их с компетенциями выпускников вуза, выявлять различия между необходимыми компетенциями и реальными.

Важной задачей вуза является своевременное выявление и изменение невостребованных компетенций студентов и добавление новых, так как требования работодателей постоянно меняются. Несоответствие требований рынка к выпускникам приводит к трудностям их трудоустройства. Поэтому важной задачей становится точное и своевременное определение значимого набора компетенций выпускника для каждой специальности вуза. Прежде всего, это касается профессионального набора компетенций. В связи с этим важной задачей при формировании ИОС учебного подразделения вуза является оптимизация структуры знаний направления подготовки (специальности) в соответствии с требованиями рынка труда: увеличение объема часов тех компетенций (дисциплин), которым отдают предпочтения работодатели в процессе трудоустройства выпускников вуза, и исключение компетенций, не востребованных на рынке труда. Модификацию структуры знаний можно проводить за счет компетенций (дисциплин), выбираемых вузом (или его учебным подразделением) [6].

Для решения поставленной задачи необходимо разработать информационно-образовательную систему, и последовательно решить следующие задачи [7]:

1. Проанализировать предметную область, для этого будет построена модель предметной области, с помощью онтологического анализа. Для построения онтологии будет использован редактор онтологий Protege 4.2. Построенная модель обеспечит информационную поддержку и управление процессом разработки содержания и оптимизации учебных планов и учебных (рабочих) программ специальностей, а на следующих этапах использоваться для корректировки учебных планов.

2. Проанализировать информационные процессы, проходящие в выпускающей кафедре вуза, для этого разрабатывается структурно – функциональная модель деятельности отдела «КАК ЕСТЬ». Для этого будет использовано CASE-средство AllFusion Process Modeler (BPwin), поддерживающее методологии: IDEF0 (функциональная модель), DFD (диаграмма потоков данных) и IDEF3 (диаграмма бизнес-процессов).

3. Разработать экономико-математическую модель компетенций выпускников, учитывая требования профессиональных стандартов и работодателей.

4. Разработать способ оценки соответствия реальных компетенций выпускников требованиям работодателей.

5. Разработать модель системы управления информационно-образовательной средой вуза в нотации унифицированного языка моделирования – Unified Modeling Language, которая позволили отразить рациональную структуру и функции информационной системы.

Модель информационной системы описывает типовые процессы образовательной среды выпускающей кафедры, и может быть использована также для других вузов. Применение разработанной модели информационной системы для автоматизации деятельности подразделений вуза, занимающихся образовательными процессами, упростит работу создания информационной системы и сайта. А сама информационная система, реализованная на основе данной модели, и поддерживаемая работой сайта, обеспечит быструю и эффективную технологию обработки информации, и повлечет за собой повышение эффективности управления образовательным процессом в целом.

Библиографический список

1. Аляев Ю.А., Беляков А.Ю., Гейхман Л.К. Формирование управленческих компетенций с использованием экспертных систем обучения // Открытое образование. – 2006. – №3. – С.19-28.

2. Канивец П.И. Модели и методы оценки качества подготовки и повышения конкурентоспособности специалистов: дис. канд. эконом. наук. – Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2004.

3. Кочетов А.Н. Профессиональное образование и рынок труда: проблемы взаимодействия. -2009. – С. 82-90.

4. Симаева Н.П. Профессиональные компетенции студентов экономических и юридических специальностей: общее и особенное в содержании и условиях формирования // Вестник ВолГУ. Серия 6. Выпуск 12, 2010. «Общие проблемы университетского образования» – С. 50-58.

5. Шполянская И.Ю., Мисиченко Н.Ю. Адаптивная модель компетенций специалиста и ее реализация в системе поддержки трудоустройства выпускников вуза // Межрегиональная научно-практическая конференция «Экономические информационные системы и их безопасность: разработка, применение и сопровождение» (РГЭУ «РИНХ», Архыз, октябрь 2009 г).

6. Официальный ресурс Министерства образования и науки Российской Федерации – режим доступа к изд.: <http://минобрнауки.рф/>

7. Шполянская И.Ю., Мисиченко Н.Ю. Анализ требований работодателей в системе поддержки трудоустройства выпускников // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ», 2009. – No 2 (28) – с. 330 – 337.

Сравнительный анализ систем управления тестированием по критерию функциональной полноты



АННОТАЦИЯ

Осуществлен формализованный количественный анализ систем управления тестированием программного обеспечения. На основе содержательного анализа распространенных систем и технической литературы построен перечень функций, на основании которого получены матрицы и графы подобия, поглощения, превосходства. Сделаны выводы о соответствии анализируемых систем требованиям задачи управления тестированием.

ABSTRACT

A formalized quantitative analysis of test management tools was implemented. Based on content analysis of common systems and the analysis of literature a list of functions was constructed. According to the data on the function implementation by systems matrix and graphs of similarity, absorption, superiority were build. Recommendations on choosing testing systems management were done.

Ключевые слова: тестирование, разработка программного обеспечения, системы управления тестированием, анализ функциональной полноты.

Keywords: software testing, software development, quality assurance, test management tools, analysis of functional completeness.

Необходимость совершенствования процессов обеспечения качества программного обеспечения (Quality assurance, QA [4]) сегодня осознается практически всеми компаниями-разработчиками программного обеспечения. Даже те фирмы, которые ранее полагались на удачу в деле обеспечения качества, сегодня создают обособленные подразделения контроля качества, налаживают и развивают процессы тестирования.

Среди причин повышения внимания к качеству программного обеспечения отметим обострение конкуренции на рынке прикладного программного обеспечения. Клиенты становятся более «избалованными», они больше не готовы мириться с ошибками и простым. «Лишь бы считало» – этого больше не достаточно.

Вторая причина – неудовлетворенность сотрудников (разработчиков, специалистов по сопровождению, менеджеров). Даже если потребителя устроит не вполне качественный продукт, производство такого продукта со временем приведет к ухудшению психологического климата в фирме [2]. Не получая морального удовлетворения от качественно выполненной работы разработчики и специалисты по сопровождению либо уйдут, либо станут относиться к работе «спустя рукава».

Наконец, третья причина заключается в том, что не только клиент, но и фирма-разработчик несет убытки от некачественного программного обеспечения. Выпуск «запла-

ток», взаимодействие с клиентами по поводу их претензий может обойтись дороже, чем профилактическое поддержание системы на приемлемом уровне качества.

Расширение деятельности по тестированию программных продуктов диктует необходимость привлечения программных инструментов управления тестированием (Test management tools [3]). Такая система хранит тестовые сценарии (тест-кейсы) по задаче, версии выпускаемого программного обеспечения, планы тестирования, результаты прогона тестов. Поскольку число тестовых сценариев даже для сравнительно небольшой прикладной системы может достигать нескольких тысяч, очевидно, что без соответствующего средства обойтись невозможно.

Актуальность рассматриваемой в настоящей статье задачи количественного сравнения и выбора инструмента управления тестированием заключаются в следующем:

- значимость процессов тестирования программного обеспечения в деятельности фирмы-разработчика;
- разрастание проектов, ведущее к невозможности одному сотруднику знать продукт «от и до». Содержание процесса тестирования (тест-кейсы) должны стать общим ресурсом фирмы;
- различный уровень подготовки сотрудников-тестируемых. Использование инструментария управления тестированием позволяет ведущим специалистам сформулировать тест-кейсы в соответствии с бизнес-требованиями, в то время как младшие сотрудники будут следовать предложенному и расписанному сценарию;
- наличие на рынке большого числа инструментов управления тестированием, отличающихся по своим функциональным возможностям и другим характеристикам, что затрудняет выбор инструмента.

В таких условиях целесообразным представляется обращение к метода анализа сложных систем по критерию функциональной полноты проф. Хубаева Г.Н. [5, 6].

В таблице 1 представлен список проанализированных систем управления тестированием. Среди этих систем как свободно распространяемые, так и коммерческие системы, получившие наибольшую популярность.

Таблица 1 – Перечень анализируемых систем управления тестированием

Код	Наименование системы
S1	QAComplete
S2	TestLink
S3	TestRail
S4	Microsoft Test Manager
S5	Sitechco.ru
S6	XStudio
S7	Extension Cord
S8	Условная система, описывающая требования к Test Manegment Tool

Таблица 2 содержит фрагмент выделенного перечня функций систем управления тестированием. Функции были выделены в результате изучения литературы, технических материалов, инструкций и руководств пользователей [1, 3, 4, 8-12], а также путем исследования существующих программных продуктов.

Таблица 2 – Перечень функций управления тестированием (фрагмент)

Код	Наименование функции
F1	Автоматизация тестирования web-приложений
F2	Автоматизация тестирования desktop -приложений
F3	Автоматизация тестирования мобильных приложений
F4	Автоматизация формирования тест-кейсов
F5	Автоматическая подготовка базы данных к прохождению теста
F6	Веб-интерфейс
F7	Ведение версий
F8	Ведение спецификации
F9	Возможность записи видео (для воспроизводства ошибки)
F10	Возможность сохранения скриншота ошибки
F11	Гибкая система ролей пользователей
F12	Группы тест-кейсов (test suite)
F13	Диаграммы по результатам тестирования
F14	Импорт из Excel
F15	Импорт/экспорт в XML
F16	Интеграция с багтрекерами BugZilla
F17	Интеграция с багтрекерами Mantis
F18	Интеграция с багтрекерами Redmine
F19	Интеграция с багтрекерами JIRA
F20	Интеграция с системами управления проектами
F21	История прогонов
F22	Ключевые слова
F23	Контроль версий тест-кейсов
F24	Метрики качеств ПО
F25	Модульное (unit) тестирование
F26	Назначение нескольких ответственных за прогон
F27	Наличие API
F28	Настраиваемые тест-кейсы
F29	Отправка смс и почтовых уведомлений
F30	Отчетно результатов прогонов в разрезе тестировщиков
F31	Поддержка непрерывной интеграции
F32	Приоритеты тест-кейсов
F33	Расчет тестового покрытия
F34	Регрессионное тестирование
F35	Русская локализация
F36	Свободно-распространяемая

Исходные данные, необходимые для анализа функциональной полноты систем управления тестированием собраны в виде матрицы $X = \{x_{ij}\}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$, элементы которой показывают, была ли функция F_i реализована системой S_j .

$$x_j^i = \begin{cases} 1, & \text{если функция } j \text{ входит в систему } i \\ 0, & \text{если функция } j \text{ не входит в систему } i \end{cases}$$

На основе исходных данных рассчитываются характеристики:

$$P_{ik}^{11} = |S_i \cap S_k| - \text{мощность пересечения систем } S_i \text{ и } S_k \text{ по функциям};$$

$$P_{ik}^{01} = |S_k / S_i| \text{ и } P_{ik}^{10} = |Z_i / Z_k| - \text{мощности разности систем.}$$

В качестве меры рассогласования между системами S_i и S_k используется величина $R_{ik} = P_{ik}^{01} / (P_{ik}^{11} + P_{ik}^{10})$; для оценки степени поглощения системой S_k системы S_i – ве-

личина $H_{ik} = P_{ik}^{11} / (P_{ik}^{11} + P_{ik}^{10})$; для оценки степени подобия систем используется мера подобия Жаккарда $G_{ik} = P_{ik}^{11} / (P_{ik}^{11} + P_{ik}^{10} + P_{ik}^{01})$.

После выполнения соответствующих расчетов формируются матрицы $\|P_{ik}^{01}\|, \|R_{ik}\|, \|H_{ik}\|, \|G_{ik}\|$. Рассчитанные матрицы преобразуются в логические матрицы P_0, R_0, H_0, G_0 , в соответствии с различными пороговыми значениями.

По результатам проведенных расчетов для систем управления тестированием были построены матрицы превосходства, поглощения (таблица 3), подобия (таблица 4). С использованием выбранного порогового значения построены матрицы в канонической форме. Матрица функциональной полноты, позволяющая сравнивать функциональную полноту инструментов управления тестированием представлена в таблице 5.

Таблица 3 – Матрица поглощения H для систем управления тестированием

	s1	s2	s3	s4	s5	s6	s7	s8
s1	1,000	0,893	0,786	0,571	0,821	0,786	0,500	0,643
s2	0,676	1,000	0,703	0,595	0,811	0,703	0,486	0,703
s3	0,733	0,867	1,000	0,633	0,867	0,800	0,600	0,700
s4	0,593	0,815	0,704	1,000	0,741	0,815	0,444	0,704
s5	0,697	0,909	0,788	0,606	1,000	0,727	0,515	0,727
s6	0,647	0,765	0,706	0,647	0,706	1,000	0,471	0,529
s7	0,737	0,947	0,947	0,632	0,895	0,842	1,000	0,684
s8	0,643	0,929	0,750	0,679	0,857	0,643	0,464	1,000

Таблица 4 – Матрица подобия G для систем управления тестированием

	s1	s2	s3	s4	s5	s6	s7	s8
s1	1,000	0,625	0,611	0,410	0,605	0,550	0,424	0,474
s2	0,625	1,000	0,634	0,524	0,750	0,578	0,474	0,667
s3	0,611	0,634	1,000	0,500	0,703	0,600	0,581	0,568
s4	0,410	0,524	0,500	1,000	0,500	0,564	0,353	0,528
s5	0,605	0,750	0,703	0,500	1,000	0,558	0,486	0,649
s6	0,550	0,578	0,600	0,564	0,558	1,000	0,432	0,409
s7	0,424	0,474	0,581	0,353	0,486	0,432	1,000	0,382
s8	0,474	0,667	0,568	0,528	0,649	0,409	0,382	1,000

Таблица 5 – Матрица функциональной полноты для систем управления тестированием (пороговое значение: $\varepsilon_p=10$)

	s1	s2	s3	s4	s5	s6	s7	s8	Сумма
s1	3	1	3	3	3	2	4	3	22
s2	5	1	5	5	5	3	7	6	37
s3	4	1	4	4	4	2	6	5	30
s4	1	0	1	1	1	0	2	1	7
s5	5	1	5	5	5	3	7	6	37
s6	4	1	4	4	4	2	6	5	30
s7	0	0	0	0	0	0	0	0	0
s8	3	1	3	3	3	2	5	4	24

На основе матриц, приведенных в каноническую форму были построены графы поглощения (рисунок 1) и подобия (рисунок 2).

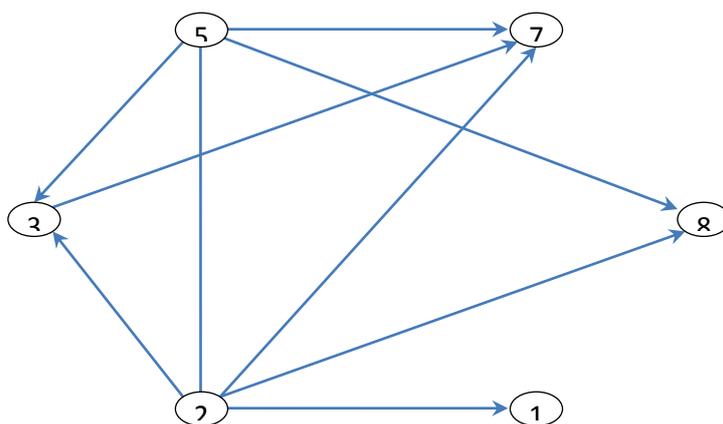


Рисунок 1 – Граф поглощения систем управления тестированием ($\epsilon_n=0.85$)

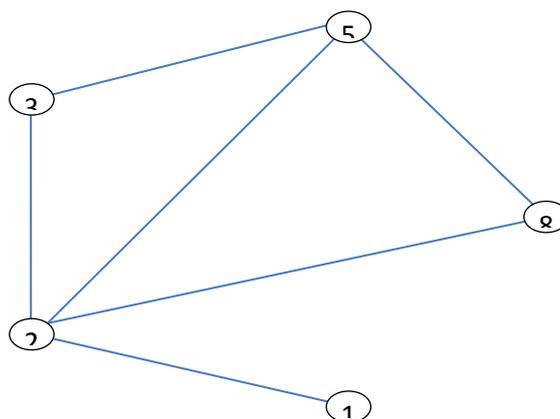


Рисунок 2 – Граф подобия систем управления тестированием ($\epsilon_g=0.62$)

По результатам анализа матриц и графов можно сделать следующие выводы:

- наибольшей функциональной полнотой отличаются системы S2, S5, S3, S7;
- имеется группа схожих по функциональной полноте систем S1-S2-S3-S5;
- графы подобия и поглощения свидетельствуют, что в наибольшей степени потребности организации реализованы в системах S2 и S5.

Перспектива развития исследования – включение в анализ не только инструментов управления тестированием, но и других программных средств, применяемых в деятельности фирмы-разработчика программного обеспечения. В частности, предполагается рассматривать системы управления задачами и системы отслеживания дефектов (багтрекинга) [3]. При этом подход, предложенный в статье [7] позволит анализировать и сравнивать связанные комбинации программных средств (например, система управления тестированием + багтрекер), необходимых для организации процессов обеспечения качества ПО.

Выводы:

1) Рассмотренная методика и инструментарий могут использоваться как типовые для решения задач анализа, оценки и выбора инструментария в области разработки программного обеспечения.

2) Выделенный перечень операций является основой для оценки затрат ресурсов на организацию тестирования программных продуктов.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) – проект 15-01-06324/15 «Моделирование производственных и управленческих процессов для экспресс-оценки и оптимизации ресурсоёмкости товаров и услуг: формирование универсального методического и инструментального обеспечения».

Библиографический список

1. Блэк Рекс Ключевые процессы тестирования, Планирование, подготовка, проведение, совершенствование. – М.: Лори, 2006. – 566 с.
2. Де Марко Том, Листер Тимоти Человеческий фактор. Успешные проекты и команды. 3-е из. – М.: Символ, Русский, формат, 2014. – 288 с.
3. Савин Р. Тестирование Дот Ком, или Пособие по жестокому обращению с багами в интернет-стартапах. – М.: Дело, 2007. —312 с.
4. Тамре Л. Введение в тестирование программного обеспечения. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 368 с.
5. Хубаев Г.Н. Сравнение сложных программных систем по критерию функциональной полноты/ Г.Н. Хубаев// Программные продукты и системы (SOFTWARE&SYSTEMS). – 1998. – №2. – С.6-9.
6. Хубаев Г.Н., Щербаков С.М., Аручиди Н.А. ПС анализа сложных систем по критерию функциональной полноты «Ireland» // Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ. – №2009615296. – М.: РОСПАТЕНТ, 2009.
7. Щербаков С.М. Метод анализа сложных систем по критерию *функциональной полноты*: расширение и адаптация // Системное управление. – 2010. – Выпуск 2(8). – [http://sisupr.mrsu.ru/2010-2/pdf/scherbakov_1.pdf].– 0421000072/0027.
8. Copeland Lee A Practitioner's Guide to Software Test Design. – Artech House, 2004. – 300 p.
9. Система управления тестированием «TestLink» [Электронный ресурс]. – реж. дост.: testlink.org
10. Система управления тестированием «Ситечко» [Электронный ресурс]. – реж. дост.: sitechco.ru
11. Система управления тестированием «TestRail» [Электронный ресурс]. – реж. дост.: gurock.com/testrail
12. Портал по тестированию программного обеспечения [Электронный ресурс]. – реж. дост.: software-testing.ru

Чуприна Е.С.

Интернет-маркетинг в продвижении программных продуктов



АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы продвижения программных продуктов с помощью интернет-маркетинга. Представлены стадии продвижения программных продуктов на рынок, подходы при выборе инструментов интернет-маркетинга и возможность их использования в зависимости от стадии формирования ответных реакций целевой аудитории на представленные программные продукты.

ABSTRACT

The article deals with the promotion of software products via the Internet-marketing. Presents the stages of promotion of software products on the market approach in the selection of online –

marketing tools and the possibility of their use age depending on the stage of formation of the target audience responses to the submitted software.

Ключевые слова: интернет-маркетинг; программные продукты; целевая аудитория; маркетинговые коммуникации; инструменты интернет-маркетинга.

Keywords: internet marketing; software products; the target audience; Marketing communications; Internet Marketing Tools.

С появлением сети интернет рынок программных продуктов (ПП) успешно развивается, что приводит к росту конкурентоспособности, так как потребители становятся более информированными и требовательными в вопросах касающихся выбора и приобретения программных продуктов. Динамичное развитие информационных технологий, в частности технологий коммуникации, делает актуальным вопрос использования рекламной деятельности в продвижении программных продуктов посредством Интернет.

Интернет-маркетинг (англ. internetmarketing) – это совокупность ресурсов Интернета направленных на привлечение внимания целевой аудитории к товару или услуге, для последующего продвижения продуктов на рынок и формированию общественного мнения.

Целью данного исследования является выбор инструментов интернет-маркетинга при продвижении программных продуктов посредством Интернет как канала коммуникаций с целевой аудиторией.

В соответствии с заданной целью были поставлены следующие задачи:

–рассмотреть основные теоретические аспекты особенностей использования рекламных и маркетинговых коммуникаций;

–определить инструментарий, необходимый для осуществления эффективного продвижения программных продуктов.

Для некоторых компаний процесс продвижения программных продуктов на рынок сбыта является сложным и затратным процессом. Поэтому многие компании, для продвижения своих продуктов, прибегают к использованию маркетинговых коммуникаций.

Для повышения эффективности продвижения программного продукта компания должна провести ряд маркетинговых мероприятий, обеспечивающих взаимодействие с реальными и потенциальными покупателями. Такой комплекс маркетинговых коммуникаций включает в себя набор следующих средств: стимулирование сбыта, реклама, продажи и прямой маркетинг, связи с общественностью. С помощью данных маркетинговых коммуникаций компания получает возможность ознакомить целевую аудиторию с характеристиками своих товаров или услуг, продемонстрировать их конкурентное преимущество [5].

Стратегической точкой до начала работы над продвижением программных продуктов, является определение маркетинговой цели, под которой понимается конечный результат, полученный в результате всех действий, направленных на достижение заданной цели за заданный интервал времени.

Процедура разработки программы продвижения ПП представляет собой совокупность процессов, таких как: формирование целей для разработки программы продвижения, проведение маркетинговых исследований, определение целевой аудитории, выбор различных средств и инструментов коммуникации, направленных на достижение маркетинговых целей, оценка эффективности маркетинговых коммуникаций.

При продвижении программных продуктов в первую очередь необходимо обладать информацией о структуре и сегментах рынка, потребностях и мотивации покупателей.

При принятии решения о покупке товара потребитель может «проходить» три стадии ответных реакций на предлагаемые программные продукты: познавательную, эмоциональную и поведенческую.

На познавательной стадии у потенциального покупателя формируется первоначальное представление о предлагаемом программном продукте, в результате целенаправленного по-

иска необходимого ПП или случайно, путем просмотра медийной рекламы, вирусного маркетинга, партизанского маркетинга, социальных медиа и др.

В случае возникновения заинтересованности программным продуктом возникает вторая – эмоциональная стадия ответной реакции. Потенциальные покупатели начинают собирать всю возможную информацию о заинтересовавшем их программном продукте, с целью объективной оценки всех достоинств и недостатков данного программного продукта. На этой стадии у потенциального покупателя складывается собственное мнение о предлагаемом программном продукте.

На заключительной поведенческой стадии происходит принятие решения о покупке, а также реакция на покупку, т.е. оценка правильности выбора товара.

В соответствии с предпочтениями потенциальных потребителей и выявленными стадиями ответных реакций на ПП, для продвижения программных продуктов могут использоваться различные инструменты интернет – маркетинга, такие как:

Медийная реклама – это вид рекламы включающий в себя совокупность различных видов визуальных и звуковых рекламных материалов, такие как баннеры, видеоролики, текстово – графические блоки;

Контекстную рекламу видят при поиске в Интернете только пользователи, интересы которых каким-либо образом пересекаются с содержанием рекламируемого товара или услуги, что повышает вероятность их отклика на рекламу;

Партизанский маркетинг – вид маркетинга или рекламы позволяющий эффективно продвигать товар или услугу, используя минимальные затраты. Его также называют малобюджетным или малозатратным маркетингом;

Интернет-брендинг представляет собой комплекс мероприятий направленных на продвижение товаров посредством сети Интернет, с целью повышения узнаваемости продвигаемого бренда;

Вирусный маркетинг – различные методы передачи информации, распространителями которой являются сами получатели информации. Эти методы характеризуются простым и понятным содержанием, способным заинтересовать новых получателей информации;

Email-маркетинг позволяет выстроить прямую коммуникацию между компанией и подписчиками за счет рассылки рекламных материалов по электронной почте;

Поисковый маркетинг охватывает комплекс мероприятий, который направлен на привлечение пользователей со сторонних ресурсов с целью увеличения посещаемости сайта, путем размещения ссылок на сторонних ресурсах, а также проведения работ внутри сайта, что увеличивает видимость сайта в поисковых системах.

Продвижение в социальных сетях включает в себя проведение работ по внутренней и внешней оптимизации сайта с целью привлечения посетителей с социальных сетей.

В таблице 1 приведено соотношение стадии ответной реакции целевой аудитории и инструментов интернет – маркетинга.

Заключительным этапом разработки продвижения программного продукта является выявление методов оценки результатов маркетинговых целей. Так как продвижение программных продуктов охватывает не один, а несколько методов, то и при оценке нужно ориентироваться не на один метод, а на систему показателей. Так под показателем эффективности продвижения программного продукта может пониматься соотношение степени коммуникационного воздействия на целевую аудиторию и затратами.

Одним из методов оценки может быть опрос целевой аудитории с целью выяснения узнаваемости данного программного продукта, их отношения к продукту, изменилось ли их отношение вследствие маркетинговых коммуникаций, а также степени удовлетворенности программным продуктом.

Таблица 1 – Использование инструментов интернет-маркетинга на разных стадиях формирования ответной реакции

Стадии формирования ответной реакции	Инструменты и средства
Познавательная	Медийная реклама, вирусный маркетинг, партизанский маркетинг, продвижение в социальных сетях, поисковый маркетинг, email-маркетинг, интернет – брендинг
Эмоциональная	Медийная реклама, контекстная реклама, вирусный маркетинг, продвижение в социальных сетях, поисковый маркетинг, интернет – брендинг
Поведенческая	продвижение в социальных сетях, поисковый маркетинг, email-маркетинг, интернет – брендинг

Еще одним способом оценки эффективности продвижения является относительная оценка, т.е. оценка эффективности отдельных методов по конечным результатам, проводимая путем телефонного опроса потребителей, визитов и т.д.

Библиографический список

1. Интернет-маркетинг: учебник для академического бакалавриата / под общ. ред. О. Н. Романенковой. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 288 с. – Серия : Бакалавр. Академический курс.
2. Модели и алгоритмы управления жизненным циклом программного продукта: монография / Ю.П. Ехлаков, Д.Н. Бараксанов, Е.А. Янченко. – Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та систем управления и радиоэлектроники, 2013. – 196 с.
3. Свободная энциклопедия Википедия Интернет-Маркетинг [Электронный ресурс] // URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-Маркетинг> (дата обращения 20.03.2016).
4. Ф. Ю. Вирин. «Интернет-маркетинг. Полный сборник практических инструментов» / Федор Вирин – М.: Эксмо, 2010.
5. Шполянская И.Ю., Чуприна Е. С. Методы и средства продвижения программных продуктов в системе интернет-маркетинга. // Материалы Международной научно-практической конференции «Știință, Educație, Cultură» = «Наука, Образование, Культура»: Materialele conferinței Internaționale științifico-practice 4 februarie, 2016. – Комрат: КГУ, 2016. Tom 1. – С. 598-603
6. Шполянская И.Ю., Воробьева А.М. Модели и методы оптимизации структуры образовательных порталов вузов в системе Интернет-маркетинга // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2012. – №1 (37). – с. 301-311.

Шадрина Ю.В.

Оптимизация управления запасами с помощью многономенклатурной модели на примере торгового предприятия по реализации нефтепродуктов



АННОТАЦИЯ

Проведен анализ деятельности торгового предприятия с помощью многономенклатурной модели.

ABSTRACT

The analysis of work of trade enterprise by means of diversified model is produced.

Ключевые слова: модель; запасы; оптимизация.

Keywords: model; stocks; optimization.

Актуальность темы исследования обусловлена возникшим в последние годы повышенным интересом к ответу на элементарный вопрос: «Что, когда и сколько надо закупить, чтобы оптимально использовать свои ресурсы?»

Запасы разного рода играют огромную роль при функционировании любой экономической системы и возникают практически во всех звеньях народного хозяйства.

Любое производственное предприятие не сможет существовать без материально-производственных запасов. От их объема и уровня в значительной мере зависят результаты коммерческой деятельности предприятия. Они всегда реагируют на любые изменения рыночной конъюнктуры, и, в первую очередь, на отношение спроса и предложения. Сам факт их существования не приносит их владельцам ничего, кроме затрат и убытков.

В качестве материально-производственных запасов принимаются активы: используемые при производстве продукции, предназначенной для продажи; предназначенные для продажи; используемые для управленческих нужд организации. Основная часть материально-производственных запасов используется в качестве предметов труда в производственном процессе. Они целиком потребляются в каждом производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции.

Система управления запасами представляет собой часть системы управления оборотными активами, которая направлена на оптимизацию размера и структуры запасов товарно-материальных ценностей, снижение затрат на их обслуживание, создание системы контроля за их движением. Разработка политики управления запасами предусматривает такие этапы [2, с. 73]:

- анализ товарно-материальных ценностей в предшествующем периоде;
- определение целей формирования запасов; оптимизацию размера основных видов текущих запасов;
- оптимизацию всей суммы товарно-материальных ценностей организации;
- формирование эффективной системы контроля за движением запасов в организации.

Большинство предпринимателей стремятся увеличить оборачиваемость запасов, чтобы при меньших затратах на содержание запасов, получить наибольший объем продаж и, следовательно, прибыли. Разумеется, идеальной была бы продажа «с колес», без всякого хранения. Однако, такая торговля многими видами товаров, невозможна, поэтому оборачиваемость запасов, является важным критерием, который тщательно анализируется на предприятиях.

В силу того, что большинство предприятий занимается продажами, возникает проблема оптимального управления в цепи поставок.

Поскольку логистика широко использует математический аппарат и совокупное применение логистики с математикой дают огромные возможности, была выбрана тема оптимизация управления запасами на примере предприятия пищевой промышленности и инструментарием являются математические модели в логистике.

Актуальность проблемы оптимизации управления запасами заключается в недостаточной изученности проблемы и моделей, которые можно применять в современных условиях рынка.

Рассмотрим модель поставок продукции на примере ООО «Ростовская топливная компания».

Завод, откуда происходит отгрузка нефтепродуктов находится в г. Славянск-на-Кубани, время на доставку до нефтебазы хранения в среднем занимает 1 день на автотранспорте, при средней стоимости доставки 1000 рублей. При этом средний размер бензовоза при такой

стоимости составляет 24 тонны. В данной работе размер партии будет рассматриваться в единице измерения 1 тонна. Цена при реализации имеет наценку в 15%.

Номенклатурный ряд в торговой компании довольно разнообразен. В расчетах будут учитываться следующие наименования товаров:

- топливо судовое маловязкое
- топливо судовое маловязкое вид I
- топливо судовое маловязкое вид II
- топливо судовое маловязкое вид III
- газолиновая фракция
- керосиновая фракция
- мазут

Таблица 1 – Исходные данные о каждом виде продукта

Вид продукта	Топливо судовое маловязкое	Топливо судовое маловязкое вид I	Топливо судовое маловязкое вид II	Топливо судовое маловязкое вид III	Газолиновая фракция	Керосиновая фракция	Мазут
Показатель							
Потребление продукции за 1 год (т.)	25 850,000	960,000	1 950,000	1 500,000	650,000	1 350,000	7 000,000
Расходы за хранение 1 тонны продукта за 1 год (руб.)	6 022,50	6 022,50	6 022,50	6 022,50	6 022,50	6 022,50	6 022,50
Накладные расходы на поставку одного бензовоза (руб.)	1 950,00	1 950,00	1 950,00	1 950,00	1 950,00	1 950,00	1 950,00
Цена за тонну соответствующего товара (руб.)	28 500,00	26 500,00	29 300,00	30 000,00	24 250,00	24 250,00	11 000,00

Необходимо решить задачу нахождения оптимальной стратегии при совместных поставках 8-ми видов нефтепродуктов [1, с.156].

Исходя из условий, мы имеем следующие данные:

$$\vec{D} = (25850; 960; 1950; 1500; 650; 1350; 7000) - \text{вектор потребления } i\text{-го товара, } i = 1 \dots 7;$$

$\vec{C}_h = (6022,50; 6022,50; 6022,50; 6022,50; 6022,50; 6022,50; 6022,50)$ – вектор затрат на хранение i -го товара;

$$\vec{C}_n = (28500; 26500; 29300; 30000; 24250; 24250; 11000) - \text{вектор цен } i\text{-го товара};$$

$$C_0 = 1950 - \text{накладные затраты на поставку одного бензовоза.}$$

Найдем скалярное произведение вектора потребления на вектор затрат на хранение. Для расчета применяется математическая функция СУММПРОИЗВ в программе Excel.

$$\vec{D} \bullet \vec{C}_h = 236\,443\,350,00 \text{ руб.}$$

Далее необходимо найти оптимальный период между поставками:

$$T_0^* = \sqrt{2C_0 / (\vec{D} \bullet \vec{C}_h)} \quad (1)$$

$$T_0^* = 0,004061334, \text{ то есть } 2 \text{ дня.}$$

Экономичный размер заказа i -го товара по рассчитывается по формуле:

$$\vec{q}_i^* = D_i \sqrt{2C_0 / (\vec{D} \bullet \vec{C}_h)} \quad (2)$$

$$\vec{q}_i^* = (105; 4; 8; 6; 3; 5; 28)$$

Издержки хранения по каждому виду товара находим по формуле:

$$\vec{X}_i^* = \frac{C_{hi} \vec{q}_i^*}{2} \quad (3)$$

Получаем:

$$\vec{X}_i^* = (316138; 11741; 23848; 18345; 7949; 16510; 85608).$$

Издержки общих поставок за год рассчитываются по формуле:

$$П^* = \frac{C_0}{T_0}. \quad (4)$$

в нашем случае, $П^* = 480137,7576$ руб.

Вычислим среднюю стоимость запасов по формуле:

$$C_{zi} = \vec{q}_i^* \frac{C_{ni}}{2}. \quad (5)$$

Вектор средней стоимости запасов:

$$C_{zi} = (1496043; 51660; 116022; 91380; 1496043; 66479; 156361).$$

На основе полученных расчетов выведем результаты анализа при оптимальном управлении запасами в случае организации общих поставок этих продуктов:

- a) Время между заказами на новую партию продуктов 2 дня;
- b) Издержки поставок составляют 480137,7576 руб.;
- c) Общие издержки хранения по всем товарам составляют: 480138 руб.;
- d) Средняя стоимость запасов по всем видам товаров 3473989

Таким образом, полученные результаты можно использовать при управлении в цепи запасов для предприятия ООО «Ростовская топливная компания».

Необходимо отметить, что применение математических методов и моделей позволяет найти оптимальные варианты решений задач коммерческой деятельности и является перспективным направлением для управления в цепи запасов. Использование математического моделирования в логистической сфере является эффективным по практическим результатам, поскольку они опираются на сильный аппарат математического программирования и обеспечивают оптимальное управление процессом в каждой отдельно взятой ситуации [3, с.135].

Библиографический список

1. Бродецкий, Г.Л. Управление запасами / Г.Л. Бродецкий. -М.: Изд-во «Эксмо», 2008.-156 с.
2. Шрайбфедер Д. Эффективное управление запасами/Д. Шрайбфедер. -М.: Изд-во «Альпина», 2006.-73 с.
3. Таха Хэмди А. Исследование операций/ А.Таха Хэмди.-М.: Изд-во «Вильямс», 2016.-135 с.

Применение совмещенного ABC и XYZ анализа для выявления эффективности использования запасов



АННОТАЦИЯ

Целью данной работы является выявление эффективности работы организации и целесообразности закупок с помощью проведения ABC и XYZ анализа. Результатом данного исследования служит выявление товаров, приносящих максимальную и минимальную прибыль.

ABSTRACT

The purpose of this work is to identify the effectiveness of the organization and the feasibility of using procurement by dint of ABC and XYZ analysis. The result of this research is the identification of goods, bringing the maximum and minimum profit.

Ключевые слова: ABC-анализ; XYZ-анализ; запасы; анализ; эффективность

Keywords: ABC-analysis; XYZ-analysis; resources; analysis; efficiency

Рациональное расходование средств и определение оптимальной величины запасов, является приоритетной задачей для деятельности любой торговой организации. В данной работе мы рассмотрим коммерческую организацию, которая занимается реализацией новых автомобилей.

Математические методы анализа продаж помогают дать точную оценку проданных товаров в предыдущих периодах и на ее основе делать прогнозы и корректировки на будущие периоды. Одним из таких методов является ABC и XYZ анализ, который в свою очередь основан на знаменитом принципе Парето (закон Парето), также называемый правилом 20/80.

Закон Парето или Принцип «80/20» в наиболее общем виде гласит: «20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий – лишь 20% результата».

Для проведения совмещенного ABC и XYZ анализа необходимо сначала выполнить ABC-анализ и XYZ-анализ отдельно [1, стр. 54]. Данная работа основана на следующих данных (табл. 1, 2).

Таблица 1 – Исходные данные для ABC-анализа

Наименование	Выручка, руб.
ELANTRA	596 369,94
ELANTRA NEW MD	286 248,92
GENESIS	147 130,00
GENESIS COUPE	-329 250,00
GRANDEUR	-374 640,83
I30	492 106,17
i40	-172 679,85
i40 WAGON	-96 785,00
ix35	4 866 140,94
ix55	-939 937,00
GRAND SANTA FE	496 379,58
SANTA FE NEW	1 376 010,99
SOLARIS	14 326 729,66
SOLARIS HB	3 300 094,72
VELOSTER	-54 273,59

Таблица 2 – Исходные данные для XYZ-анализа

Наименование	Продано в 1-м кв., руб.	Продано во 2-м кв., руб.	Продано в 3-м кв., руб.	Продано в 4-м кв., руб.
SOLARIS	2 122 939,49	2 212 610,56	3 570 098,49	6 168 288,97
ix35	1 118 396,86	887 414,84	769 374,74	2 090 954,50
SOLARIS HB	853 526,05	832 044,52	631 986,37	982 537,82
SANTA FE NEW	395 781,25	199 232,10	275 423,91	505 573,06
ELANTRA NEW MD	62 090,00	153 194,56	70 964,16	0,00
ELANTRA	45 202,73	121 833,44	139 400,36	289 933,41
GRAND SANTA FE	0,00	150 811,01	81 102,48	264 466,09
GENESIS	0,00	0,00	3 000,00	144 130,00
I30	-28 564,33	15 329,00	75 033,98	430 307,30

Проведя необходимые преобразования, мы получаем в результате следующие данные:

Таблица 3 – Результаты проведения ABC-анализа

Наименование	Выручка, руб.	% от общей выручки	% от общей выручки нарастающим итогом	Группа
SOLARIS	14 326 729,66	55,34%	55,34%	A
ix35	4 866 140,94	18,80%	74,14%	A
SOLARIS HB	3 300 094,72	12,75%	86,89%	B
SANTA FE NEW	1 376 010,99	5,32%	92,20%	B
ELANTRA	596 369,94	2,30%	94,51%	B
GRAND SANTA FE	496 379,58	1,92%	96,42%	C
I30	492 106,17	1,90%	98,33%	C
ELANTRA NEW MD	286 248,92	1,11%	99,43%	C
GENESIS	147 130,00	0,57%	100,00%	C

Таблица 4 – Результаты проведения XYZ-анализа

Наименование	Коэффициент вариации	Группа
SOLARIS	53,62%	Z
ix35	49,38%	Z
SOLARIS HB	17,56%	Y
SANTA FE NEW	39,16%	Z
ELANTRA NEW MD	87,92%	Z
ELANTRA	68,69%	Z
GRAND SANTA FE	90,29%	Z
GENESIS	194,60%	Z
I30	170,05%	Z

Имея результаты двух видов анализа, мы можем приступить к совмещенному ABC и XYZ анализу [2, стр. 139]. Данный вид анализа позволяет использовать преимущества обоих методов.

Для этого необходимо рассмотреть 9 товарных групп:

Таблица 5 – Группы совмещенного ABC и XYZ анализа

	X	Y	Z
A	AX	AY	AZ
B	BX	BY	BZ
C	CX	CY	CZ

Совмещенные группы будут обладать следующими характеристиками:

- Группы AX и BX характеризуются высокой стабильностью и большим товарооборотом. Товары этой группы должны быть всегда в наличии, для чего следует иметь избыточный страховой запас. Продажи по таким группам хорошо прогнозируются.

- Группы АУ и ВУ характеризуются достаточно высоким товарооборотом, но недостаточной стабильностью продаж. Страховой складской запас должен быть достаточным, но невысоким.
 - Группы АZ и ВZ характеризуются высоким товарооборотом, но низкой стабильностью продаж. Попытка обеспечить постоянное наличие товаров этих групп может привести к убыткам.
 - Группы товаров СХ и СУ отличаются большим ассортиментом, но низкой стабильностью продаж. Группа требует определенного внимания менеджеров, допускает небольшой складской запас.
 - Группа товаров СZ является наиболее рискованной, в которую входят товары непостоянного или сезонного спроса, товары, которые поставляются под заказ, новые товары. Лучше всего не иметь складского запаса этих товаров.
- Собрав данные АВС и XYZ анализа, получаем таблицу:

Таблица 6 – Совмещенный АВС и XYZ анализ

Наименование	Группа	Группа
SOLARIS	Z	A
ix35	Z	A
SOLARIS HB	Y	B
SANTA FE NEW	Z	B
ELANTRA NEW MD	Z	B
ELANTRA	Z	C
GRAND SANTA FE	Z	C
GENESIS	Z	C
I30	Z	C

Группы АZ и ВZ: 4 ассортиментные позиции.

Группа ВУ: 1 ассортиментная позиция.

Группа СZ: 4 ассортиментные позиции.

Из результатов данного анализа мы видим, что автомобили SOLARIS, ix35, SANTA FE NEW и ELANTRA NEW MD приносят основную прибыль компании, но, несмотря на это нет необходимости держать большее количество данного вида товара на складе. Автомобиль SOLARIS HB также характеризуется высоким товарооборотом, и такой тип товара должен присутствовать на складе в небольших количествах. Остальные автомобили ELANTRA, GRAND SANTA FE, GENESIS и I30 состоит в основном из новых автомобилей, которые только входят в ассортимент.

Также стоит отметить, что товары, которые принесли убыток компании, должны быть сняты с реализации.

По результатам проведенного анализа были сделаны выводы и даны рекомендации, благодаря которым деятельность организации будет более эффективной. Для повышения эффективности управления запасами необходимо использовать следующие меры:

- сохранить пропорцию товаров, которая сложилась в рассматриваемом периоде, так как она является оптимальной.
- проводить более частый анализ продаж, для поддержания сложившейся ситуации.

Библиографический список

1. Гаджинский А. М. Основы логистики: Учебное пособие. – М.:ИВЦ «Маркетинг», 1995. – 124 с.
2. Лукинский, В. С. Модели и методы теории логистики. 2-е издание. / В. С. Лукинский. – Изд-во «Питер», 2008. – 448 стр.

РАЗДЕЛ 4 МЕНЕДЖМЕНТ

Азарин М.И., Мищенко Я.П.

Эффективный механизм инвестиционного взаимодействия региональной власти и частного бизнеса



АННОТАЦИЯ

В статье определяется значимость потенциала ГЧП и особенности реализации проектных решений в Крыму. Энергетическая инфраструктура требует формирования стратегических планов развития и не может ограничиваться фрагментарными решениями. Проблема усугубляется крайне высокой степенью изношенности инфраструктуры и практикой применения в технологических контурах городских энергетических систем, морально устаревших технологий.

ABSTRACT

In article the importance of potential of PPP and feature of implementation of design decisions in the Crimea is defined. The power infrastructure demands formation of strategic development plans and can't be limited to fragmentary decisions. The problem is aggravated with extremely high degree of wear of infrastructure and practice of application in technological contours of city power systems, obsolete technologies.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиционный проект, региональная инфраструктура.

Keywords: public-private partnership, investment project, regional infrastructure.

По многим направлениям энергетика в сравнении с другими отраслями развивалась достаточно консервативно. Незначительные структурные изменения произошли с конца 19 века, когда создавались сети и строились первые электростанции. Немногие мировые лидеры задумывались о производственном аспекте, передаче и распределении энергии и о комплексном стратегическом развитии энергетики. Традиционно, руководство энергетическом комплексом позволяло осуществлять долгосрочное планирование устоявшегося бизнеса. Потребление росло пропорционально ВВП, являясь, зачастую, бизнесом естественных монополий. Однако ситуация меняется.

На региональном уровне, в условиях разразившегося кризиса и повсеместного сокращения бюджетных средств на развитие, наблюдается значительное снижение деловой активности. Данный фактор обусловлен непростой ситуацией как на внешнем, так и на внутреннем рынке в России. В январе 2016 года стоимость нефти марке «Brent» упала ниже 30\$ за баррель. Данный антирекорд определяет необходимость поиска новых путей развития территорий.

В течение длительного периода Российская экономика позиционировалась как сырьевая, и для того, чтобы перестроится, потребуются годы. Правительство для пополнения бюджета ищет новые пути, например передачу государственного имущества в частную соб-

ственность, но данные мероприятия, с точки зрения долгосрочного развития, представляются малоэффективными.

На субсидирование проектов-ГЧП в сфере ЖКХ Крыма в федеральном бюджете в последнем квартале 2015 года было заложено 2 млрд. рублей. Многие российские компании проявляют интерес к реализации проектов на территории Крыма и Севастополя.

В России существует законодательная основа, регулирующая ГЧП – Федеральный закон от 21.07.2005 г. 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», который регулирует только одну из возможных форм ГЧП – концессионные соглашения. Согласно установленной модели, концессионер (частное лицо) обязуется построить или реконструировать определенный объект за свой счет и использовать данный объект в течение установленного договором срока. Уступая частному инвестору права владения и пользования, концедент (публичное образование) всегда сохраняет право собственности в отношении объекта концессии, что, в частности, существенно ограничивает возможности частного партнера по привлечению заемного финансирования. За основу концессионного соглашения принята модель ГЧП, известная за рубежом как схема ВТО (Build-Transfer-Operate, т.е. «строительство-передача-эксплуатация») и ее модифицированный вариант – схема RTO (Rehabilitate-Transfer-Operate, т.е. «реконструкция-передача-эксплуатация».

Определяя последовательность реализации проектов ГЧП может быть рассмотрен следующий механизм:

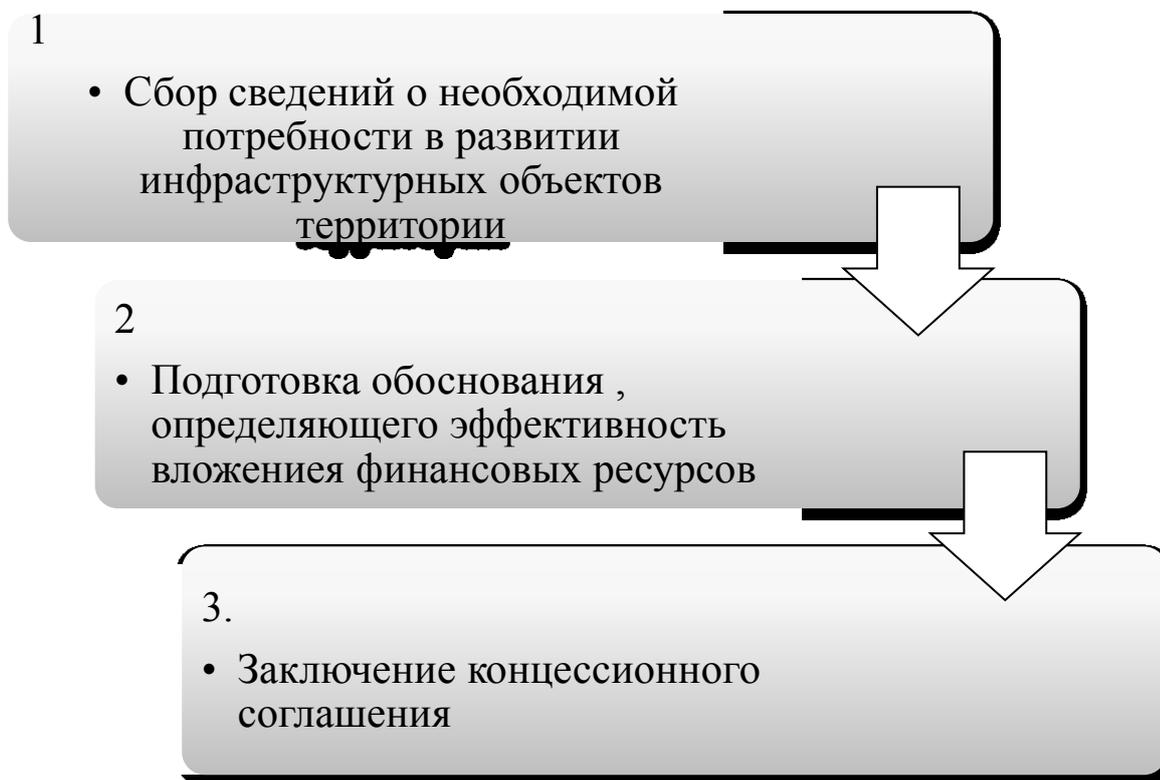


Рисунок 1 – Алгоритм взаимодействия местной власти и частного бизнеса при реализации объектов инфраструктуры территории

К объективным предпосылкам инвестиционного развития относятся реальные экономико-географические и иные факторы, связанные с расположением территории. К субъективным факторам такого рода относится деятельность муниципальной власти по раскрытию этого потенциала и привлечению инвестиций на свою территорию. Инвестиционный потенциал территории складывается из ряда факторов: выгодное географическое положение; транспортная доступность; наличие достаточных и эффективных природных ресурсов; наличие квалифицированных кадров; «цена» рабочей силы; емкость потребительского рынка;

научно-техническая, проектная, образовательная база; состояние окружающей среды; уровень качества жизни населения и др.

На основании изложенного следует отметить, что сегодня для модернизации коммунальной инфраструктуры сделана ставка на механизмы привлечения частных инвестиций через концессионные соглашения. Но концессионный договор заключается с частной компанией, которая является оператором, а не инвестором. Она должна уметь проектировать, строить и эксплуатировать инфраструктуру, оказывать услуги. Но привлечение инвестиций – это следующий шаг, когда финансовые игроки оценивают качество концессии и качество оператора.

Существующие ограничения на рост коммунальных тарифов не позволяют окупать подавляющее большинство потенциальных инвестиционных проектов: финансовый сектор не очень верит, что тарифная выручка может быть надежно прогнозируемой в долгосрочном периоде и позволит окупить инвестиции.

При определении основных параметров государственных программ субъекта необходимо определять целевые ориентиры по привлечению внебюджетных средств в развитие соответствующих отраслей общественной инфраструктуры, например, через указание доли в капитальных инвестициях.

В связи с тем, что порядок разработки и корректировки прогнозов социально-экономического развития на долгосрочный и среднесрочный период утверждается высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ, региональные администрации получают значительную свободу в подходах к разработке документов прогнозирования.

Основой эффективности управленческой модели является развитие инфраструктуры территории и удовлетворенность населения. Рассматривая особенности формирования имиджа местной политической элиты, следует отметить, что в настоящий момент в документах регионального прогнозирования отсутствует представление о реальной потребности в объектах инфраструктуры, исходя из прогнозных и фактических социально-экономических и макроэкономических факторов (демографического прогноза, роста транспортной нагрузки, и др.), что влечет за собой постоянный разрыв между реальной потребностью населения в объектах инфраструктуры и планах по их созданию/реконструкции. В большинстве случаев прогнозы констатируют положения стратегий социально-экономического развития субъектов РФ и не формируют представления о ключевых трендах развития инфраструктуры на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

На основании изложенного представляется важным сформировать последовательность реализации инвестиций в объекты региональной инфраструктуры. Процессы финансирования развития территорий за счет частного капитала являются перспективным направлением, призванным нивелировать негативные последствия современных экономических разрывов. Эффективность ГЧП определит возможности долгосрочного развития, с использованием привлекаемого ресурсного потенциала. Вовлеченность частного бизнеса является подтверждением эффективности местного руководства, а соответственного может стать важным оценочным показателем при рассмотрении эффективности местной политической элиты.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О концессионных соглашениях»
2. Федеральный закон от 28.06.2014 N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»
3. Государственно-частное партнерство: теория и практика [текст] / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев и др.; Государственный университет – Высшая школа экономики. М.: Изд. дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010. – 287 с

4. Имгрунт И.И. Политическая элита, как актор модернизации российского общества: субъектные характеристики и эффективность социальных практик//ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет//2013

5. Мищенко Я.П., Тамазян Л.Р. ЖКХ России: новые условия для развития государственно-частного партнерства – Новые направления научной мысли: материалы I Всероссийской научно-практической конференции. -Ростов н/Д: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ(РИНХ), 2015. – С.198-201

6. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства / Пер. с англ. Женева: Организация Объединенных Наций, 2008.

Афян Е.В.

Развитие венчурного инвестирования в современных экономических условиях



АННОТАЦИЯ

В статье делается акцент на один из перспективных методов развития российской экономики – инвестирование на основе венчурного капитала. Раскрывается понятие венчурного финансирования. Представлен анализ состояния венчурного рынка ростовской области, выявлены основные проблемы и пути решения.

ABSTRACT

In article the emphasis on one of perspective methods of development of the Russian economy – investment on the basis of the venture capital is placed. The concept of venture financing reveals. The analysis of a condition of the venture market of the Rostov region is submitted, the main problems and solutions are revealed.

Ключевые слова: венчурное финансирование, инновации, инвестиции, венчурный капитал.

Keywords: venture financing, innovations, investments, venture capital.

Переход к устойчивому экономическому развитию России в целом возможен только в том случае, если будет обеспечено инновационное развитие ее регионов. В связи с этим на региональном уровне возникает потребность формирования необходимых институциональных условий, стимулирующих и активизирующих инновационный процесс. Здесь существенная роль принадлежит органам региональной власти, которые имеют определённые рычаги влияния на предпринимательский климат, и, следовательно, на формирование институциональных условий, посредством которых устанавливаются «правила игры». Именно в региональном контексте механизма хозяйствования и управления способны вызревать достаточно действенные и гибкие формы поддержки и стимулирования венчурного финансирования.

На сегодняшний день во многих субъектах федерации сформировано законодательство об инновациях и инновационной деятельности, где не только даются абстрактные определения этих понятий, но и раскрываются механизмы поддержки инновационной активности

на уровне региона. В число регионов, имеющих развитую нормативно-правовую базу в сфере инновационной деятельности и поддержки субъектов инновационного предпринимательства, входит Ростовская область.

Одной из проблем финансирования малых инновационно активных предприятий является повышенная степень риска. Венчурное инвестирование предназначено для малых предприятий, у которых недостаточно собственных средств для обеспечения финансирования своих разработок и возникает необходимость в привлечении внешних источников. Венчурное инвестирование имеет ряд преимуществ перед другими формами финансирования инновационных малых предприятий: способность мобильно переориентироваться, динамизм, быстрота апробирования новых идей, гибкость.

Ростовская область обладает одним из самых высоких научно-инновационных потенциалов на Юге России. На долю Ростовской области приходится половина всех внутренних затрат на научные исследования и разработки в ЮФО. Ростовская область является лидером среди субъектов ЮФО по числу выданных патентов и созданных передовых производственных технологий. В то же время по количеству используемых передовых производственных технологий регион уступает Волгоградской области, а по инновационной активности организаций находится на третьем месте после Волгоградской и Астраханской областей.

С 2014 года в Ростовской области стартовала государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика», целями которой являются [2]:

- создание благоприятного инвестиционного климата;
- формирование сбалансированной инновационной системы для обеспечения устойчивого экономического развития Ростовской области.

Задачами данной программы являются:

- создание условий для привлечения инвестиций в экономику Ростовской области;
- обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;
- формирование экономики знаний и высоких технологий;
- создание механизмов сбалансированной поддержки инновационной деятельности;
- повышение инновационной активности участников инновационной системы.

Проводимые целевые программы развития малого и среднего предпринимательства благоприятно воздействуют на организацию инновационного процесса. Так, в результате завершенных программ по поддержанию и развитию малого и среднего предпринимательства в Ростовской области, по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики, в 2014 году инновационную деятельность на территории области осуществляли 145 организаций.

Стоит отметить, что венчурное финансирование в России осуществляется с использованием венчурных фондов. К сожалению, на территории Ростовской области пока не существует собственных фондов. Однако благодаря фонду посевных инвестиций Российской венчурной компании Ростовская область выступает в качестве венчурного партнера, и в соответствии с этим был создан Фонд «Медиапарк Южный регион – ДГТУ». Данный фонд занимается поиском новых фирм, осуществляющих свою деятельность в сфере инноваций.

Если рассматривать региональную дифференциацию, то на первом месте по рынку венчурного финансирования – Москва и Московская область, на втором – Санкт-Петербург и Ленинградская область, далее идет Нижний Новгород.

Таким образом, ключевыми проблемами, сдерживающими в настоящее время инновационное развитие и реализацию конкурентных преимуществ Ростовской области, являются:

1. Низкая инновационная активность предприятий, выражающаяся как в отсутствии внутреннего спроса на коммерчески перспективные результаты научно-технической деятельности, так и деятельности по созданию собственных инновационных разработок.
2. Не ориентированная на решение задач инновационного развития наука.
3. Слабость кооперационных связей между научными, образовательными, инновационными организациями и производственными предприятиями.

4. Не отвечающая требованиям инновационной экономики система образования.
5. Кадровый дефицит, обусловленный, во-первых, низкой привлекательностью научно-инновационной сферы деятельности, во-вторых, низким уровнем подготовки молодых специалистов, в-третьих, «утечкой мозгов» – оттоком наиболее эффективных и перспективных кадров из экономики Ростовской области в другие регионы страны и за рубеж в связи с невозможностью самореализации на региональном уровне.
6. Недостаточная инновационная активность государственного сектора и сектора предоставления общественных и социальных услуг.

Анализ современного состояния и тенденций развития венчурного финансирования в Ростовской области позволил выявить ряд организационно-экономических и правовых проблем, которые тормозят развитие этого ключевого элемента инновационной системы. Для этого решения предполагается:

- разработать нормативно-правовую базу стимулирования и регулирования венчурного финансирования, адекватную мировым трендам, стратегическим задачам перехода России к инновационно-ориентированной экономике;

- создать необходимые институциональные условия для привлечения средств негосударственных пенсионных фондов, страховых организаций, отраслевых профсоюзов в венчурную индустрию;

- сфокусировать деятельность венчурных инвесторов на реализацию Перечня критических технологий, что позволит кардинально изменить место и роль России на рынке инновационных товаров и услуг. Так, например, доля инновационных российских препаратов на отечественном фармацевтическом рынке в настоящее время составляет менее 1%;

- стимулировать государственно-частное партнерство в сфере венчурной индустрии (если в США и Японии соотношение государственных и частных инвестиций при реализации венчурных проектов составляет 1/9, то в Российской Федерации – 9/1, а в отдельных случаях и 100%-ное государственное финансирование);

- мотивировать региональные администрации на развитие малого инновационного предпринимательства, создание необходимой имущественной, финансовой и информационно-консалтинговой инфраструктуры для количественного и качественного роста этого сегмента в регионах и муниципалитетах;

- предоставить налоговые льготы для венчурных инвесторов на протяжении всех стадий развития инновационного предприятия.

- развивать структуру венчурного финансирования. К примеру, отсутствие отечественной инфраструктуры биофармацевтических и медицинских стартапов в России приводит к необходимости расходовать до 80% инвестиционных ресурсов для оплаты зарубежных сервисов.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что для эффективного функционирования инновационных предприятий на территории Ростовской области необходимо сформировать реально действующий механизм венчурного финансирования, а для этого представляется необходимым создание национальной инновационной системы в целом для Российской Федерации.

Библиографический список

1. Областной закон от 28 ноября 2006 №591-ЗС «Об инновационной деятельности в Ростовской области» (ред. от 14.11.2013 №10-ЗС)
2. Инновации [Электронный ресурс] // Департамент инвестиций и предпринимательства Ростовской области. URL: <http://dpr.donland.ru/Default.aspx?pageid=116978>
3. Кэтрин Кемпбелл. Венчурный бизнес: новые подходы. Издательство: «Альпина Паблицер», 2008.
4. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. Финансы и статистика 2010г.

Роль внутрикорпоративных стандартов для оценки качества работы персонала гостиницы



АННОТАЦИЯ

В статье исследуется актуальная на сегодняшний день проблема роли внутрикорпоративных стандартов для оценки качества работы персонала гостиницы, которые являются своего рода эталонами в гостиничном сервисе и методах обслуживания. В процессе исследования были рассмотрены внутрикорпоративные стандарты в сфере гостеприимства, введение которых должно не дезорганизовывать работу коллектива, а встраиваться в общую систему кадровой работы в организации таким образом, чтобы реально способствовать ее развитию и совершенствованию.

Определяющим фактором эффективного управления отелем является постановка вопроса о налаживании бизнес-процессов и улучшении показателей деятельности за счет внутренних ресурсов управления. Именно поэтому основной задачей здесь является разработка и внедрение стандартов для оценки качества работы персонала гостиницы.

ABSTRACT

In the article is researching the actual problem for today, is the role of internal corporative standards for evaluation the quality of the hotel staff, who are kind of a standart in hospitality and service methods. In the process of the researching were examined internal standards of the hospitality industry, the introduction of which should not disrupt the work of the team and be integrated into the overall system of personnel management in the organization so as to effectively contribute of its development and improvement.

The determining factor of the effective property management of the hotel is the question of the establishment of business processes and improve performance at the expense of internal resources management. That is why the main objective is the development and implementation of standards to assess the quality of the hotel staff there.

Ключевые слова: внутрикорпоративные стандарты, качество, персонал, гостиница, сотрудник, индустрия гостеприимства.

Keywords: internal corporative standards, quality, staff, hotel, employee, the industry of hospitality.

Работа по созданию условий, при которых проводится оценка качества работы персонала гостиницы, получила название внутрикорпоративного маркетинга. На предприятиях индустрии гостеприимства отдел маркетинга занимается не только традиционным маркетингом, но и развитием у всех работников менталитета (системы взглядов, убеждений), ориентированного на клиента.

Постоянство – ключевой фактор качественного обслуживания в гостинице. Клиенты должны получить желаемую услугу, не опасаясь неприятных неожиданностей. Кофе, заказанный на четыре часа дня, будет ожидать их в буфете ни минутой позже, заказанный обед будет вкусным, а полотенце – чистым.

Развитие внутрикорпоративных стандартов гостиницы осуществляется через:

- внутрифирменную систему информации (брифинги, собрания персонала, PR);
- обучение (единство персонала, профессиональное мастерство, обучение творческому подходу);
- признание и вознаграждение (введение номинаций «Служащий года», моральное стимулирование, премирование);
- четкое определение полномочий обслуживающего персонала (определение задач персонала, рассмотрение претензий гостей, устранение недостатков в работе) [3, с.383].

Под качеством при разработке внутрикорпоративных стандартов для оценки качества работы персонала гостиницы понимаются свойства и характерные особенности услуги, вызывающие чувство удовлетворения у потребителя.

Оценка качества работы персонала гостиницы представляет собой целенаправленный процесс установления соответствия качественных характеристик работников гостиницы требованиям занимаемым ими должностям или рабочим местам. Выполнение данной задачи достигается методом сравнения текущего или прошлого исполнения заданий в соответствии с установленными стандартами. Результаты оценки могут иметь далеко идущие последствия для гостиницы:

- сокращения сотрудников;
- увольнения сотрудников;
- изменения в организационной структуре;
- изменения в системе нормирования и оплаты труда;
- изменения организационного климата;
- изменения степени удовлетворения работников условиями и результатами труда;
- увеличение или снижение конфликтности.

Оценка качества работы персонала гостиницы также обеспечивает руководство организации важными для управления статистическими данными.

В целом, процесс деловой оценки качества работы персонала гостиницы решает задачи улучшения текущей деятельности работников, определения перспектив и стратегии развития персонала организации и создания благоприятного социально-психологического климата в организации, а также определяет то, насколько хорошо работники гостиницы справляются со своей работой, планирует корректирующие действия в случаях, если выполнение работы сотрудниками гостиницы признается неудовлетворительным.

Оценка качества работы персонала гостиницы предполагает установление внутрикорпоративных стандартов выполнения работ, осуществление обратной связи с работником гостиницы с целью его мотивирования для устранения дефектов или продолжения более успешного исполнения. Основная нагрузка по подготовке и проведению оценки возложена на менеджеров гостиницы, несущих высокую ответственность за объективность оценок: менеджер гостиницы, оценивающий своих работников слишком низко или, наоборот, слишком высоко, оказывает тем самым медвежью услугу им самим и компании в целом.

Организация работы по управлению качеством в гостиничных предприятиях предполагает создание систем качества, соответствующих рекомендациям стандартов ИСО-9000, и принятие необходимых мер по обеспечению их эффективного функционирования. Так, под созданием систем качества понимается их разработка и внедрение в деятельность гостиницы.

Для анализа роли и значения внутрикорпоративных стандартов для оценки качества работы персонала гостиницы приведем пример стандартов обслуживания в отношении работы с клиентами гостиницы:

- для создания позитивной рабочей среды все сотрудники должны практиковать командный подход и предоставление дополнительных услуг;
- все сотрудники должны практиковать обслуживание «на расстоянии трех шагов»;
- все сотрудники обязаны знать запросы внутренних и внешних потребителей и поэтому могут предоставить им продукты и услуги, которые те ожидают. Для учёта конкретных запросов гостей следует пользоваться специальными блокнотами;

-каждый сотрудник должен постоянно выявлять недостатки, с которыми он встречается в гостинице в целях дальнейшего их устранения;

-каждый сотрудник, к которому гость обратился с жалобой, должен заняться оперативным устранением причин, вызвавших жалобу;

-каждый сотрудник гостиницы должен сделать все возможное, чтобы как можно быстрее успокоить гостя. В течение двадцати минут проблема должна быть разрешена, а гость доволен;

-каждый сотрудник должен сделать все возможное, чтобы в дальнейшем не потерять гостя как клиента. Каждый сотрудник уполномочен добиваться, чтобы гость стал постоянным клиентом;

- каждый сотрудник должен быть улыбчивым и всегда поддерживать позитивный настрой;

- каждый сотрудник выступает представителем гостиницы как внутри нее, так и за ее пределами;

-каждый сотрудник должен быть всегда в курсе основных видов деятельности отеля (место расположения помещений, часы работы и др.), чтобы всегда иметь возможность ответить на вопросы гостей;

-каждый сотрудник должен при разговоре по телефону соблюдать правила этикета. Так, отвечать следует не позже трех телефонных звонков и всегда с улыбкой;

-униформа сотрудника должна быть безупречной, обувь чистой и начищенной, а на бейдже – грамотно написаны имя и фамилия;

-руководитель должен обеспечить знание его подчиненными действий во время возникновения критических ситуаций и навыков оказания необходимой помощи;

-каждый сотрудник должен немедленно сообщить своему начальнику об опасностях или угрозе их возникновения [2, с.120].

Таким образом, каждому работнику гостиницы даны широкие полномочия для разрешения проблем, при необходимости они могут даже поступиться правилами гостиницы.

Ответственность за разработку внутрикорпоративных стандартов для оценки качества работы персонала гостиницы целиком возложена на менеджера по кадрам гостиницы. При этом учитывается, что процесс подбора кадров столь же сложен и точен, как и любая другая управленческая деятельность. На данном этапе менеджер должен использовать один из основных методов оценки персонала – экспертную оценку.

Оценка персонала гостиницы представляет собой целенаправленный процесс установления соответствия количественных и качественных профессиональных характеристик персонала требованиям должности (рабочего места), подразделения и гостиничного предприятия в целом. Именно поэтому оценка качества работы персонала гостиницы должна проводиться регулярно, с той целью, чтобы сотрудники наглядно видели результаты своей работы, справедливо оцененные руководителями, а руководители, в свою очередь, по результатам проведенной оценки могли эффективнее управлять персоналом. При этом важную роль в организации и проведении оценки играют специалисты по управлению персоналом, менеджеры (руководители различных уровней).

Цель оценки качества работы персонала гостиницы заключается, в первую очередь, в определении степени эффективности труда, которую можно разделить на три группы функций: административную, информационную и мотивационную.

Административные функции оценки качества работы персонала гостиницы включают в себя повышение или понижение по службе, перевод из одного структурного подразделения в другое, прекращение трудового договора. Каждая гостиница осуществляет независимую оценку труда персонала для принятия эффективных административных решений о повышении, переводе и прекращении трудового договора. Так, продвижение по карьерной лестнице помогает гостиничному бизнесу, так как позволяет служащим проявлять свои способности наиболее ярко, удовлетворяя их стремления к достижениям и самоуважению.

Перевод следует использовать в целях обогащения опыта работника. Иногда перевод используется в ситуациях, когда человек работает неудовлетворительно, но в связи с его большим стажем или прошлыми заслугами руководство гостиницы считает, что прекращение трудового договора с ним будет крайне неэтичной мерой. В данном случае работника понижают в должности [4, с. 80].

Информационные функции оценки качества работы персонала гостиницы необходимы для своевременного информирования людей об уровне их работы. Так, при грамотном осуществлении данной функции, работник узнает о том, достаточно ли хорошо он работает, какие у него сильные или слабые стороны, а также в каком направлении он может развиваться для повышения своей значимости в работе гостиницы.

Мотивационные функции оценки качества работы персонала гостиницы связаны с тем, что, выбрав наиболее сильных работников, администрация гостиницы может поощрить их благодарностью, премией и даже повышением в должности. Так, систематическая положительная оценка поведения, связанного с высокой эффективностью, приведет к аналогичному поведению работника в дальнейшем.

Информационные, административные и мотивационные функции оценки качества работы персонала гостиницы взаимосвязаны между собой и действуют как система.

Оценка деятельности персонала гостиницы требует наличия внутрикорпоративных стандартов. В стандарты исполнения входят два основных вида информации:

-что сделано персоналом;

-насколько хорошо это сделано [1, с. 197].

Каждый стандарт должен быть понятно изложен, для того чтобы как руководство, так и персонал были в курсе, чего ожидать и будет ли это достигнуто. Стандарты исполнения и трудовые задачи тесно взаимосвязаны между собой, поэтому их взаимное развитие является общепринятым. Стандарты исполнения позволяют классифицировать требования к работе персонала на приемлемые или неприемлемые.

Таким образом, введение внутрифирменных стандартов и правил для оценки качества работы персонала гостиницы представляет собой управленческий подход, при помощи которого руководство гостиницы стремится создать условия, при которых каждый сотрудник будет нацелен на качественное предоставление услуг клиенту.

Роль внутрикорпоративных стандартов для оценки качества работы персонала гостиницы включает в себя десять принципов:

1) Принцип лидерства, который заключается в том, что руководство гостиницы должно иметь ясное представление о стратегическом развитии организации;

2) Принцип внедрения маркетингового подхода во всех подразделениях гостиницы;

3) Принцип понимания основных потребностей клиентов. Предлагаемая гостиницей услуга должна быть востребованной для ее потребителя, то есть предназначенной для целевого рынка и занимающей свою нишу;

4) Принцип четкого определения целей и задач гостиничного предприятия, который заключается в том, что служащие каждого подразделения должны понимать, каким образом их работа влияет на результаты деятельности всего коллектива;

5) Принцип применения в работе основных организационных принципов. Так, замечено, что в гостиницах, в которых обеспечивают качественное обслуживание, хорошо отлажена структура операционных процессов;

6) Принцип факторов свободы, который подразумевает гибкость и взаимозаменяемость системы предоставления услуг. Если служащие обладают определенной степенью свободы, то они могут и компетентны обслужить клиента в соответствии с его требованиями;

7) Принцип использования соответствующей технологии управления в гостинице;

8) Принцип эффективного управления кадрами;

9) Принцип установления стандартов, оценки выполнения работы и разработка системы стимулов;

10) Принцип обратной связи клиентов гостиницы с персоналом по результатам труда. Сотрудники должны быть четко и своевременно осведомлены, что именно устраивает в их работе гостей, а на чем следует заострить внимание.

Библиографический список

- 1) Джум Т.А., Денисова Н.И. Организация гостиничного хозяйства: учебное пособие. – М.: Магистр, 2015. – 197 с.
- 2) Корнеев Н.В., Корнеева Ю.В. Технологии гостиничной деятельности: учебник для студентов ВУЗов. – М.: Академия, 2015. – 120 с.
- 3) Уокер Дж. Введение в гостеприимство. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 383 с.
- 4) Шамшина Ю.А. Гостиничный сервис: конспект лекций. – Ростов н/Д.: Феникс, 2014. – 80 с.
- 5) Шарп И., Филлипс А. Философия гостеприимства «Four Seasons»: Качество, сервис, культура и бренд. – М.: Альпина Паблшер, 2015. – 365 с.

Гладков А.О., Цветков В.О., Барнагян В.С.

Системы материального стимулирования персонала в управлении



АННОТАЦИЯ

Анализ системы материального стимулирования персонала, варианты расчета переменной части заработной платы, структура социального пакета.

ABSTRACT

Analysis of material incentives for personnel system, options for calculating the variable part of the salary structure of the social package.

Ключевые слова: мотивация, компенсационный пакет, социальный пакет, KPI, управление персоналом.

Keywords: motivation, compensation package, benefits package, the KPI, personnel management.

В нынешней экономике сохранение и формирование персонала, обладающего хорошими трудовыми показателями и высоким творческим потенциалом, возможно только, если система оплаты и стимулирования способна обеспечить организации конкурентные преимущества на рынке труда.

Материальное стимулирование является одной из самых распространенных форм стимулирования. Очень важно учитывать ситуацию, в которой материальное стимулирование осуществляется, и стараться избегать преувеличения его возможностей, так как человек имеет очень сложную и неоднозначную систему потребностей, интересов, приоритетов и целей.

На сегодняшний день одним из главных элементов системы мотивации персонала в большинстве компаний является материальное стимулирование. Все виды материального

или нематериального вознаграждения, получаемого сотрудником в качестве возмещения за потраченные усилия, время и здоровье, объединяются понятием «компенсационный пакет» [1].

Разработка и формирование компенсационного пакета выступает как одна из главных, стратегических, задач в управлении персоналом. Особую актуальность эти функции приобретают на современном этапе развития экономики России, при котором происходит постоянная трансформация, от объединения уже существующих, до создания новых организаций.

Зачастую, появление новых предприятий, как правило, сопровождается отсутствием традиций и технологий разработки и совершенствования системы мотивации, адекватной рыночным отношениям.

Использование мотивирующей силы денежного вознаграждения, во многом, позволяет решать задачи обеспечения необходимого производственного поведения работников достаточно несложными методами создания компенсационного пакета. Другие способы мотивации предполагают изменение организационной культуры, что является сложным и длительным процессом, не гарантирующим удачного результата.

Разберем, что такое компенсационный пакет или система вознаграждений, используемые в организации, которые складываются из трех элементов – основная оплата труда (базовый оклад), дополнительная оплата (премии, бонусы) и социальные выплаты или льготы (бенефиты).

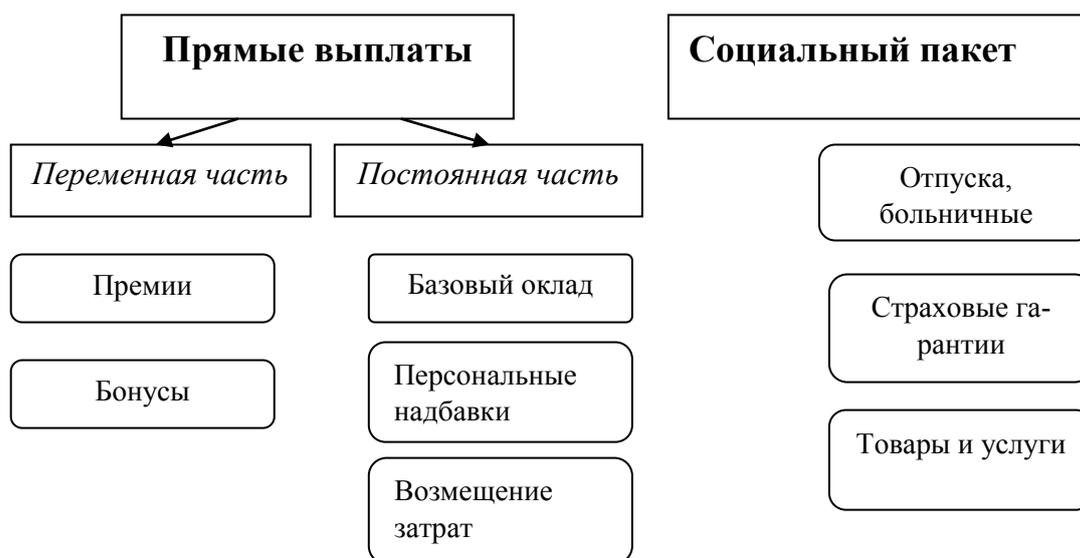


Рисунок 1 – Структура компенсационного пакета

Для того чтобы правильно рассчитать заработную плату работника, и определить, сколько именно должны составлять переменная и постоянная части пакета, в компаниях часто используют систему KPI.

KPI (*key performance indicator*) – это ключевой показатель эффективности, позволяющий оценить эффективность выполняемых действий. Применять KPI можно как для оценки работы всей компании, ее отдельных подразделений так и конкретных работников. С помощью системы KPI можно не только контролировать и оценивать эффективность выполняемых действий, но и построить эффективную систему оплаты труда.[2]

Примером предприятия, в котором используется система KPI, может служить ООО «Лемма». Деятельность предприятия направлена на автоматизацию расчетов по обслуживанию ресторанов и гостиниц. Базовый оклад у менеджера по продажам составляет 9 тысяч рублей. Переменная часть рассчитывается на основе KPI.

Базовый показатель: Объем продаж в месяц.

• KPI₁ = Выполнение плана продаж — (План принимается индивидуально по каждому менеджеру, с анализом клиентов и при его участии) — Вес показателя — 50%

$$KPI_1 = \begin{cases} <50\%, 0 \\ 51-89\%, 0,5 \\ 90-100\%, 1 \\ 100-120\%, 1,1 \end{cases}$$

• KPI₂ = Количество встреч. — Вес показателя — 20%

$$KPI_2 = \begin{cases} <20 \text{ новых контактов в месяц} = 0 \\ 20-40 \text{ новых контактов в месяц} = 0,5 \\ >40 \text{ новых контактов в месяц} = 1 \end{cases}$$

• KPI₃ = Конверсия потенциальных клиентов в покупателей. — Вес показателя — 30%

$$KPI_3 = \begin{cases} <30\%, 0 \\ 30-40\%, 0,5 \\ 40-70\%, 1 \\ 70-100\%, 1,1 \end{cases}$$

Если предположить что объем продаж составил 850т.р., а менеджер по продажам ООО «Лемма»: выполнил план на 95%, провел 27 встреч и около 43% потенциальных клиентов обернул в покупатели, то его заработная плата составит:

ЗП менеджера по продажам = 9000 (фикс) + 3% * 850т.р (50% *1 + 20 %*0,5 + 30%*1)=31950т.р

В отличие от денежного вознаграждения, социальный пакет рассматривается как поощрение, не связанное с количеством и качеством труда, которые сотрудники получают за работу в данной компании или на данном предприятии. К социальным выплатам можно отнести: медицинскую страховку, бесплатные обеды, оплату отпусков, оплату мобильной связи, компенсацию транспортных расходов и другие социальные выплаты.

Следует отметить, что социальный пакет иностранных компаний, работающих на российском рынке, во многом отличен по своей структуре от пакета российских работодателей. Отечественные компании, в основном, готовы тратить денежные средства на компенсацию амортизации автомобиля (86%), досуг и отдых (51%) и оплату мобильной связи (44%). В 79% иностранных компаний работники имеют бесплатное медицинское страхование. Около 80% зарубежных организаций оплачивают работникам питание, выдают кредиты – 40% фирм [3].

Кризис вынуждает работодателей оптимизировать затраты. Больше всего социальный пакет «похудел» на добровольное медицинское страхование. Так 62% компаний совсем исключили эту услугу, и всего 14% работодателей оставили без изменения этот показатель.

Однако есть компании, которые уже успели убедиться, что социальный пакет достаточно и полный отказ от него – это экстенсивный путь, который приводит к снижению производительности труда. Поэтому организации выбирают путь частичного сокращения льгот. Так, страховую часть социального пакета урезают за счет исключения дорогостоящих программ или меняя «дорогую» страховую компанию на более «дешевую». По такому же принципу поступают, когда стремятся снизить затраты на питание (меняют поставщика или урезают меню).



Рисунок 2 – Опции социального пакета российских компаний

Впрочем, это оптимистическая позиция, поскольку часто компании полагают, что самый лучший социальный пакет в нестабильное время – это сама работа, не требующая дополнительных украшательств.

Мотивация является ключом к поведению человека. Как известно процесс потери интереса работника к труду, его пассивность, приносят ощутимые потери и, поэтому, руководителю приходится вникать во все детали любого дела, выполняемого подчиненными. Эффективное управление невозможно без понимания мотивов и потребностей человека, без правильного использования стимулов к труду. Использование количественной оценки при формировании дополнительных стимулов, позволит повысить результативность деятельности организации.

Библиографический список

1. Моргунов Е.Б. Модели и методы управления персоналом . – 2001.
2. Утенин В.В. Бизнес замедленного действия. – 2010
3. Интернет-источник: <http://careerist.ru/>

Исследование особенностей разработки инвестиционной стратегии российских предприятий



АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрена сущность инвестиционной стратегии, отражены особенности ее формирования и реализации на российских предприятиях в современных экономических условиях.

ABSTRACT

This article describes the essence of the investment strategy and reflects the features of its formation and realization of Russian enterprises in the current economic conditions.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, источники финансирования, малый бизнес
Keywords: investment strategy, sources of financing, small business

Обеспечить решение стоящих перед компаниями долгосрочных задач по укреплению своих позиций на рынке невозможно без создания четко сформулированной инвестиционной стратегии, которая подразумевает не только долгосрочное инвестиционное планирование, но также учет конкурентных преимуществ и рисков развития организации, возможности возникновения особых ситуаций, способных изменить существующие тенденции и потребовать быстрой смены инвестиционных приоритетов. Резкие колебания конъюнктуры инвестиционного рынка, высокие темпы научно-технического прогресса делают разработку эффективной инвестиционной стратегии особенно актуальной для каждого предприятия, ориентированного на выпуск конкурентоспособной продукции.

Необходимость осуществления инвестиционной стратегии определяется тем, что грамотное управление инвестициями способствует и возрастанию рыночной стоимости предприятия и повышению его имиджа. Кроме того, одним из основных результатов эффективной инвестиционной деятельности предприятия является возрастание эффекта его хозяйственной деятельности, выражаемого приростом суммы чистой прибыли.

Для того, чтобы проанализировать инвестиционные стратегии российских предприятий, мы рассмотрели опыт конкретных отечественных компаний, реализующих инвестиционные программы. Безусловно, что основные направления инвестирования и инвестиционные инструменты всех предприятий сильно отличаются в зависимости от размера предприятия, его доли рынка и вида деятельности, а также от достигнутых им финансово-экономических показателей.

Например, многомиллиардные инвестиции «Газпрома» направляются в основное производство, что обеспечивает надежность работы производственно-технического комплекса и динамичное развитие компании. Руководство компании считает, что без активной инвестиционной политики невозможно ни выполнение текущих производственных программ, ни реализация стратегических проектов, поэтому ежегодно предусматривает значительные вложения как в реальные, так и в финансовые активы. Так, инвестиционной программой «Газпрома» на 2015 год был предусмотрен общий объем освоения инвестиций – 840,35 млрд

руб. При этом объем капитальных вложений – 733,13 млрд руб., объем долгосрочных финансовых вложений – 107,22 млрд руб.[6]

Согласно программе, средства направляются на реконструкцию основных фондов по добыче и транспортировке газа, техническое перевооружение объектов подземного хранения газа, строительство и реконструкцию газоперерабатывающих мощностей, проведение проектно-изыскательских и геологоразведочных работ, эксплуатационное бурение на месторождениях.

Важно отметить, что с ориентацией на перспективные проекты «Газпрома» в России развиваются новые производственные мощности и повышается технический уровень производимой продукции. Так, например, потребности «Газпрома» в качественных трубах большого диаметра стимулировали проекты их производства на крупнейших трубных заводах России.

Вполне естественно, что такому предприятию как «Газпром» не составляет труда привлечь заемный капитал, и даже в течение кризисного 2009 года «Газпром» привлекал заимствования на очень выгодных условиях. В этот же период компания впервые в своей истории выпустила краткосрочные европейские коммерческие бумаги, что позволило привлечь средства по ставке, которая была более чем вдвое ниже, чем ставка по обычным еврооблигациям.

«Газпром» ведет системную работу по управлению кредитным портфелем, ее успех подтверждается положительной динамикой основных коэффициентов долговой нагрузки. В частности, по итогам 2014 года показатель общий долг/ЕБИТДА составил 0,9, чистый долг/ЕБИТДА – 0,6, что ниже аналогичных показателей прошлых лет. Чистый долг Группы «Газпром» (по данным консолидированной финансовой отчетности по МСФО) по состоянию на 31 декабря 2014 года составлял 1,65 трлн руб. Такая сумма кажется внушительной, однако она является приемлемой для мировых энергетических компаний, сопоставимых с «Газпромом».

Такие результаты компания обеспечивает за счет как низкой стоимости привлекаемых займов, так и реализации целого ряда мер. В частности, «Газпром» активно развивает систему централизованного управления денежными потоками, что позволяет мобилизовать внутренние финансовые ресурсы и тем самым сократить потребность в займах, а также улучшить качество управления денежными средствами. Кроме того, большое внимание уделяется реализации проектов «Газпрома» на условиях проектного финансирования.

Однако принадлежность компании к успешной отрасли не всегда способствует и успешной реализации ее инвестиционной деятельности. Если разработанная инвестиционная стратегия компании неэффективна, или практически отсутствует, это наносит серьезный ущерб не только долгосрочным, но и краткосрочным планам развития предприятия. Так, с начала 90-х годов до 2004 года на заводах, входящих в группу «СИБУР», инвестиции в развитие производства были незначительными, так как руководство считало, что в условиях политической и экономической нестабильности смысла в масштабных инвестициях не было. В этой ситуации финансовая служба в основном фильтровала инвестиционные заявки, инициированные снизу, из регионов, причем утверждали лишь те проекты, которые в ближайшие год-два гарантированно увеличивали прибыль компании. Инвестировали также из чистой прибыли компании, а внешнее финансирование почти не привлекали, что привело к тому, что долгосрочным ресурсам инвестиционного характера у предприятия не было, а основные фонды были уже сильно изношены и требовали серьезной модернизации.

В 2003 году с приходом в группу нового менеджмента компания приступила к внедрению нового подхода к управлению инвестиционными проектами. Акционеры осознали, что для развития бизнеса необходимо усиленно инвестировать в поддержание существующих и создание новых мощностей. В результате через несколько лет объем инвестиций «СИБУР» впервые превысил свободный денежный поток.

Новая инвестиционная стратегия компании предусматривала переход от управления отдельными проектами к оценке всего инвестиционного портфеля и его влияния на компанию в целом. Если раньше компания принимала решения по отдельным низкобюджетным

проектам, финансируемым за счет текущей прибыли, то теперь она формировала портфель проектов, учитывая все возможные связи между ними. Совместно с консультантами в компании была разработана модель всех материальных и финансовых потоков компании, в основе которой лежит метод линейной оптимизации (или симплекс-метод). Сама программа перебирает всевозможные комбинации решений и выбирает тот вариант, при котором в течение 15 лет (горизонт планирования) достигается максимальная приведенная стоимость. Таким образом, обеспечивается справедливая оценка проектов, появляется возможность рассматривать альтернативные сценарии развития, выявляя риски, комбинируя проекты, чтобы лучше понимать связи между ними.

Выбор наиболее привлекательных проектов в компании основан на двух стандартных критериях их оценки – NPV и IRR. Что касается NPV, то руководство не ограничивается оценкой этого показателя только по проекту, а определяет насколько реализация отдельного проекта с учетом его взаимосвязей с другими повысила бы стоимость компании в целом.

Программа развития компании «Автоваз» до 2020 года предполагает первоочередное инвестирование в инновационное развитие компании, что подразумевает обновление производственных мощностей и достижения целевых параметров качества и эффективности производства, а также реализацию поисковых НИР с привлечением вузов и НИИ. [1]

Начиная с 2011 года, Автоваз вышел на положительную операционную прибыль, и в период с 2012 по 2020 гг., как считают в компании, способен частично финансировать программу инвестиций за счет собственных средств. Для достижения высоких операционных показателей Автовазу необходимо инвестировать ~183,5 млрд. руб., из которых 13,5 млрд. руб. – инвестирует Альянс Renault-Nissan.

Предполагается, что Автоваз будет осуществлять инвестиции в 5 основных направлений: модельный ряд до 2020 (58,4 млрд. руб.), модельный ряд после 2020 (24,6 млрд. руб.), двигатели (9,8 млрд. руб.), производственные мощности (68,2 млрд. руб.) и модернизацию процессов (22,5 млрд. руб.). В планы компании входит полное освобождение от долгового бремени, связанного с финансированием инвестиционной программы к 2018 году. [5]

Также интересен опыт реализации инвестиционной стратегии компании «Евродон», которая является крупнейшим в России вертикально-интегрированным агропромышленным холдингом и одним из самых современных индейководческих комплексов в мире. Компания реализует на территории Ростовской области масштабные инвестиционные птицеводческие проекты.

Стоит отметить, что начинался данный бизнес практически со ста процентов заемных средств. Денежные средства на старт предоставил банк ВТБ под проектное финансирование, при этом условия займа были весьма специфичные – компания получила деньги израильского отделения банка BNP Paribas под гарантии ВТБ, который для нее и стал кредитором [3].

В ежегодном обзоре Russian and World Market for Turkey Meat – 2012 агентство GRC (изучает роль российского рынка в глобальной экономике) отметило, что Евродон LTD – «крупнейшая и единственная компания в России, которая использует замкнутый цикл производства, располагает собственным родительским стадом и недавно почти полностью отказалась от закупок импортного яйца».

В 2012-м году компания увеличила объемы производства на существующих мощностях, а также запустила новые проекты: производство индейки с мощностью 60000 тонн на первом этапе, и производство утки (20000 тон мяса на первом этапе и 40000 тонн на втором). Основное направление инвестирования компании на данном этапе – строительство еще более масштабных и технологичных комплексов. При строительстве птицеводческих объектов применяются инновационные решения по использованию световых сэндвич-панелейосберегающие технологии позволяют сэкономить до 30 % энергии для обогрева или охлаждения производственных помещений. Очередным инвестиционным проектом компании стало создание домостроительного предприятия компании «Ирдон». Проектная мощность – 120 тыс. кв. м. жилья в год. Главными преимуществами проекта являются: высокая

тепло-звукоизоляция строений, возможность индивидуального проектирования домов, быстрота сборки.

Компания «Санги Стилль», занимающаяся реализацией недорогих товаров для дома, основным направлением инвестирования определила инвестирование в собственные помещения. Инвестиционная стратегия компании предполагает отказ от аренды площадей и создание совместно с Logeal магазинов нового формата – магазинов красоты, ориентированных на массового потребителя. «Санги Стилль», как отмечает ее руководство, даже во время кризиса не испытывала недостатка в кредитных ресурсах, так как они всегда вовремя возвращали кредиты. 90 процентов кредитов компании сосредоточено в Сбербанке. [2].

Что касается малого бизнеса, то в условиях глобализации значительную роль в его становлении и успешном развитии играет не только всесторонняя поддержка со стороны государства и коммерческих структур, но и научно-обоснованная инвестиционная стратегия, сформированная самим предприятием с учетом стадии жизненного цикла, специфики и целей деятельности предприятия.

Наиболее распространенными целями инвестиционной стратегии российского малого предпринимательства является поддержание мощностей, расширение и интенсификация существующего производства, в то время как среди малых предприятий Европы наиболее распространена стратегия «расширения производства с проникновением на новый рынок и обновлением продукции».

Одними из основных инструментов финансирования инвестиционной стратегии европейских малых предприятий являются банковская ссуда, овердрафт, торговый кредит, гарантии, лизинг и факторинг. Лизинг особенно распространен в Италии, Швеции, Германии, Великобритании и Португалии (средний удельный вес лизинга на рынке финансовых услуг ЕС составляет около 12%), торговый кредит – во Франции и Италии. Более 10% «молодых» малых предприятий обращаются в Европейскую ассоциацию взаимных гарантий и Общество взаимных гарантий с целью получения гарантии преимущественно в качестве обеспечения по кредиту. С целью поддержки малого бизнеса ЕС международные организации (Европейский инвестиционный Банк, Европейский инвестиционный фонд, Европейский фонд исследований и разработок, Европейская ассоциация венчурного капитала) разрабатывают разнообразные программы финансирования малого предпринимательства через финансово-кредитные организации, венчурные и гарантийные фонды.

Малоиспользуемым ресурсом малого бизнеса, который может иметь принципиальное значение в изменяющихся экономических условиях, является способность малого бизнеса к успешному, взаимовыгодному и эффективному взаимодействию с предприятиями крупного бизнеса.

Таким образом, исследование особенностей реализации инвестиционных стратегий малых, средних и крупных предприятий показало, что основные направления инвестирования и инвестиционные инструменты всех предприятий сильно отличаются в зависимости от размера предприятия, его доли рынка и вида деятельности, а также от достигнутых им финансово-экономических показателей.

Библиографический список

1. Программа развития ОАО «Автоваз» до 2020 года// Официальный сайт компании «Автоваз»
2. Проценко Н., Филатова А. Прыжок в розницу// Эксперт – 2012 – №14. с. 32-33
3. Рубанов И. Счастье приносит индейка //Эксперт. – 2011. – №48. с. 57.
4. Ярыгина К.Л. Формирование инвестиционной стратегии малого бизнеса: мировой опыт и российская практика. Автореферат дисс. Москва, 2007
5. <http://vmotore.info/journal/389-programma-razvitiya-avtovaza-do-2020-goda.html> – сайт «В моторе»
6. <http://gazpromquestions.ru/?id=31> – сайт «Газпром в вопросах и ответах»

Захаркевич Н.Н., Гамалей Я.В., Барнагян В.С.

Эконометрический анализ связи показателей экономики и ценностей личности



АННОТАЦИЯ

В статье выполнен статистический анализ зависимостей экономических показателей от характеристик менталитета, на основе которого были построены эконометрические модели.

ABSTRACT

The article made a statistical analysis of the economic indicators of dependency mentality characteristics, on the basis of which were constructed econometric models.

Ключевые слова: Показатели экономики, ВВП, менталитет, ценности, эконометрический анализ, тип организации, эконометрическая модель.

Keywords: Indicators of the economy, GDP, mentality, values, econometric analysis, type of organization, econometric model.

Показатели развития экономики страны могут зависеть от ценностей и менталитета нации – такую гипотезу исследовали П. Дэвид, Д. Нортона, А. Аузан и др. Гипотеза Липсета говорит, что рост благосостояния нации приводит к росту независимости человека, которая приводит к развитию демократии, росту творческого подхода и интенсивного экономического развития. Интересные исследования специфики менталитетов наций провели Г. Хофштеде и Р. Ингхарт. Построив портреты наций, Г. Хофштеде отметил их различия в семантическом дифференциале. Но зависимости ВВП и выработки ВВП от особенностей менталитета и ценностей не изучены.

Под менталитетом понимается совокупность умственных, эмоциональных, культурных особенностей, ценностных ориентаций и установок, присущих социальной или этнической группе, нации, народу, народности.

Этот термин может быть использован для характеристики мировоззрения, образа мышления отдельного человека. Взаимосвязь ментальности и управленческой деятельности показана на рисунке 1.

Переход к рынку выдвинул задачу формирования российского менеджмента, который должен иметь свое специфическое содержание, формы и методы управления, соответствующие специфике российского менталитета.

Менталитет – это подсознательная социально-психологическая «программа» действий и поведения отдельных людей, нации в целом, проявляемая в их сознании и практической деятельности. Источником ее формирования выступает совокупность психологических, социально-экономических, природно-климатических явлений, действующих на протяжении длительной эволюции.

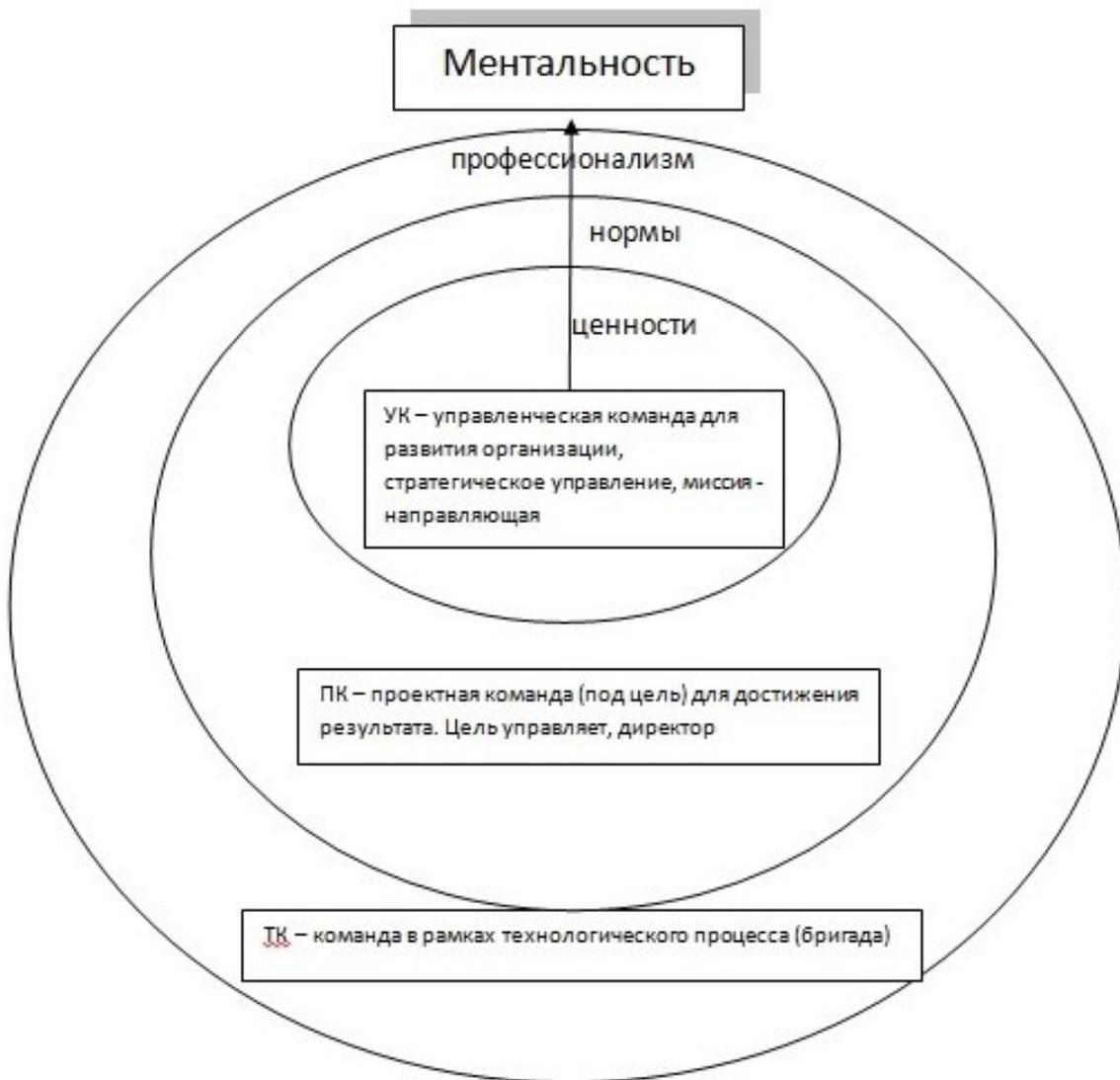


Рисунок 1 – Взаимосвязь ментальности и управленческой деятельности

При этом в зависимости от уровня индивидуальных потребностей у работника могут преобладать потребности разных уровней (рисунок 2).

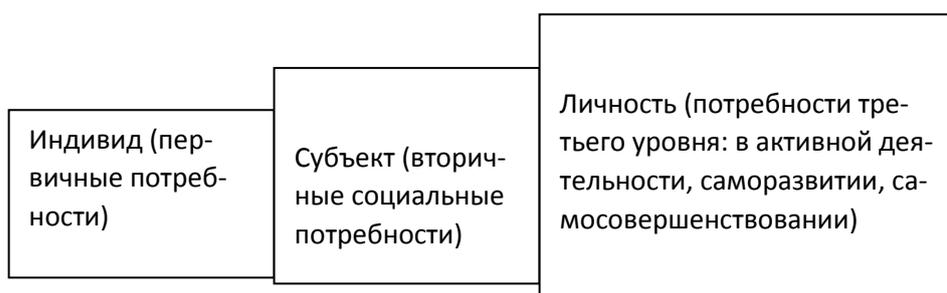


Рисунок 2 – Уровни психологических категорий и виды потребностей

При этом черты менталитета и ценности у разных наций могут сильно различаться (рис. 3).

МНЕНИЯ РЕСПОНДЕНТОВ О ЧЕРТАХ ХАРАКТЕРА, ПРИСУЩИХ РОССИЯНАМ И НЕМЦАМ, %

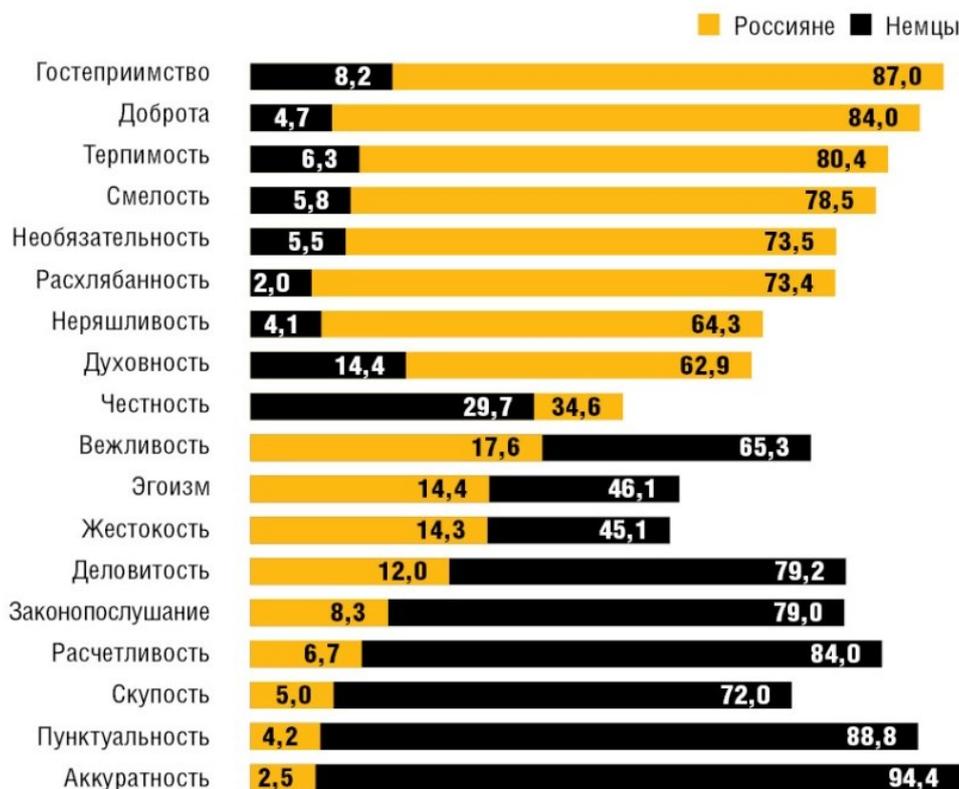


Рисунок 3 – Оценки черт характера наций

Главные потребности и ценности человека могут быть связаны с характером организации (структуры), в которой он функционирует (Таблица 1) [1, с.28].

Таблица 1 – Взаимосвязь особенностей человека и типа организации (среды)

Тип организации	Социальный доминантный признак	Принцип управления	Модель	Окружающая среда
I. Бюрократическая централизованная	Физиологические потребности	По инструкциями	Планирование работ и показателей	Стабильная
II. Бюрократическая децентрализованная	Потребность в безопасности	По стандартам	Распределение ресурсов (несовершенная конкуренция)	Структурированная
III. Органическая централизованная	Социальные отношения	По целям	Модель роста	Динамическая
IV. Органическая децентрализованная	Социальный статус	Стратегическое планирование	Модель изменений	Турбулентная
V. Тип комитет	Самовыражение, Самореализация	Адаптивное управление	Динамика группы	Сложная, но предвидимая
VI. Сетевая организация	Потребность в активной деятельности	Эволюционное управление	Модель развития	Быстрые изменения
VII. Виртуальная организация	Потребность в непрерывном самосовершенствовании	Интеллектуальное управление (на основе знаний)	Искусственный интеллект	Слабые сигналы, неожиданности

Для статистического анализа корреляции культурных переменных и показателей экономики используем измерения Г. Хофштеде переменных различных культур (Таблица 2), и добавим первый столбец размер внутреннего валового продукта 10 взятых стран [2, с.45].

Таблица 2 – Результаты измерения культурных переменных десяти стран и развития их ВВП

ВВП страны: 2000 г., 2001 г., 2005 г.	ДВ	ИД	МН	ИН	К
США 8032; 8093; 9007 млрд. \$	40	91	62	46	29
Германия 1576; 1556; 1601	35	67	66	65	31
Япония 2628; 2632; 2803	54	46	95	92	80
Франция 1271; 1248; 1353	68	71	43	86	30
Голландия 352; 359; 374	38	80	14	53	44
Гонконг 155; 156; 192	68	25	57	29	96
Зап. Африка 2265; 2272; 2160	77	20	46	54	16
Россия 774; 815; 1042	95	50	40	90	10
Китай 4319; 4780; 7268	80	20	50	60	118

Переменные культуры:

ДВ – расстояние власти; ИД – индивидуализм; МН – храбрость (мужественность нации); ИН – стремление избежать неуверенности; К – долгосрочная ориентация. Степени показа: В – высоко; С – среднее число; Н – низко.

Вычисления корреляции валового национального продукта и характеристик культуры показали, что мужественность нации (МН) больше всего коррелирована с валовым продуктом, у ИД есть довольно высоко отрицательная корреляция (-0,68) с ДВ; индивидуализм имеет наибольшее влияние на ВВП, поскольку рост индикатора ТО проводит к росту индивидуализма.

Расчет уравнений регрессии показывает, что с влиянием времени различные индикаторы культуры изменяются, например, для валового национального продукта 2005 года, уравнение получено:

$$\text{ВВП}_{2005} = -100,86 + 1,04\text{ДВ} + 1,073\text{ИД} + 0,76\text{МН} - 0,7\text{ИН} + 0,28\text{ДО}, R^2=0,36, r_{yx}=0,58 \quad (1)$$

Уравнение характеризует чувствительность валового национального продукта стран к переменным культуры. ИН влияет отрицательно на валовой национальный продукт, рост валового национального продукта увеличений роста индивидуализма единицей на 1,07 bln долина. На 2001 год у уравнения регрессии есть близкие индикаторы чувствительности:

$$\text{ВВП}_{2001} = -74,7 + 0,8\text{ДВ} + 0,88\text{ИД} + 0,75\text{МН} - 0,66\text{ИН} + 0,1\text{ДО}, R^2=0,66, r_{yx}=0,62 \quad (2)$$

Поскольку данные о развитии валового национального продукта на душу и переменных вычислений культуры показали присутствие существенной корреляции с ДВ (-0,75) и с ИД (0,69), здесь также ИД тесно связан с ДВ (-0,68). Расчетные уравнения для различных дат показали события, различные чувствительности к культурным переменным:

$$P_{2005} = -13,5 + 0,1\text{ДВ} + 0,43\text{ИД} + 0,19\text{МН} - 0,21\text{ИН} + 0,11\text{ДО}, R^2=0,79, r_{yx}=0,89 \quad (3)$$

$$P_{2001} = -7,12 + 0,17\text{ДВ} + 0,37\text{ИД} + 0,15\text{МН} - 0,15\text{ИН} + 0,09\text{ДО}, R^2=0,81, r_{yx}=0,9 \quad (4)$$

Уравнения показывают, что культурное влияние переменных в среднем валовом национальном продукте степени и развитии валового национального продукта на душу и их влияние выражены факторами чувствительности в уравнениях.

На этой основе возможно оценить влияния культурных переменных на индикаторах народного хозяйства и предсказать изменения экономических показателей в изменениях культурных переменных.

Библиографический список

1. Губанов Н. И.; Губанов Н. Н. 2014. Менталитет в системе движущих сил социального развития. Историческая психология и социология истории. Том 7, №2 с. 28–35.
2. Долятовский В.А., Рьябченко Т.Н., Сравнительное управление, 2015.

3. Долятовский В.А., Долятовский Л.В., Яковенко С.В., Эволюционное управление и принципы самоорганизации – Азов: RSSU, 2009.
4. Долятовский Л.В., Адиба М.Е., Анализ в проектировании и управлении. Молодой специалист. SptbGTU, 2014.

Киреева Л.А.

Проблемы осуществления закупок при применении положений федерального закона от 05.04. 2013 года №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»



АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты основные проблемы осуществления госзакупок, с которыми сталкивается заказчик. Проанализированы проблемы применения Федерального закона от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» при проведении госзакупок. Особое внимание акцентируется на планировании – как на важнейшем элементе осуществления госзакупок.

ABSTRACT

In article the main problems of implementation of state procurements which the customer faces are opened. The main problems of application of the Federal law from 4.5.2013 No. 44-FZ «About contract system in the sphere of purchases of goods, works, services for ensuring the state and municipal needs» are analysed when carrying out state procurements. The special attention is focused on planning – as on a basic element of implementation of state procurements.

Ключевые слова: план закупок, план-график, обоснование закупок, государственные и муниципальные заказчики, нормы планирования, цели закупок, единая информационная система, начальная максимальная цена контракта.

Keywords: plan of purchases, plan schedule, justification of purchases, state and municipal customers, norms of planning, purpose of purchases, unified information system, initial maximum price of the contract.

Со вступлением в силу с 01 января 2016 года новых положений Федерального закона от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон №44-ФЗ), регулирующей такие сферы деятельности как планирование и обоснование закупок, стало необходимым включение информации о складывающихся на товарных рынках ценах товаров (работ, услуг) закупаемых для обеспечения государственных и муниципальных нужд и размещае-

мых заказчиками при определении начальной (максимальной) цены контракта запросах цен на товары, работы, услуги в единую информационную систему (ЕИС).

Указанные нормы стали необходимым дополнением ч. 3 ст. 4 Закона №44-ФЗ, поскольку эти нововведения были внесены в целях содействия заказчикам в определении и обосновании начальных (максимальных) цен контрактов, после чего, заказчиками стал использоваться метод сопоставимых рыночных цен, иными словами – анализ рынка.

Теперь планирование закупок осуществляется исходя из целей осуществления закупок, с учетом положений ст. 13 Закона №44-ФЗ, посредством формирования, утверждения и ведения планов закупок и планов-графиков.

Следует отметить, что в план закупок должны включаться не только цели осуществления закупок, а также установленные ст. 19 Закона №44-ФЗ требования к закупаемым заказчиками товарам, работам, услугам по предельной цене товаров, работ, услуг, нормативных затратах на обеспечение функций государственных или муниципальных органов.

Кроме того, планы закупок должны формироваться на срок, соответствующий сроку действия федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период, федеральных законов о бюджетах государственных внебюджетных фондов РФ на очередной финансовый год и плановый период, закона субъекта РФ о бюджете субъекта РФ, законов субъекта РФ о бюджетах территориальных государственных внебюджетных фондов, муниципального правового акта представительного органа муниципального образования о местном бюджете.

Если же в планы закупок включается информация о закупках, осуществление которых планируется по истечении планового периода, предусмотренная ч. 2 ст. 17 Закона №44-ФЗ тогда информация, вносится в планы закупок на весь срок планируемых закупок с учетом особенностей, установленных порядком формирования, утверждения и ведения планов закупок.

Государственными и муниципальными заказчиками, при рассмотрении проектов бюджетов, на очередной финансовый год и плановые периоды, план закупок формируется и утверждается в течение 10 рабочих дней после доведения до них объема прав в денежном выражении на принятие (исполнение) обязательств, согласно бюджетного кодекса РФ и ст. 17 Закона №44-ФЗ.

Государственными (бюджетными) учреждениями всех уровней, план закупок формируется при планировании финансово-хозяйственной деятельности (ПФХД) и утверждается, в течение 10 рабочих дней после утверждения ПФХД, на основании ч. 8 ст. 17 Закона №44-ФЗ. Затем, в соответствии с ч. 2 ст. 112 Закона от 05.04.2013 №44-ФЗ, размещения заказов публикуются заказчиками на официальном сайте в порядке, который утвержден приказом Минэкономразвития России совместно с Казначейством России от 27.12.2011 № 761/20н и с учетом особенностей, установленных совместным приказом Минэкономразвития России и Казначейства России от 31.03.2015 №182/7н.

Так, учитывая вышеуказанные нормы планирования, на практике возникает проблема связанная с тем, что во время заключения контракта может меняться сумма, по отношению к сумме, которая размещена на сайте в плане-графике, отображающую сумму выделенных лимитов на очередной финансовый год (в соответствии с п.8 ст. 93 Федерального закона №44-ФЗ).

Внесение изменений в планы-графики размещения заказа осуществляется только в случае, если разница между планируемой и фактической суммой более в 10%.

Если возникает случай, при котором суммы разнятся, размещение заказа на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг в соответствии с начальной (максимальной) ценой контракта (далее – НМЦК), предусмотренной планом-графиком невозможно, до тех пор, пока не будут внесены изменения в план-график на официальном сайте, с указанием в столбце 14 обоснования внесения изменений в утвержденный план-график со ссылкой на подпункт 1 пункта 15 Приложения №2 к Порядку.

Таким образом, если НМЦК, указанная в плане-графике размещения заказа, отличается от НМЦК, указанной в извещении об осуществлении закупки, более чем на 10%, необходимо вносить изменения в план-график размещения заказа.

После доведения лимитов бюджетных ассигнований в конце текущего года по аналогичным услугам, появиться необходимость внести изменения в план-график размещения заказов в части добавления новой закупки (строки) на сумму доведенных лимитов, после чего необходимо опубликовать извещение в единой информационной системе в течение 3-х рабочих дней со дня утверждения или изменения такого плана, в соответствии со статьей 93 Закона №44-ФЗ и заключить контракт.

Изменения в план-график, вносятся не позднее чем за десять календарных дней до дня размещения на официальном сайте извещения об осуществлении закупки, за исключением определенных случаев, по каждому объекту закупки.

Нарушение указанных сроков влечет за собой наложение административной ответственности в виде штрафа в размере до 100 тыс. рублей, согласно ст. 7.30 Кодекса об административных нарушениях Российской Федерации (КоАП РФ).

На практике возникают такие ситуации, когда суммы закупок у единственного поставщика не правильно отражаются в плане-графике, что влечет за собой неверный расчет совокупного годового объема закупок, а в конечном итоге искажение реальной ситуации по каждому заказчику.

Если заказчик заключил контракты с единственным поставщиком, не предусмотренные планом-графиком, необходимо добавить соответствующие изменения по не включенным позициям в план-график.

С 1 января 2016 г. у заказчиков возникает обязанность по обоснованию закупок, включаемых в план закупок, а также план-график, кроме того, теперь необходимо доказывать соответствие планируемых к закупке товаров (работ, услуг) целям, предусмотренным ст. 13 Закона №44-ФЗ.

Формируя план закупок, заказчику необходимо обосновать объект закупки исходя из необходимости реализации цели осуществления закупки, и установленных требований к закупаемым заказчиком товару, работе, услуге, цене, под которыми понимается требования к количеству, потребительским свойствам (в том числе характеристикам качества) и иным характеристикам товаров, работ, услуг, позволяющие обеспечить государственные и муниципальные нужды, но не приводящие к закупкам товаров, работ, услуг, которые имеют избыточные потребительские свойства или являются предметами роскоши в соответствии с законодательством РФ (ст. 19 Закона №44-ФЗ).

При формировании плана-графика, в соответствии с планами закупок, заказчику необходимо обосновывать начальную (максимальную) цену контракта, способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя) а также дополнительные требования к участникам закупки в соответствии со ст. 18 Закона №44-ФЗ.

При применении положений Закона №44-ФЗ заказчики сталкиваются с проблемой отсутствия общей трактовки и разделения таких понятий, как «государственные и муниципальные нужды» и «нужды бюджетных учреждений». Закон действительно их не содержит, и это приводит к тому, что заказчики не понимают цели осуществления закупок.

Еще одна из проблем заключается в применении ст. 18 Закона №44-ФЗ и возникает при формировании плана закупок, поскольку необходимо обосновывать объект (объекты) закупок, основываясь на конкретных целях закупок.

Поскольку статья 13 Закона №44-ФЗ содержит цели осуществления закупок, однако, но не содержит цели осуществления закупок для бюджетного и казенного учреждения, эти учреждения обосновывают объекты закупок только исходя из достижения целей, предусмотренных пунктами 1 и 2 этой статьи, что весьма осложняет им планирование закупок.

Согласно п. 6 ч. 1 статьи 31 Закона 44-ФЗ одно из требований к участникам закупки – отсутствие информации об участнике закупки в реестре недобросовестных поставщиков

(подрядчиков, исполнителей). К такой информации относится: информация об учредителях, о членах коллегиального исполнительного органа, лице, исполняющем функции единоличного исполнительного органа участника закупки.

Однако в данном перечне отсутствует информация о физическом лице, в том числе индивидуальном предпринимателе, и этот пробел позволяет недобросовестным поставщикам продолжать участие в закупках, коими могут оказаться физические лица и индивидуальные предприниматели.

Одним из требований к участникам закупки является правомочность участника закупки заключать контракт (п. 2 ч. 1 статьи 31 44-ФЗ). Дело в том, что участник закупки обязан в составе заявки представить документы или копии документов, подтверждающих соответствие его данному требованию. Однако, четкое определение какие конкретно документы должны быть предоставлены участником закупки не определено. Данный факт создает возможность комиссии при принятии решения о соответствии (несоответствии) участника закупки, рассматривать этот вопрос на свое усмотрение.

Проблема применения положений Закона №44-ФЗ при уклонении победителя конкурса от заключения контракта, связана с тем, что, заказчик вправе обратиться в суд с иском о возмещении причиненных ему убытков, связанных с уклонением от заключения контракта и заключить контракт с участником конкурса, заявке на участие в конкурсе которого присвоен второй номер. А точнее, для того, чтобы заключить контракт с участником конкурса, заявке на участие в конкурсе которого присвоен второй номер, необходимо обязательное обращение в суд.

Таким образом, данные проблемы возникают у заказчика и при проведении электронного аукциона, запроса котировок, запроса предложений, закрытого аукциона. Подобные проблемы возможно решить путем внесения изменений в указанные статьи Закона №44-ФЗ, дополнив союз «и», в указанных случаях, союзом («или»).

С принятием новой редакции Закона №44-ФЗ, вступающего в силу с 1 января 2016 г. в функции и полномочия контрактной службы, контрактного управляющего, помимо функций и полномочий, предусмотренных ч. 4 ст. 38 Закона №44-ФЗ, входят: разработка плана закупок, осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок, размещение в единой информационной системе плана закупок и внесенных в него изменений.

Для оценки обоснованности осуществления закупок, контролирующими органами, указанными в п. 3 ч. 1 ст. 99 Закона №44-ФЗ органы внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, проводят мониторинг закупок, аудит в сфере закупок и контроль в сфере закупок, по результатам которых конкретная закупка может быть признана необоснованной (ч. 4, 5 ст. 18 Закона №44-ФЗ).

В случае признания планируемой закупки необоснованной, органы контроля, выдают предписания об устранении выявленных нарушений законодательства РФ и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок и привлекают к административной ответственности лиц, виновных в нарушениях требований Закона №44-ФЗ.

Планирование является основным элементом осуществления закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд и нуждается в дальнейшем усовершенствовании законодательной базы, которая возможна только путем практического выявления проблем применения действующего законодательства.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»// Российская газета от 12.04. 2013 г. – Федеральный выпуск №6056 (80).

2. Бакина И.С. Анализ первого опыта применения Закона о контрактной системе. Основные проблемы // Актуальные проблемы права: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2014 г.). – М.: Буки-Веди, 2014. – С. 52-54.

Системотехнический анализ реализации проекта инновационного предприятия



АННОТАЦИЯ

В статье выполнен системотехнический анализ реализации проекта инновационного предприятия, рассчитан размах показателей интенсивности использования основных процессов. Выявлены показатели эффективности базовых процессов малого предприятия и даны рекомендации по их улучшению.

ABSTRACT

This article made a analysis of the systems engineering project innovative enterprise, calculated indicators of usage scope of the basic processes. Performance indicators identified basic processes of small businesses and gives recommendations for their improvement.

Ключевые слова: управление процессом, маркетинговые исследования, управление потоками ресурсов, научное обеспечение, инновационное предприятие, показатели эффективности, квалификационные характеристики.

Keywords: process management, market research, management of resource flows, scientific support, innovative enterprise, performance indicators, qualification characteristics

Основные решения при организации деятельности инновационного предприятия направлены на создание и реализацию проекта разработки, производства и продажи нового изделия. Этот процесс должен быть спроектирован на условиях высокой надежности и эффективности, для чего целесообразно построить модели его реализации и оценки потенциальной эффективности. Такой процессный подход развивается в последнее время [1,2], имеются работы по проектированию технологий реализации проектов [3], но прогнозирования показателей потенциальной эффективности с учетом «человеческого фактора» не осуществляется. В работе построена модель прогнозирования потенциальной эффективности реализации проекта разработки нового изделия с учетом влияния «человеческого фактора».

Реализация проекта разработки нового изделия определяется рыночными потребностями в изделии, прогноза эффекта новой идеи, заключении контракта, проведения НИР и ОКР, запуска изделия в производство, производства и реализации. При этом в отдельных бизнес-процессах этой технологии можно выделить научное обеспечение (Н), управление процессом (У), маркетинговые исследования (М) и управление потоками ресурсов (Р). Так же большое значение в данном процессе играют техническое задание (ТЗ) и конструкторская документация (КД) Влияние этих процессов на этапы создания и реализации нового изделия приведены на рисунке 1.

Роль этих процессов Н,М,У,Р, обеспечивающих выполнение основных процессов разработки и производства нового изделия, выражена полученными экспертно коэффициентами влияния. Например, на входе по оценкам экспертов, более важны применения маркетинга и знаний при заключении контрактов с заказчиком, роль управления и ресурсов на этом этапе работ меньше.



Рисунок 1 – Схема процессов разработки и реализации нового изделия малым предприятием

Таким образом, можно дать экспертные оценки применения вспомогательных процессов, реализуемых работниками, на основные процессы и результаты. Выполнение основных процессов зависит от квалификации (Q) и затрат времени (T) работников, выполняющих эти работы. Поэтому можно экспертно определить квалификационные характеристики (ключевые факторы деятельности) работников, выполняющих отдельные бизнес-процессы. Например, квалификационные характеристики основных работников можно задать табл. 1.

Таблица 1 – Основные характеристики ключевых сотрудников МИП

Должность	Квалификация				Затраты времени				Участие в процессах			
	Н	У	М	Р	Н	У	М	Р	ПС	ПР	ПП	Пр
Директор	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,4	0,2	0,2	0,4	0,2	0,3	0,1
Системотехник	0,6	0,3	0,1	0	0,5	0,5	0	0	0,1	0,7	0,2	0
Ведущий программист	0,7	0,3	0	0	0,8	0,2	0	0	0,1	0,8	0,1	0
Программист	0,8	0,1	0,1	0	0,7	0,3	0	0	0	1,0	0	0
Экономист	0,1	0,1	0,5	0,3	0	0,4	0,2	0,4	0,2	0,2	0,2	0,4
Роль бизнес-плана в основных процессах:												
Процесс согласования	0,1	0,2	0,6	0								
Процесс разработки	0,6	0,3	0	0,1								
Процесс производства	0,3	0,5	0	0,2								
Процесс реализации	0,1	0,4	0,3	0,2								

Эффективность деятельности персонала в основных процессах можно выразить формулой:

$$E_k = \sum (\text{коэф. квалифик.}_j \cdot \text{доля участия в процессе}_l) \quad (1)$$

где $k_{\text{кв.}j}$ – коэффициент квалификации j -того работника в k -той области,

$K_{\text{уч.пр.}l}$ – коэффициент участия работника в l -том процессе.

Например, для директора получаем:

$$E_{\text{директор}} = 0,4 \cdot 0,3 + 0,2 \cdot 0,3 + 0,3 \cdot 0,2 + 0,2 \cdot 0,1 = 0,26 \text{ е.э.} \quad (2)$$

$$E_{\text{системотехник}} = 0,29 \text{ е.э.}; E_{\text{вед.прогр.}} = 0,31 \text{ е.э.}; E_{\text{прогр.}} = 0,1 \text{ е.э.}; E_{\text{эконом.}} = 0,26 \text{ е.э.}$$

Отсюда следует необходимость существенного повышения эффективности деятельности программиста и роли директора в управлении процессами.

Аналогично для затрат времени на вспомогательные процессы, выполняемые персоналом, можно рассчитать показатели:

Наука в процессах согласования имеет показатель:

$$E_{\text{наук}}(\text{ПС}) = 0,2 \cdot 0,4 + 0,5 \cdot 0,1 + 0,8 \cdot 0,1 = 0,21 \text{ е.в.} \quad (3)$$

$E_{\text{упр}} = 0,31$ е.в.; $E_{\text{маркет.}} = 0,12$ е.в.; $E_{\text{рес.}} = 0,16$ е.в. Суммарный показатель эффективности использования времени в основном процессе ПС работы МИП составляет 0,8.

Таким же образом можно рассчитать эффекты Н, У, М, Р в базовых процессах по формуле:

$$E(\text{ПС}) = \sum (\text{коэф. затрат времени}_k \cdot \text{доля участия в процессе}_i) \quad (4)$$

Тогда для процесса разработки ПР $E(\text{Н}) = 1,73$ е.э.; $E(\text{У}) = 0,97$ е.в.; $E(\text{М}) = 0,08$ е.в.; $E(\text{Р}) = 0,12$ е.в.; для процессов производства (ПП) $E(\text{Н}) = 0,24$ е.в.; $E(\text{У}) = 0,32$ е.в.; $E(\text{М}) = 0,1$ е.в.; $E(\text{Р}) = 0,14$ е.в., естественно, это менее наукоемкий процесс. Процесс реализации продукции будет иметь результаты анализа: $E(\text{Н}) = 0,02$ е.в., $E(\text{У}) = 0,2$ е.в., $E(\text{М}) = 0,1$ е.в., $E(\text{Р}) = 0,18$ е.в. На этой основе видно, что имеет место серьезный дисбаланс науки, управления, маркетинга и логистики в ряде процессов: в процессе разработки (ПР) очень мала роль маркетинга, который должен определять требования потребителя к разрабатываемому изделию.

Теперь можно рассчитать распределение усилий базовых процессов Н, У, М, Р по бизнес-процессам технологии работы малого инновационного предприятия (рис. 2).

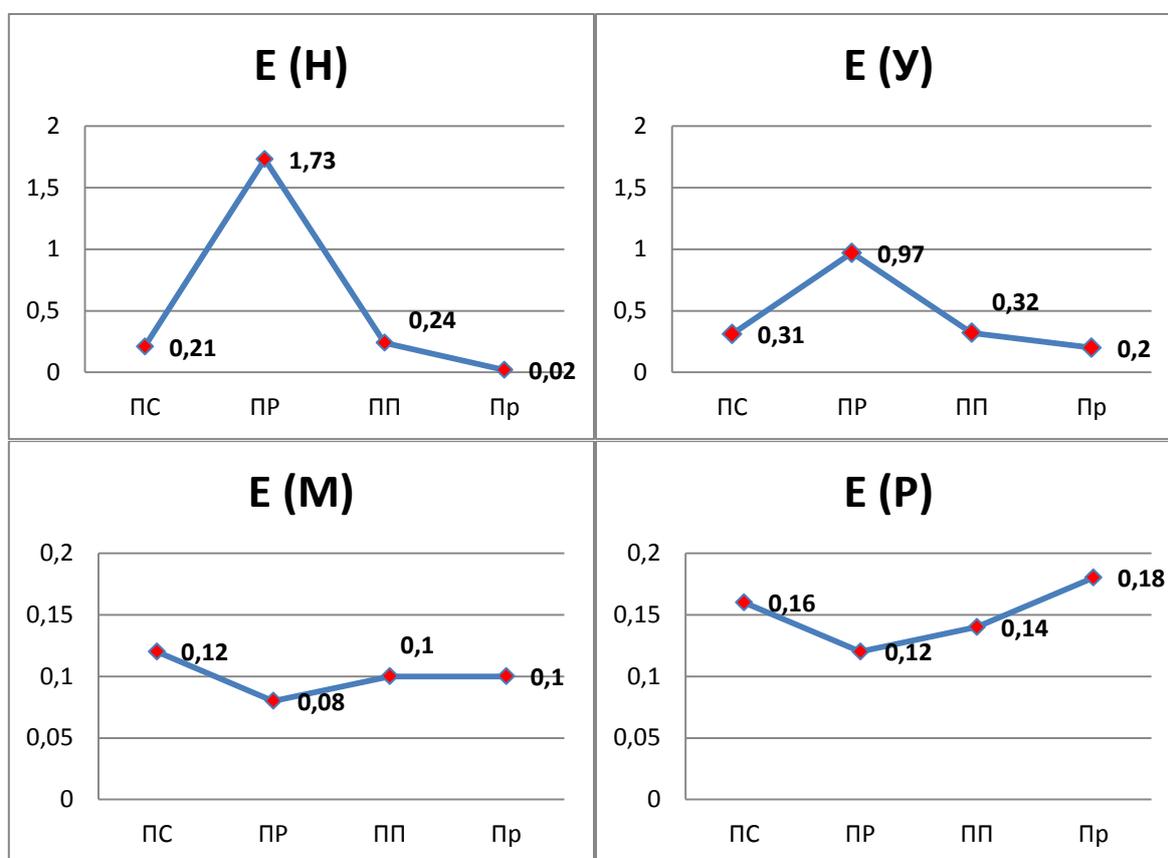


Рисунок 2 – Распределение оценок влияния базовых процессов на бизнес-процессы

На основе проведенного анализа можно выявить роль и эффективность базовых процессов в реализации деятельности малого инновационного предприятия, вычислив суммарные оценки их использования в общей технологии работы инновационного предприятия:

$$E(\text{баз процесса}_i) = \sum (E_i(\text{ПС}) + E_i(\text{ПР}) + E_i(\text{ПП}) + E_i(\text{Пр})) \quad (5)$$

$$E_{\text{Н}} = 0,21 + 1,73 + 0,24 + 0,02 = 2,2 \text{ е.э.} \quad (6)$$

$$E_{\text{У}} = 1,8 \text{ е.э.}, E_{\text{М}} = 0,4 \text{ е.э.}, E_{\text{Р}} = 0,6 \text{ е.э.}$$

Получаем расчетные показатели для рассматриваемого инновационного предприятия (рис. 3).



Рисунок 3 – Распределение интенсивностей использования базисных процессов МИП

Предложенная методика анализа взаимосвязей базисных процессов и основных бизнес-процессов малого инновационного предприятия показала, что применение маркетинга и интенсивность процессов управления деятельностью малого предприятия недостаточна.

Размах показателей интенсивности использования основных процессов велик: от 0,4 до 2,2 е.е. со средним значением 1,25, соотношением среднего показателя к размаху 1,44, что показывает недостатки планирования использования базисных процессов в деятельности предприятия. По сути дела, получены диагностические показатели организации основной технологии предприятия и использования знаний и методов менеджмента. Методика позволяет оценивать уровень организации основных процессов, связывать их с показателями качества работников и принимать обоснованные решения по улучшению эффективности работы малого предприятия.

Библиографический список

1. Долятовский В.А. Системный анализ в управлении фирмой. Руководство-Саарбрюккен:LAP Academic Publishing, 2013.
2. Dolyatovskiy V.A., Dolyatovskiy L.V., Barnagyan V.S., Gamaley Y.V., Zaharkevitch N. Influence of values on the person on economic development// Системный анализ в проектировании и управлении. Матер. Междун. Науч.-практ. конф.-Спб: СпбГТУ, 2015
3. Долятовский Л.В. Организация управления фирмой на основе слабых сигналов//Современные технологии управления №8(44)-2014.

Костюк С.В.

Формирование и реализация государственной молодежной политики в Зимовниковском районе Ростовской области



АННОТАЦИЯ

В статье дан сравнительный анализ реализации государственной молодежной политики на территории Зимовниковского района Ростовской области за 2013-2015 годы, выявлены тенденции развития молодежной политики в сельских поселениях район и дан их анализ.

ABSTRACT

In article the comparative analysis of realization of the state youth policy in the territory of Zimovnikovsky district of the Rostov region for 2013-2015 is given, tendencies of development of youth policy in rural settlements the area are revealed and their analysis is given.

Ключевые слова: молодежь; молодежная политика; вовлечение молодежи; проблемы молодежи; социализация и самореализация молодежи.

Keywords: youth; youth policy; involvement of youth; youth problems; socialization and self-realization of youth.

Молодежную политику в Зимовниковском районе следует рассматривать как самостоятельное направление, предусматривающее формирование необходимых социальных условий развития Ростовской области, реализуемое на основе активного взаимодействия с институтами гражданского общества, общественными объединениями и молодежными организациями.

Численность молодежи Ростовской области на 1 января 2013 года составляет 8016 человек в возрасте от 14 до 30 лет.

Очевидно, что молодежь в значительной части обладает тем уровнем мобильности, интеллектуальной активности и здоровья, который выгодно отличает ее от других групп населения. Именно молодые люди быстрее приспосабливаются к новым условиям жизни. Молодежь обладает широким позитивным потенциалом: мобильностью, инициативностью, восприимчивостью к инновационным изменениям, новым технологиям, способностью противодействовать современным вызовам.

В настоящий момент имеется необходимость и возможность принятия муниципальной программы как инструмента координации в области реализации мер по работе с молодыми людьми как между различными органами исполнительной власти и учреждениями Зимовниковского района, так и между образовательными учреждениями, общественными организациями, молодежными общественными объединениями.

В результате отсутствия нормативного регулирования ряда вопросов и комплексного подхода к решению проблем молодежи в последние десятилетия проявились негативные тенденции, которые, при сохранении текущей экономической ситуации, могут усиливаться.

Первая тенденция – снижение интереса молодежи к инновационной, научной и творческой деятельности. Отсутствие полномасштабной системы выявления и продвижения талантливой молодежи, механизмов вовлечения молодежи в инновационную деятельность может существенно затруднить реализацию государственных приоритетов по модернизации экономики.

Вторая тенденция – низкий уровень вовлеченности молодежи в социальную практику. Эта тенденция проявляется во всех сферах жизни молодого человека – гражданской, профессиональной, культурной, семейной. При сохранении такой ситуации возникает угроза устойчивой привычки к патернализму и восприятия социальной инфантильности как нормы, что уже через десять лет, когда современные молодые люди станут принимающими решения лицами, может ограничить возможности развития района, в том числе из-за сокращения экономически активного населения.

Третья тенденция – отсутствие полноценной системы поддержки молодых людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации. При этом реализуемые программы не всегда нацелены на реабилитацию молодых людей и их возвращение к полноценной жизни. В этой ситуации возможно формирование изолированных групп населения (бывших заключенных, инвалидов, носителей социальных заболеваний, членов неблагополучных семей) и, как следствие, – социальной нетерпимости и дестабилизации общественной жизни.

Наконец, перечисленные выше негативные тенденции усугубляются отсутствием в районе современной инфраструктуры государственной молодежной политики, что выражается в ряде системных проблем. Целый ряд предоставляемых государственных услуг не представляет интереса для современной молодежи, что приводит к низкому спросу на них.

Также вызывает опасение тенденция «потери человеческого капитала», так как молодые люди не полностью используют имеющийся у них потенциал, что в итоге может привести к замедлению социально-экономического развития района.

Перечисленные тенденции требуют системного решения, так как проявляются во всех сферах жизни молодежи на фоне ухудшения здоровья молодого поколения, роста социальной апатии молодежи, криминализации молодежной среды, роста нетерпимости, этнического и религиозно-политического экстремизма.

В силу многогранности решаемых проблем возникает необходимость координации действий органов власти и молодежных общественных объединений.

Для преодоления сложившейся ситуации необходимо применить комплексный подход к решению накопившихся проблем в сфере молодежной политики.

В этой связи возникла реальная необходимость в применении качественно новых подходов к решению проблем молодежи и совершенствованию системы мер, направленных на создание условий и возможностей для успешной социализации и эффективной самореализации молодежи, для развития ее потенциала в интересах Зимовниковского района и Ростовской области.

Отметим, что реализация мероприятий государственной молодежной политики на территории Зимовниковского района за последнее десятилетие позволила создать необходимые условия для социализации и самореализации молодежи. Зимовниковский район обладает достаточно серьезным ресурсом молодежи. Вместе с тем в условиях глобализации и интенсивного развития информационных коммуникаций, воздействующих на выбор вектора саморазвития современной молодежью, возникает необходимость в совершенствовании механизма формирования и реализации государственной молодежной политики. Это же обуславливает и завершающая стадия реализации Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года, утвержденной постановлением Законодательного Собрания Ростовской области от 30.10.2007 №2067.

Обозначенный спектр проблем сводится к специфике взаимоотношений внутри и вне районного молодежного сообщества. Отсюда потребность в новом формате реализации государственной молодежной политики на районном уровне. Его основными инструментами должны стать:

- многоуровневый принцип отбора конкурсных проектов;
- краткосрочный характер мероприятий, обуславливающий получение незамедлительных качественно значимых результатов;
- серия мероприятий стратегической направленности, концептуально меняющая систему работы с молодежью на районном уровне по пути формирования условий для становления молодежи субъектом, реализующим государственную молодежную политику;
- конкурсная поддержка лучших практик молодежного сообщества;
- поддержка молодежных социальных проектов;
- развитие инициативы и самостоятельности молодежных творческих и профессиональных объединений, отдельных представителей молодежи.

Социальным эффектом реализации муниципальной программы являются:

- повышение уровня самоорганизации и самоуправления молодежи в жизни общества;
- увеличение числа молодых людей, участвующих в выборах органов власти всех уровней;
- сокращение уровня безработицы в молодежной среде;
- повышение деловой, предпринимательской, творческой, спортивной активности молодежи;
- снижение уровня правонарушений среди молодежи.

**Таблица 1 – Сравнительный анализ (рейтинг) реализации
государственной молодежной политики на территории Зимовниковского района
Ростовской области за 2013-2015 гг.**

Сравнительная характеристика	2013 год	2014 год	2015 год
Количество молодежи, из них:	8109	8050	10535
юношей	3985	3849	5224
девушек	4124	4201	5311
работающей молодежи	1683	3230	3235
обучающихся в школах	2067	3558	3644
ссузах	856	837	709
вузах	970	680	690 человек
временно неработающая молодежь (без регистрации на бирже труда)	2133	2247	2242
национальный и конфессиональный состав	54 национальности	54 национальности	54 национальности
количество молодежи, получивших субсидии на организацию своего дела	1	2	1
количество трудоустроенных	650	750	750
количество многодетных семей	435	387	310
количество браков	202	204	195
количество разводов	134	137	131

Таким образом, в Зимовниковском районе ведется активная работа с молодежью, разработан план мероприятий, направленный на вовлечение молодежи в социокультурную деятельность. Ежегодно, количество молодежи в районе растет, но идет сокращение специалистов на селе. Еще она немаловажная проблема, трудоустройство молодежи, в поисках работы молодые люди «мигрируют» в города, другие уголки Российской Федерации.

Библиографический список:

1. Сайт Администрации Зимовниковского района: www.zimovniki.ru
2. Мищенко Я.П. Девиантные практики как путь включения молодёжи в экономическую деятельность в контексте государственного и муниципального управления: монография/Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ). – Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2012.

Краснова Е.В., Острижная М.П.

Совершенствование государственной политики поддержки малого и среднего предпринимательства в России



АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена многоуровневая государственная политика поддержки малого и среднего предпринимательства, выделены ее направления, проанализированы основные экономические показатели деятельности малых и средних предприятий России за 2010-2014 годы, предложены меры поддержки бизнеса с учетом новой экономической ситуации.

ABSTRACT

The article deals with a multi-level government policy to support small and medium-sized enterprises, marked its direction, we analyze the main economic indicators of small and medium-sized

enterprises in Russia for the years 2010-2014, to offer business support measures, taking into account the new economic situation.

Ключевые слова: субъекты малого и среднего предпринимательства; уровни государственной поддержки; направления поддержки; основные показатели развития

Keywords: small and medium-sized businesses, government support levels, support the direction, the basic development indicators.

Опыт развитых стран доказывает, что наличие сильного и активного малого и среднего предпринимательства и возможность реализации частной предпринимательской инициативы служат необходимыми условиями успешного развития страны.

Особые надежды возлагаются на малый и средний бизнес в условиях действия кризисных явлений. В силу свойственной им эластичности субъекты малого и среднего предпринимательства имеют все шансы сгладить негативные процессы в сфере занятости населения, способствовать развитию инновационных технологий, содействовать социальной стабилизации общества.

В Российской Федерации политика поддержки предпринимательства формируется в соответствии с вертикальной системой управления, которая представляет собой систему государственных органов, осуществляющих централизованное управление, иерархически расположенных по отношению друг к другу (один над другим), функционирующих на началах соподчинения, имеющих четко определенные и законодательно закрепленные полномочия, и обладающих определенной самостоятельностью.

Так, на федеральном уровне определяются стратегические направления деятельности органов власти, создается и совершенствуется нормативно-правовая база, выделяются соответствующие средства на поддержку предпринимательства.

Региональные власти, в свою очередь, превращают стратегию в тактику с учетом специфики конкретных территорий: именно на этом уровне определяются те формы поддержки, которыми смогут воспользоваться предприниматели области, края или республики. При этом субъекты федерации при формировании бюджета стараются на условиях софинансирования увеличить его за счет федеральных средств,

На муниципальном уровне принимаются соответствующие программы развития бизнеса, формируется инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, создаются координационные или совещательные органы в области развития малого и среднего предпринимательства, такие как Совет по предпринимательству, Межведомственная комиссия по устранению нормативно-правовых, административных и организационных барьеров на пути развития предпринимательства.

В России деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства регулируется Федеральным законом от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». [1]

Согласно указанному нормативно-правовому акту, представителем данного сектора экономики может стать хозяйственное общество, хозяйственное партнерство, производственный кооператив, сельскохозяйственный потребительский кооператив, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие ряду критериев (таблица 1).

Таблица 1 – Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к различным категориям субъектов малого и среднего предпринимательства

Категория	Численность работников, человек	Оборот предприятия, млн. рублей
Микропредприятия	до 15	до 60
Малые предприятия	от 15 до 100	до 400
Средние предприятия	от 101 до 250	до 1000

Доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, а также общественных и религиозных организаций, хозяйствующих субъектов, не являющихся малыми и средними предприятиями, иностранных юридических лиц, не должна превышать 25% в уставном капитале малого предприятия.

В соответствии со статьей 6 Федерального закона от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» основными целями государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации являются:

1) развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;

2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

3) обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;

4) оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;

5) увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства;

6) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;

7) увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;

8) увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. [1]

Для реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства выделяют следующие направления государственной поддержки бизнеса. [4]

1) Имущественная поддержка малого и среднего предпринимательства -это передача во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов, на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях. При этом указанное имущество должно использоваться по целевому назначению.

Субъекты малого и среднего предпринимательства могут воспользоваться такими видами имущественной поддержки:

- право выкупа арендуемого муниципального имущества;

- участие в размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для муниципальных нужд;

- предоставление в аренду муниципального имущества;

- льготная приватизация муниципального имущества;

- создание бизнес-инкубаторов. [4]

2) Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства включает в себя:

- предоставление в соответствии с целевыми программами субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства на определенных условиях, которые прописаны в нормативно-правовых актах регионального и местного значения;
- совершенствование продуктов банковского кредитования;
- содействие в развитии микрофинансовых организаций;
- организация оказания финансовой помощи безработным гражданам на открытие собственного дела. [4]

3) Консультационная поддержка, целями которой являются:

- организация информационно-консультационного обслуживания субъектов малого и среднего предпринимательства и граждан, желающих организовать собственное дело;
- обеспечение действия единых стандартов оказания информационно-консультационных услуг субъектам малого и среднего предпринимательства и гражданам, желающим организовать собственное дело;
- обеспечение взаимодействия организаций, образующих инфраструктуру поддержки предпринимательства, и органов службы занятости населения. [4]

4) Организационная поддержка предусматривает организацию на региональном и местном уровне координационных или совещательных органов в области развития малого и среднего предпринимательства, проведение профессиональных, рейтинговых конкурсов для представителей бизнеса, организацию выставок, ярмарок. [4]

5) Поддержка молодежного предпринимательства заключается в пропаганде и популяризации предпринимательской деятельности, проведении конкурсов бизнес-идей и бизнес-проектов, проведении конференций и семинаров в рамках Всемирной недели предпринимательства, Дня российского предпринимательства. [4]

Во многом благодаря мерам государственной поддержки малый и средний бизнес России показывает определенные успехи. По данным Росстата в России в течение 2010-2014 годов по количеству предприятий сектор малого и среднего предпринимательства демонстрировал положительную динамику только для категорий малых и микропредприятий, хотя за последние 2 года темпы роста и этих сегментов существенно замедлились. Так, количество микро- и малых предприятий за 5 лет выросло на 28% – с 1644,3 тыс. в 2010 году до 2103,8 тыс. в 2014 году.

Количество занятых на малых и микропредприятиях в 2010-2014 годах также продемонстрировало положительную динамику: занятость на микропредприятиях выросла на 34% (с 3 320 тыс. чел. в 2010 году до 4431,1 тыс.чел. в 2014 году), а занятость на микро- и малых предприятиях выросла на 10,2% (с 9 790,2 тыс. чел. в 2010 году до 10 789,5 тыс. чел. в 2014 году).

Оборот микро- и малых предприятий за 5 лет стабильно рос и составил в 2014 году 26392,2 млрд. руб., что на 40% выше, чем в 2010 году – 18933,8 млрд. руб. (таблица 2).

Таблица 2 – Основные экономические показатели деятельности малых предприятий РФ за период 2010-2014 годы [3, с.10]

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Число предприятий (на конец года), тыс.	1644,3	1836,4	2003,0	2063,1	2103,8
Среднесписочная численность работников, без внешних совместителей, тыс. человек	9790,2	10421,9	10755,7	10775,2	10789,5
Оборот предприятий, млрд. руб.	18933,8	22610,2	23463,7	24781,6	26392,2
Среднемесячная начисленная заработная плата работников, руб.	12367	15743	16711	17948	19201

Рост количества малых и микропредприятий отмечен на фоне снижения количества средних предприятий. Их количество по итогам 2014 г. составило 13,7 тыс., как и в 2013 го-

ду. При этом почти двукратное уменьшение количества средних предприятий в 2013 году по сравнению с 2010 годом – 25,2 тыс.- объясняется уточнением перечня предприятий с учетом критериев отнесения к категории малого и среднего предпринимательства – по обороту и доле капитала (таблица 3).

Таблица 3 – Основные экономические показатели деятельности средних предприятий, за период 2010-2014 годы [3, с.10]

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Число предприятий (на конец года), тыс.	25,2	15,9	13,8	13,7	13,7
Среднесписочная численность работников, без внешних совместителей, тыс. человек	2426,7	1964,4	1719,5	1630,7	1585,8
Оборот предприятий, млрд. руб.	7416,2	5150,4	4710,6	4717,5	5027,8
Среднемесячная начисленная заработная плата работников, руб.	17246	19824	21537	23961	26065

Проведенный анализ основных показателей деятельности малых и средних предприятий показывает, что данный сектор экономики не развивается желаемыми темпами, хотя его значимость трудно переоценить. Основой государственной политики, направленной на поддержку малого и среднего предпринимательства, должны явиться законодательные действия, облегчающие деятельность бизнеса на территориях субъектов Российской Федерации и создающие долгосрочные перспективы для разработки и осуществления бизнес-проектов. Для оказания конкретной поддержки развитию предпринимательства в регионах, учитывая нарастание кризиса в экономике, а также введенные против России санкции, органам государственного управления следовало бы продумать систему действий по следующим направлениям:

1. Поиск путей повышения эффективности вложений бюджетных средств, совершенствование экономического механизма функционирования социальной инфраструктуры, систематическое проведение анализа формирования источников финансирования и адресного использования бюджетных средств, направленных на субсидирование малого и среднего предпринимательства.

2. Всемерная поддержка предпринимательской инициативы, формирование у населения положительного имиджа предпринимательства, пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности.

3. Усовершенствование налоговой политики в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства.

4. Предоставление новых рынков сбыта и поддержка спроса на продукцию, произведенную субъектами малого и среднего предпринимательства.

5. Работа по снижению административного давления на бизнес.

6. Создание условий для расширения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 29.12.2015) // Российская газета – 2007, 31 июля.

2. Доклад Государственного совета Российской Федерации «О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», Москва, Кремль, 2015.

3. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат. сб./ М 19 Росстат. – М., 2015. – 96с.

4. http://www.donland.ru/Data/Sites/1/media/economic/MP/Word/Metod/metod_fz_030409.doc#1.

Финансовый анализ как один из методов повышения финансовой устойчивости компании



АННОТАЦИЯ

На сегодняшний день особое место приобретает серьезная аналитическая деятельность в компании, ориентированная на изучение и прогнозирование ее финансового положения. Быстрое выявление «уязвимых точек» финансов компании позволяет осуществить комплекс соответствующих поправок, предотвращающих возможное ее банкротство. В статье представлены основные подходы проведения анализа финансового положения компании, а также рассмотрены финансовая устойчивость, платежеспособность и ликвидность как основные составляющие для исследования финансового положения компании.

ABSTRACT

In the modern Russian environment is especially important to the serious analytical work in the company associated with the study and forecasting of its financial condition. Timely and proper identification of «pain points» of the Finance of the enterprise allows to carry out complex of preventive measures to prevent possible bankruptcy. This article describes the methodology of the financial analysis, and reviewed financial stability, solvency and liquidity as the main components for the study of the financial condition of the company.

Ключевые слова: финансовый анализ; финансовая устойчивость; платежеспособность; ликвидность; виды финансового состояния компании.

Keywords: financial analysis; financial stability; solvency; liquidity; financial condition of the company.

Вопросы оценки финансового положения компаний в условиях макроэкономической нестабильности являются особо актуальными.

Анализ финансового положения компании является системой, которая имеет унифицированный характер и для всех стран. Идея такой унифицированной системы заключается в расчете совокупности коэффициентов, структурированных по некоторому принципу[3].

Практическая актуальность исследования определяется тем, что данные о финансовом положении компании необходимы не только менеджеру компании, но и другим группам лиц, которые на прямую или косвенно связаны с деятельностью компании.

В настоящее время издано много фундаментальных исследований по финансовому анализу авторами которых являются крупные отечественные и зарубежные ученые, специалисты в области финансового менеджмента, такие как Бригхем Ю., Эрхардт М., Скамай Л.Г., Шеремет А.Д. и многие другие. Ими широко освещены теоретические и практические вопросы такого важного процесса, как анализ финансового положения компании.

Целью исследования является рассмотрение методики анализа финансового положения компании, как инструмента для проведения мероприятий по повышению ее финансового положения и стабильности.

Главной задачей анализа финансового положения компании является получение показателей, которые дают представление о финансовом положении компании в исследуемый период:

- изменения в структуре баланса;
- изменение в расчетах с дебиторами и кредиторами;
- величину прибыли и убытков, изменения уровня рентабельности продаж, собственного капитала, активов;
- оборачиваемость собственного капитала и активов;
- наличие чистого оборотного капитала на начало и конец исследуемого периода, и т.д.

При проведении анализа финансового положения компании используются как и количественные показатели (расчет коэффициентов) так и качественная составляющая, что позволяет сравнивать с показателями аналогичных компаний.

Анализ финансового положения компании включает в себя анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, анализ активов и обязательств, анализ оборачиваемости активов.

Анализ финансового положения компании помогает предотвратить кризисное состояние в компании. Анализ финансового положения компании не заменим в деятельности аудиторов и оценщиков.

Исходными данными анализа служат данные бухгалтерского учета и отчетности, которые помогают определить все аспекты коммерческой деятельности компании.

В таблице 1 представлены методы анализа финансового положения компании.

Таблица 1 – Методы финансового анализа

Метод	Характеристика
1. Чтение бухгалтерской отчетности	общее ознакомление с финансовым положением по данным баланса, приложений к нему и отчета о финансовых результатах
2. Горизонтальный анализ	сравнение показателей бухгалтерской отчетности с параметрами предыдущих периодов
3. Вертикальный анализ	осуществляют в целях определения удельного веса отдельных статей баланса в общем итоговом показателе и последующего сравнения полученного результата с данными предыдущего периода
4. Трендовый анализ	основан на расчете относительных отклонений параметров отчетности за ряд периодов (кварталов, лет) от уровня базисного периода. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, т. е. осуществляют прогнозный анализ
5. Сравнительный (про-странственный) анализ	проводят на основе внутривозможного сравнения как отдельных показателей предприятия, так и межхозяйственных показателей аналогичных компаний-конкурентов
6. Факторный анализ	изучение влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных и статистических приемов исследования
7. Метод финансовых коэффициентов	расчет отношений данных бухгалтерской отчетности и определение взаимосвязей показателей

Таким образом, проведение анализа финансового положения компании необходимо потому что с его помощью можно выявить резервы повышения его рыночной стоимости и обеспечить дальнейшее эффективное развития компании в целом.

Финансовая устойчивость компании характеризует стабильность ее финансового положения, т.е. постоянную платежеспособность.

Финансовое состояние компании на прямую связано с общей финансовой структурой компании, степенью её зависимости от внешних инвесторов и кредиторов, а также условиями, на которых привлечены внешние источники средств[4].

Самым наиболее распространенным абсолютным показателем финансовой стабильности компании является недостаток или излишек средств для формирования запасов и затрат.

Здесь имеется в виду обеспеченность источниками заемных и собственных средств за исключением кредиторской задолженности и прочих пассивов.

В таблице 2 представлены следующие виды финансовой устойчивости [8].

Таблица 2 – Виды финансовой устойчивости

Типы финансовой устойчивости	Характеристика
Абсолютная финансовая устойчивость	запасы и затраты покрываются собственными оборотными средствами, и предприятие не зависит от внешних источников
Нормальная финансовая устойчивость	для покрытия запасов и затрат используются собственные и привлеченные средства долгосрочного характера
Неустойчивое финансовое состояние	для покрытия запасов и затрат используются собственные и привлеченные средства долгосрочного и краткосрочного характера
Кризисное финансовое состояние	сумма запасов и затрат превышает общую сумму нормальных (обоснованных) источников финансирования, компания не может вовремя расплатиться со своими кредиторами и может быть объявлена банкротом

А также для оценки финансовой устойчивости применяется набор относительных показателей или система коэффициентов, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Группа показателей финансовой устойчивости

№	Наименование показателя	Способ расчета	Рекомендуемое значение	Пояснение
1.	Коэффициент финансовой устойчивости К фин.уст.	$K_{фин.уст.} = (СК + Пд) / (СК + ЗК)$	Рекомендуемое значение – 0,8-0,9 Минимально допустимое значение – 0,5	- значение показателя отражает удельный вес устойчивых источников финансирования, используемых предприятием
2.	Коэффициент финансирования К фин.	$K_{фин.} = СК / ЗК$	Рекомендуемое значение – не ниже 1.	- данный показатель дает общую оценку финансовой устойчивости предприятия, характеризуя какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных
3.	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами КОСС	$КОСС = \frac{СК - ВнА}{ОбА}$	Минимальное значение коэффициента 0,1, рекомендуемое 0,6.	-характеризует степень обеспеченности собственными оборотными средствами предприятия, необходимую для финансовой устойчивости.
4.	Коэффициент автономии К авт.	$K_{авт.} = СК / ВБ$	Рекомендуемое значение – не ниже 0,5.	- данный показатель иначе носит название коэффициента финансовой независимости или концентрации собственного капитала, показывая, какая часть капитала предприятия сформирована за счет собственных средств.
5.	Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств	$КСЗС = ЗК / СК$	Рост показателя свидетельствует об увеличении зависимости предприя-	-этот коэффициент дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия. Например, его

№	Наименование показателя	Способ расчета	Рекомендуемое значение	Пояснение
	КСЗС		тия от внешних финансовых источников, т.е. в определенном смысле, о снижении его финансовой устойчивости.	значение на уровне 0,5 показывает, что на каждый рубль собственных средств вложенный в активы предприятия, приходится 50 коп. заемных источников.
4.	Коэффициент маневренности собственных оборотных средств К маневр.	$K \text{ маневр.} = \text{СОС} / \text{СК}$	Рекомендуемое значение – 0,2 Минимально допустимое значение – 0,1	- показывает какая часть оборотного капитала покрывается собственными источниками финансирования.
СК – собственный капитал ВБ – валюта баланса; ЗК – заемный капитал Пд – долгосрочные пассивы СОС – собственные оборотные средства ВнА – внеоборотные активы; ОБА – оборотные активы.				

Следовательно, абсолютные показатели финансовой устойчивости показывают степень обеспеченности затрат и запасов источниками их финансирования.

Из выше представленных коэффициентов финансовой устойчивости компании, видно их многообразие, которое показывает разные стороны состояния финансового положения компании. Недостатком анализа финансовой устойчивости с помощью коэффициентов является отсутствие определенных нормативных значений. Применимость значений коэффициентов, оценка их дальнейшего изменения, рассмотрения их в динамике можно использовать только для конкретной компании. Потому что их нормативное значение зависит от многих факторов:

- условий кредитования;
- отраслевой принадлежности компании;
- репутации предприятия;
- оборачиваемости оборотных активов;
- структуры собственного и заемного капитала.

Одним из главных показателей деятельности компании является ее платежеспособность, которая говорит о своевременной способности компании расплачиваться по своим финансовым обязательствам перед внешними и внутренними партнерами, а также и перед государством.

Еще одним показателем, характеризующим способность компании быстро и с минимальными финансовыми потерями преобразовать свое имущество (активы) в денежные средства называется ее ликвидностью. Ликвидность компании означает наличие у нее ликвидных средств, например денежных средств в кассе, денежных средств на счетах в банках, краткосрочных ценных бумаг.

Для определения платежеспособности компании, осуществляется анализ ликвидности текущих активов с помощью коэффициентов платежеспособности, которые определяются на основе бухгалтерского баланса, анализируемой компании. Полученные значения коэффициентов сопоставляются с нормативными значениями. Для определения платежеспособности компании рассчитывается три коэффициента[4]. Данные коэффициенты представлены в таблице 3.

Каждый из трех коэффициентов представляет собой отношение той или иной группы статей оборотных активов к одной и той же величине – сумме статей пассива, выражающих краткосрочную задолженность компании на момент исследования (начало или конец отчетного периода).

Таблица 3 – Коэффициенты ликвидности организации

Показатель	Расчетная формула	Оптимальное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	(Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Краткосрочные обязательства	0,2 – 0,3
Коэффициент критической ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия)	(Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Краткосрочная дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства	0,8 – 1
Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия)	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства По уточненному расчету: (Оборотные активы – Долгосрочная дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства	1,5 – 2

Перечисленные коэффициенты имеют и отрицательные стороны, такие как:

- неподвижность, то есть эти коэффициенты, исчисленные по данным бухгалтерского баланса и пояснений к нему, характеризуют имущественное положение компании на определенную дату и, следовательно, являются одномоментными, поэтому их следует изучать только в динамике;

- происходит завышение $K_{\text{текущей ликвидности}}$ за счет включения в состав текущих активов «мертвых статей»;

- дебиторская задолженность может быть просроченной или маловероятной к взысканию, в этой связи значения $K_{\text{промежуточной ликвидности}}$ и $K_{\text{текущей ликвидности}}$ могут быть завышены за счет неликвидной дебиторской задолженности.

Одним из главных признаков, который характеризует несостоятельность компании является ее неплатежеспособность. Для оценки структуры баланса и диагностики банкротства используют два коэффициента, которые представлены в таблице 4[3].

Таблица 4 – Коэффициенты диагностики банкротства

Коэффициент	Характеристика
Коэффициент текущей ликвидности	равный отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Нормативное значение 1,5 – 2.
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к сумме всех оборотных активов и показывает насколько собственные средства покрывают оборотные активы. Его нормативное значение должно быть не менее 0,1, то есть 10% оборотных активов должны покрываться собственными активами.

Если $K_{\text{текущей ликвидности}}$ на конец отчетного периода имеет значение < 2 ; а $K_{\text{обеспеченности собственными средствами}}$ на конец отчетного периода имеет значение $< 0,1$. Тогда компания признается неплатежеспособной, баланс компании считается неудовлетворительным.

Однако есть мнение, что нормативное значение $K_{\text{текущей ликвидности}}$ завышено, потому что у многих компаний значения данного коэффициента ниже двух, но они являются платежеспособными.

Если один из выше указанных коэффициентов не входит в нормативное значение рассчитывается $K_{\text{восстановления платежеспособности}}$ за предстоящий период (шесть месяцев). Если же указанные выше коэффициенты входят в нормативное значение, рассчитывается $K_{\text{возможной утраты платежеспособности}}$ за предстоящий период (три месяца) представленного в формуле[5]:

$$K_{\text{вос(утрат)}} = (K_{1ф} + 6/T (K_{1ф} - K_{1н})) / K_{1норм} \quad (6)$$

где $K_{1ф}$ – фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности (K_1);

$K_{1н}$ – коэффициент текущей ликвидности в начале отчетного периода;

$K_{1норм}$ – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности; $K_{1норм} = 2$;

3 – период утраты платежеспособности предприятия в месяцах;

T – отчетный период в месяцах.

$K_{\text{восстановления платежеспособности}}$, принимающий значения > 1 , свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность. Если этот коэффициент < 1 , то предприятие в течение шести месяцев не имеет реальной возможности восстановить платежеспособность. $K_{\text{утраты платежеспособности}}$, принимающий значение > 1 , свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия не утратить платежеспособность в течение трех месяцев. Если этот коэффициент < 1 , то предприятие в ближайшее время может утратить платежеспособность.

Таким образом, платежеспособность является одним из главных показателей финансовой стабильности компании, она показывает возможность своевременно расплачиваться по своим обязательствам.

Выводы:

1. При расчете финансовых коэффициентов, которые характеризуют ликвидность компании, можно определить ее платежеспособность и удовлетворить интересы внешних лиц. Например, поставщиков сырья будет интересен коэффициент абсолютной ликвидности, а для покупателей и акционеров будут заинтересованы в коэффициенте текущей ликвидности.

2. Анализ финансового положения, а также коэффициенты, которые входят в его состав, применяются для оценки финансового положения компании и позволяют составить прогноз на выявление рисков или наоборот возможностей для компании.

3. Финансовый анализ позволяет исследовать финансовую устойчивость компании с целью выявления дополнительных резервов, что бы увеличить рыночную стоимость компании и обеспечения дальнейшего эффективного функционирования на рынке.

4. С помощью анализа финансового положения компании можно узнать положительные стороны, а также выявить недостатки компании. Этими данные используют топ-менеджеры компаний, чтобы не допустить кризисного состояния компании. Полученные коэффициенты в результате анализа показывают взаимосвязь актива и пассива баланса. Кредитные организации интересуются этими показателями, чтобы быть уверенными, что компания может расплатиться по своим долговым обязательствам. Коммерческие банки строят свою кредитную политику из полученных коэффициентов. Эксперты в области финансов применяют коэффициенты для сравнения относительных преимуществ различных компаний.

5. Для того, чтобы выявить недостатки деятельности компании, необходимо проводить финансовый анализ коэффициентов в динамике за несколько лет, для осуществления эффективного функционирования любой компании.

Библиографический список

1. Брег С. Настольная книга финансового директора / Стивен Брег; Пер. с англ. – 8-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 608 с.
2. Финансовые ресурсы и их роль в обеспечении финансовой устойчивости предприятия. Режим доступа: <http://www.fin-izdat.ru/journal/fa/detail.php?ID=13196>
3. Оськина Ю. Н., Баева Е. А. Обзор методик анализа финансовых результатов: Социально-экономические явления и процессы: журнал / Ю. Н. Оськина, Е. А. Бакаева. – выпуск №4, 2013.
4. Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mobile.uchebniki.ws/16790>
5. Менеджмент финансов предприятия, электронный журнал [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/finansovyy-analiz.html>
6. Методика финансового состояния предприятия КИС (компьютерные информационные системы) [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cis2000.ru/cisFinAnalysis/MethodOfAnalysisOfTheFin
7. Методы финансового анализа для оценки деятельности предприятия [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/2010/11>
8. Управление экономическими системами (электронный научный журнал) [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/analysis/>

Антикризисная финансовая стратегия как метод вывода организации из кризиса



АННОТАЦИЯ

Цель исследования – раскрыть содержание антикризисной финансовой стратегии организации. Для этого в статье определена сущность кризиса организации, выделены типы антикризисной стратегии, рассмотрен процесс разработки антикризисной финансовой стратегии. Сформированная антикризисная финансовая стратегия будет способствовать планомерному выводу коммерческой организации из кризисного состояния.

ABSTRACT

The purpose of research – to reveal the content of the anti-crisis financial strategy of the organization. For this in the article there is defined the essence of the crisis of the organization, highlighted the types of anti-crisis strategy, discussed the process of the development of anti-crisis financial strategy. Formed anti-crisis financial strategy will contribute to the smooth conclusion of the commercial organization from the crisis.

Ключевые слова: антикризисная финансовая стратегия; антикризисное управление; кризис; финансовая несостоятельность; финансовая стабильность.

Keywords: anti-crisis financial strategy; crisis management; crisis; financial insolvency; financial stability.

В условиях динамично изменяющихся факторов внешней финансовой среды и внутренних условий осуществления хозяйственной деятельности увеличивается вероятность периодического возникновения кризиса коммерческой организации, который может приобретать различные формы. Одной из таких форм является финансовый кризис организации, несущий наибольшие угрозы ее функционированию и развитию. В этих условиях возникает необходимость формирования антикризисной финансовой стратегии организации.

В широком смысле кризис организации подразумевает процесс, ставящий ее существование под угрозу. Рассматривать кризисную ситуацию как статическое состояние нельзя. Кризис является процессом развития, который разрушает, либо изменяет существующую структуру отношений и связей, или заново формирует ее. [1, с. 49]

Кризисная ситуация представляет собой переломный момент в деятельности организации, но при этом ограниченный по времени процесс, в широком смысле. Кризис может быть удерживаемым или управляемым в определенных рамках, находиться под влиянием как внутренних, так и внешних факторов. Кризисные процессы различаются по интенсивности, продолжительности и имеют последствия разной степени тяжести, что напрямую зависит от организации, ее финансового потенциала, инновационной активности, организационной структуры и т.д.

Разработка и реализация стратегии антикризисного управления организацией предполагают внедрение комплексной системы адаптивных мер, направленных на сокращение

стратегического разрыва между потенциалом коммерческой организации и реальной ситуацией на рынке, вывод организации из кризисного состояния.

Существуют различные точки зрения на то, какие именно стратегии предпочтительней всего использовать для гарантированного восстановления финансовой стабильности коммерческой организации. Научное сообщество рассматривает кризис организации не только как негативный фактор, но и с позиции положительных изменений для организации: кризис дает толчок и новый продуктивный эффект к всесторонним организационным изменениям менеджмента. При обнаружении симптомов кризиса организации стараются не допустить юридической реорганизации, предприняв все необходимые меры, которые позволяют им вернуть финансовое благополучие и расплатиться по обязательствам.

Плюрализм мнений гарантированного восстановления финансовой стабильности компании основывается на двух точках зрения, первая – ключом к успеху на развитых или уменьшающихся рынках является дополнительные активы посредством приобретения дополнительных бизнесов, за счет доходов от которых уравнивается финансовое положение компании и создается задел для дальнейшего роста. Вторая – в случае возникновения финансовой несостоятельности компании, наоборот, необходимо избавляться от части наиболее обременительных активов. [4, с. 174]

Выделяют следующие типы антикризисной стратегии предприятия:

1) стратегия «сохранения» – предусматривает поддержание основных показателей работы предприятия на уровне безубыточности, разработку конкурентоспособной продукции и внедрение ее в производство, привлечение дополнительных средств в виде кредитов и займов;

2) стратегия «очищения» – направлена на сокращение объемов производства, доли материальных затрат в себестоимости продукции за счет снижения закупок и численности персонала;

3) стратегия реструктуризации – осуществляется посредством слияния, присоединения, разделения, выделения и ликвидации. [2, с. 327]

Выбор того или иного типа антикризисной стратегии зависит от текущего финансового состояния организации и своевременности выявления отрицательных тенденций ее деятельности. Стратегия «сохранения» применяется в том случае, когда наблюдаются первичные симптомы ухудшения финансового состояния организации: сокращение спроса на продукцию, повышение цен на средства производства, снижение инновационного потенциала. Данные явления постепенно ведут к снижению эффективности работы организации, снижению показателей прибыли и рентабельности. Стратегии «очищения» и реструктуризации внедряются в случае отрицательной динамики результатов деятельности организации в течение нескольких периодов. Чем позднее организация внесет коррективы в свою работу, тем сложнее будет сохранить ее финансовую независимость и экономическую безопасность.

Антикризисная финансовая стратегия является основной частью общей антикризисной стратегии организации и нацелена на построение эффективной системы управления финансами, с помощью которой можно обеспечить решение стратегических и тактических задач деятельности коммерческой организации.

Процесс разработки антикризисной финансовой стратегии представлен несколькими уровнями:

1-й уровень: на основе финансовой диагностики устанавливаются зоны, области кризиса в форме нарушений, отклонений, диспропорций, разбалансированности в многообразном обороте финансов компании;

2-й уровень: определяются способы их устранения путем разработки и реализации долгосрочной финансовой политики, направленной на улучшение качества существующих активов предприятия, а также создания или приобретения новых активов с помощью эффективного управления портфелем инвестиций (проектов);

3-й уровень: используются адекватные инструменты краткосрочной финансовой политики, направленные на рост текущих доходов, снижение затрат, улучшение качества оборотных активов;

4-й уровень: для организации контроля и мониторинга реализации антикризисной финансовой стратегии разрабатывается система ключевых показателей деятельности предприятия для оценки эффективности принятых управленческих финансовых мер. [3, с. 137]

Сформированная антикризисная финансовая стратегия направлена на решение таких стратегических задач, как оптимизация прибыли, структуры капитала, рост стоимости чистых активов, формирование инвестиционной привлекательности. Этому способствуют стратегии повышения ликвидности активов, оптимизации структуры капитала, стратегии улучшения системы учета и контроля издержек, оптимизации прибыли, антикризисные стратегии сокращения расходов (организационные изменения, финансовые стратегии, снижения издержек, сокращения активов, генерации прибыли) и стратегии поворота (изменения ценообразования, переориентации на когерентных клиентов и на определенные товары, стратегия вывода товаров новизны или рационализации ассортимента, сосредоточение на логистике и рекламе). Они могут дополнять друг друга и реализовываться параллельно, способствуя тем самым планомерному выводу коммерческой организации из кризисного состояния.

Библиографический список

1. Беляевская-Плотник, Л.А. Меры антикризисной стратегии в целях недопущения банкротства предприятия / Л.А. Беляевская-Плотник // Вызовы глобального мира. Вестник ИМТП. – 2015. – №2(6). – С.47-52.

2. Кузнецов, В.П. Антикризисная стратегия как метод обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия / В.П. Кузнецов, Е.С. Чурбанова // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы: Материалы II Международной научно-практической конференции. – Нижний Новгород, 2014. – С.323-327.

3. Кузнецов, С.Ю. Формирование антикризисной финансовой стратегии / С.Ю. Кузнецов, И.В. Руденко // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2013. – №4. – С. 136-141.

4. Сергиенко, О.В. Стратегии коммерческих организаций в предкризисных и кризисных ситуациях / О.В. Сергиенко, О.Ю. Патласов // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2015. – №4. – С.170-179.

Наумова М.А.

Государственная поддержка в ипотеке молодых семей



АННОТАЦИЯ

Рассмотрена система ипотечного кредитования, государственная поддержка семей. Перечислены реально используемые способы улучшения жилищных условий, а также представлены предложения по совершенствованию жилищной политики РФ.

ABSTRACT

The system of mortgage lending, the state support of families is considered. Really used ways of improvement of living conditions are listed, and also suggestions for improvement of housing policy of the Russian Federation are presented.

Ключевые слова: жилье, ипотека, ипотечное кредитование, молодая семья, бюджетная субсидия, материнский капитал, федеральная целевая программа «Жилище»

Keywords: housing, mortgage, mortgage lending, a young family, the budgetary subsidy, maternity capital, the federal target program «Housing»

Вопрос жилья актуален был для россиян все время. Особенно острым он является для молодых семей. Для таких семей решение жилищной проблемы, это необходимость, стремление создать минимальные приемлемые условия для жизни. Отсюда возникает вопрос реально ли молодой семье взять ипотеку?

Банки при предоставлении ипотечного кредита, прежде всего оценивают платежеспособность заемщика, но в молодых семьях, доход не велик, поэтому при рассмотрении заявки оценивается доход и расход на содержание семьи, чтобы понять насколько молодая семья будет в состоянии вносить ежемесячный платеж по ипотеке.

Для поддержки семей планирующих, покупать жилье в марте 2015 года правительство приняло постановление о субсидировании ипотечных ставок. Из федерального бюджета для этого было выделено 20 миллиардов рублей. Цель программы – обеспечить выдачу кредитов объемом 400 миллиардов рублей.

Условия по ипотеке очень выгодные.

«Процентная ставка – от 11% годовых.

Кредит выдаётся на срок до 20 лет, либо до достижения заёмщиком предельного допустимого возраста.

Первоначальный взнос должен составляет 20% от стоимости приобретаемой недвижимости. Если заёмщик имеет возможность внести первый взнос 40-60%, то процентная ставка будет ниже. Заемщик имеет право на налоговый вычет по ипотеке. Отсутствуют все банковские комиссии.

Страхование жизни заёмщика и его трудоспособности в некоторых банках не обязательно, что позволяет значительно сэкономить. Однако в любом случае производится страхование залоговой квартиры от рисков повреждения и утраты.

Проводится оценка стоимости жилья, которое оформляет в залог. Размер займа не может превышать 80% стоимости залоговой квартиры. На подбор жилья заёмщику даётся 120 дней.

Возраст заемщика должен быть не менее 18 лет и не более 65 лет на дату окончания кредитных выплат. Требуется российское гражданство, не менее полугода трудового стажа на текущем месте работы, наличие достаточного подтверждённого дохода. Супруги обязательно являются поручителем. Размер ежемесячного платёжа не должен составлять более 40% совокупного дохода семьи». ^{6,7}

Банки партнеры – крупнейшие Сбербанк и ВТБ 24, также Газпромбанк, Уралсиб и некоторые другие. Дополнительно выгодные условия предлагает Агентство по ипотечному жилищному кредитованию в получении:

Бюджетная субсидия для оплаты части процентных ставок по кредитам и займам, полученным для строительства и приобретения жилья. Заключается в перечислении ежемесячной компенсации уплаченных процентов по ипотечному кредиту.

Бюджетная субсидия для оплаты части стоимости жилья, приобретаемого с помощью жилищного займа или кредита. Имеет целевой характер и используется строго для погашения основного долга.

Федеральная целевая программа «Жилище» – государственная программа в области жилищной политики, направленная на поддержку в улучшении жилищных условий граждан.

Цель – семья получает сертификат на определенную сумму, которым можно воспользоваться в банке.

Материнский (семейный) капитал – форма государственной поддержки семей, имеющих детей. Осуществляется с 2007 года при рождении (усыновлении) второго, (третьего или последующего – только если ранее они не воспользовались правом на дополнительные меры государственной поддержки) ребёнка в период с 1 января 2007 года по 31 декабря 2016 года, имеющего российское гражданство. Размер материнского капитала по годам с 1 января 2015 года – 453 026,00. Материнский капитал освобождается от налога на доходы физических лиц; материнский капитал предоставляется не конкретному ребенку, а родителям, семье. Соответственно, потратить эти средства можно с учетом интересов всей семьи. Федеральный закон от 23 мая 2015 года №131-ФЗ, разрешает использовать средства материнского капитала на уплату первоначального взноса по жилищному кредиту или займу (в том числе обеспеченных ипотекой). Теперь это можно сделать независимо от времени, прошедшего с момента рождения или усыновления ребенка, который дал семье право на дополнительные меры поддержки семей, имеющих детей, в соответствии с законом о материальном капитале от 29 декабря 2006 года №256-ФЗ.

В 2015 году около 55 процентов всех выданных кредитов «Сбербанке» по ипотеке приходились на программу с государственной поддержкой. Банк «Уралсиб» выдал 1,5 миллиарда рублей таких кредитов. Сбербанк более 30 миллиардов рублей.

Государственная программа оказала позитивное влияние на первичном рынке недвижимости – около 70 процентов ипотечных кредитов выдано по данной программе.

Библиографический список

1 Федеральный закон от 16.07.1998 N 102-ФЗ (ред. от 05.10.2015) «Об ипотеке (залоге недвижимости)»;

2 Федеральный закон от 23.05.2015 N 131-ФЗ «О внесении изменений в статьи 7 и 10 Федерального закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»;

3 Федеральный закон от 29.12.2006 N 256-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016);

4 Федеральный закон от 25.12.2008 N 288-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»;

5 Мищенко Я.П. Управление государственной и муниципальной собственностью: Текст лекций. – Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2015. - 81 с.

6 <http://www.vtb24.ru/personal/mortgage/state/Pages/default.aspx>

7 <http://www.sberbank.ru/ru/person/promo/credits/igp>

8 http://www.ahml.ru/ru/borrower/social_ipoteka/

9 <http://www.donland.ru/gospoddergka.aspx>

Система внутреннего финансового контроля как условие повышения эффективности деятельности корпорации



АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию вопросов зарубежных и отечественных методик внутреннего финансового контроля. Были проанализированы сущность системы внутреннего контроля и её элементов. Сделаны выводы о значении системы внутреннего финансового контроля для корпорации.

ABSTRACT

The article is devoted to questions of foreign and domestic techniques of internal financial control. Analyzed the essence of the internal control system and its elements. The conclusions about the value of the system of internal financial control for the Corporation.

Ключевые слова: система внутреннего контроля; финансовый контроль; корпорации; элементы внутреннего финансового контроля; модель COSO

Keywords: the system of internal control; financial control; corporations; elements of internal financial control; the COSO model

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в условиях распространения новых тенденций в управлении финансами корпораций и расширением методологического аппарата экономической теории, необходимо обратить особое внимание на значение системы внутреннего финансового контроля для повышения эффективности управления корпоративными финансами. Существование неразработанных вопросов организации финансового контроля и особенностей его использования российскими корпорациями, оставляет простор для дальнейших теоретических и практических разработок, что подчеркивает актуальность обращения к теме исследования.[9]

Перспективность и необходимость финансового контроля проявляются в повышении инвестиционной привлекательности бизнеса, его прозрачности, управляемости, а также обеспечение экономической безопасности.[8] Наличие действенной системы внутреннего контроля снижает коррупционные риски, поскольку увеличивает прозрачность компании и обеспечивает всестороннюю оценку ее деятельности с точки зрения эффективности, достоверности отчетности и наличия правовых и репутационных рисков.[9]

В системе управления корпорацией ключевая роль заключается во внутреннем финансовом контроле по управлению финансами, ориентированного на обеспечение финансовых интересов собственников.

В условиях модернизации экономики состояние внутреннего финансового контроля экономического субъекта вызывает повышенный интерес со стороны стейкхолдеров по ряду причин:

Во-первых, эффективная система внутреннего финансового контроля является одним из основных инструментов выявления путей повышения рентабельности деятельности корпорации.

Во-вторых, внутренний финансовый контроль направлен на сохранность и рациональность использования ресурсов корпорации, поэтому выступает одним из конкурентных преимуществ при организации бизнеса.

В-третьих, от состояния системы внутреннего финансового контроля напрямую зависит степень доверия внешних пользователей к данным финансовой отчетности, подготовленной как по отечественным, так и по международным стандартам (МСФО).[10]

Особую актуальность практика организации внутреннего финансового контроля приобретает для общественно значимых и публичных компаний, к которым, в частности, относятся акционерные общества, размещающие свои акции на фондовом рынке.

В настоящее время в разных странах мира действуют законы, обязывающие публичные компании организовывать систему финансового контроля и регулярно представлять отчеты о её эффективности в контролирующие органы.

В США с 1992 года по настоящий момент действует документ «Внутренний контроль – концептуальные основы» (Internal control – Integrated framework) обновленный в 2013 году, разработанный Комитетом организаций-спонсоров Комиссии Тредвея (COSO). Данный документ раскрывает понятие системы внутреннего контроля, определяет инструменты оценки, с помощью которых корпорации могут проводить собственную оценку системы внутреннего финансового контроля.

Концепция внутреннего контроля COSO определяет внутренний контроль как процесс, осуществляемый стейкхолдерами, направленный на обеспечение разумной гарантии достижения целей по следующим категориям:

- эффективность и результативность операций корпорации;
- достоверность финансовой отчетности;
- соблюдение законодательства, правил и регламентов (комплаенс).[6]

Аналогом рассматриваемого документа для европейских компаний выступает Директива Европейского Парламента и Совета «По проведению обязательных аудитов годовой и консолидированной отчетности» №2006/43/ЕС от 17 мая 2006 г.

Принятие Директивы обусловлено общей тенденцией к повышению качества, надежности и достоверности финансовой отчетности компаний, в особенности публичных. Документом предусмотрены основные положения и требования к системе внутреннего контроля.

Кроме того, общественно значимые компании должны включать в свои организационные структуры аудиторские комитеты. Основными функциями, которых, названы: «мониторинг процесса составления финансовой отчетности и отслеживание эффективности системы внутреннего контроля компании» [4].

В зарубежной литературе вопросы обеспечения внутреннего контроля на компании рассматриваются преимущественно в рамках концепции риск-менеджмента, как основы обеспечения их экономической безопасности.

При этом следует признать невозможность механического перенесения зарубежных концепций систем внутреннего финансового контроля, разработанных на базе национальных управленческих школ, под влиянием преобладавших мировоззренческих концепций, а также национального менталитета, в отечественную научную мысль и хозяйственную практику без критического подхода и учета российской специфики.[5]

В нашей стране определение системы внутреннего контроля приведено в п. 41 федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности (ФПСАД) №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности». Система внутреннего контроля – это процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками аудируемого лица, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций и ответственности деятельности аудируемого лица нормативным правовым актам. В стандарте дано

подробное описание элементов системы внутреннего контроля, а также основных направлений её оценки для целей аудита.[3]

Кардинальные изменения в понимании значимости внутреннего контроля для повышения эффективности деятельности корпораций, а также качества её бухгалтерской (финансовой) отчетности произошли после вступления в силу федерального закона «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.2011 (ред. от 04.11.2014).

Статьей 19 «Внутренний контроль» Закона закреплено, что все экономические субъекты обязаны организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а организации, отчетность которых подлежит обязательному аудиту, обязаны организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.[2]

Вместе с тем, определение внутреннего контроля, его формы, методы и принципы законодательно не закреплены, поэтому являются дискуссионными объектами специалистов в области бухгалтерского учета и аудита.

В целях обобщения практики внутреннего контроля, организованного российскими экономическими субъектами, а также реализации требований ФЗ «О бухгалтерском учете» Министерством финансов РФ подготовлен документ «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».[1]

Таблица 1 – Сравнение зарубежной методики с Российским законодательством в системе внутреннего контроля

Методика «Внутренний контроль – концептуальные основы» COSO	Федеральные правила (стандарта) аудиторской деятельности ФПСАД №8	Информация Минфина России №ПЗ-11/2013
Система внутреннего контроля представлена как		
Процесс	Процесс	Процесс
Элементы системы внутреннего контроля		
Контрольная среда	Контрольная среда	Контрольная среда
Риск-менеджмент	Процесс оценки рисков аудируемым лицом	Оценка рисков
Действия по осуществлению контроля	Информационная система, в том числе связанная с подготовкой финансовой (бухгалтерской) отчетности	Процедуры внутреннего контроля
Информация и коммуникация	Контрольные действия	Информация и коммуникация
Мониторинг	Мониторинг средств контроля	Оценка внутреннего контроля

Из таблицы 1 видно, что зарубежная методика и Российское законодательство сходятся в определении систем внутреннего контроля, как процесса. Элементы внутреннего контроля, приведенные в Информации Минфина №ПЗ-11/2013, соответствуют элементам методики «Внутренний контроль – концептуальные основы» COSO и элементам, приведенным в Федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности ФПСАД №8. Отличительным моментом методики COSO, является выделение элемента риск-менеджмента, также в ФПСАД №8 произошла рокировка: информационные системы вынесены на третью позицию, а контрольные действия на четвертую.

Применяемая методика системы внутреннего контроля определяется экономическим субъектом самостоятельно и зависит от сложности организационной структуры; правовой формы; видов и масштабов деятельности; целесообразности охвата контролем различных сторон деятельности; отношения руководства организации к контролю[7] наличие контрольных финансовых подразделений в компании.

В модернизации экономики корпорация должна иметь службу финансового контроля и планирования, отличную от службы бухгалтерского учета. Создание службы финансового

контроля предусматривает наличие соответствующей информации для контроля, комплекса контрольных приемов и процедур, выработки определенной методики проведения контрольных мероприятий.

Для того чтобы финансовый контроль был действенным и эффективным, в корпорации должна быть создана соответствующая система внутреннего финансового контроля.

От того, как организована система внутреннего финансового контроля, зависит не только сохранность материальных и денежных средств корпорации, но и вся его финансово-хозяйственная деятельность. Правильно организованный внутренний контроль позволяет своевременно обнаружить недостатки в деятельности корпорации, а так же вовремя принять меры к их устранению. В современных конкурентных условиях, отечественные корпорации для своего развития, повышения инвестиционной привлекательности, обеспечения экономической безопасности уделяют повышенное внимание построению эффективной системы внутреннего финансового контроля.

Систематизация действующего законодательства, методологической базы, сложившейся зарубежной и отечественной практики организации системы внутреннего финансового контроля в корпорациях, позволяет сделать вывод, что, несмотря на существующие сложности внедрения системы внутреннего контроля, её наличие в современных конкурентных условиях способствует повышению финансовой устойчивости и конкурентоспособности корпорации путем выявления резервов повышения эффективности использования материальных и трудовых ресурсов, стимулирования разработки мероприятий по снижению себестоимости выпускаемой продукции, позволяет обеспечить развитие корпорации, повышает инвестиционную привлекательность и эффективность управления, обеспечивает экономическую безопасность.

Библиографический список

1. Информация Минфина России №ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон РФ от 06.12.2011 г. N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014 N 344-ФЗ) // КонсультантПлюс: справочная правовая система / разработ. НПО «Вычислительная математика и информатика». – М.: КонсультантПлюс, 1997-2013. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», утвержденное Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 №696 (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности».
4. Directive 2006/43/ec of the european parliament and of the council of 17 May 2006/on statutory audits of annual accounts and consolidated accounts. Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu>
5. Внутренний контроль в системе финансовой безопасности компании. Султанова М.К. В сборнике: Научный опыт и знания: историческое прошлое, настоящее и перспективы будущего сборник трудов Всероссийской научно-практической конференции. 2015. С. 168-177.
6. Внутренний финансовый контроль как обязательное условие эффективности деятельности корпорации. Кучерова Е.В., Останина Е.В., Тюленева Т.А., Черепанова Н.А. Вестник Кузбасского государственного технического университета. 2015. №1 (107). С. 126-130.
7. Колесов К.И., Антонов А.С. Методические аспекты управления рисками на основе внедрения системы внутреннего контроля / К.И. Колесов, А.С. Антонов // Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева – 2013. – №3. С. 272-278.
8. Плясова И.Л. Финансовый контроль в системе управления корпоративными финансами // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конферен-

ции «Студенческий научный форум» URL: href=<http://www.scienceforum.ru/2016/1546/18436> www.scienceforum.ru/2016/1546/18436 (дата обращения: 26.03.2016).

9. Пясова И. Л. Построение модели управления корпоративными финансами на основе интеграции финансового контроля на всех этапах принятия управленческих решений // Концепт. – 2016. – Современные научные исследования. Выпуск 4. – ART 86592. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/86592.htm>. – ISSN 2304-120X.

10. Эффективная система внутреннего контроля как фактор повышения конкурентоспособности компании. Саталкина Е.В., Пермякова А.В. Академический вестник. 2015. №2 (32). С. 84-91.

Рашидов Р.З.

Малое предпринимательство в системе социально-экономического развития регионов юга России: взаимодействие частной инициативы и государственного регулирования



АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам развития малого предпринимательства в регионах Юга России в современных условиях нестабильной экономической динамики. Автором проводится системный анализ интегративных тенденций малого бизнеса в сфере образования экономических кластеров и обозначаются пути решения проблем, возникающих на пересечении частной инициативы и системы государственного регулирования.

ABSTRACT

The article is devoted to the issues of small enterprise development in the regions of South Russia in the modern conditions of instable economic dynamics. The author provides the system analysis of the small business tendencies in the area of economic clusterisation and indicates the ways to solve the problems which are at the cross of private enterprise and state regulation.

Ключевые слова: малое предпринимательство, Юг России, государственное регулирование, кластер.

Keywords: small enterprise, South Russia, state regulation, cluster.

Малое предпринимательство представляет собой стратегический ресурс развития экономики российских регионов. Как показывает мировая практика, именно на малый бизнес приходится основная доля производства товаров и услуг, нередко малый бизнес в силу мобильности и непосредственной близости к потребителю демонстрирует высокие показатели инновационной деятельности, служит важнейшим фактором динамичного развития экономического потенциала любого государства. Одновременно выступая в качестве наиболее уязвимого и нестабильного сектора экономики, малое предпринимательство не располагает достаточными средствами для покрытия возникающих рисков, не обладает достаточной финансовой устойчивостью. В связи с этим механизм регулирования в сфере малого предпринимательства является центральным элементом в рамках политики поддержки предпринима-

тельской активности, о чём свидетельствует опыт большинства стран мира. «Деятельность малого предпринимательства напрямую влияет на успешное развитие не только крупного бизнеса, но и экономики страны в целом, обеспечивая наполнение внутреннего рынка потребительскими товарами и услугами, рост экспортного потенциала» [1].

Изучение проблем малого предпринимательства находится в центре внимания целого ряда российских и зарубежных исследователей. Детальный анализ динамики развития малого предпринимательства на Юге России в связи с изменяющимися условиями отечественной и мировой экономики проводит В. Высоков [1]. Выявление основных проблемных факторов малого предпринимательства южнороссийского малого предпринимательства в контексте общероссийских тенденций проводится К. Гурдиным [5]. Интегративные тенденции взаимодействия малого и крупного бизнеса на Юге России в контексте кластерного развития территории исследуются В. Горочной [2; 3; 4] и др.

Поскольку малый бизнес по своим масштабным ограничениям не позволяет достичь достаточных объёмов производственной деятельности и финансового объёма, способного покрыть значительное число рисков в условиях нестабильной социально-экономической динамики, то вопросы финансовой устойчивости малых предприятий и сохранения рентабельности в условиях внешней и внутренней экономической неустойчивости во многих случаях решаются за счёт экономической интеграции малых предприятий. Одним из наиболее перспективных направлений интеграции является образование экономических кластеров.

Изначально введённый в научный оборот М. Портером и понимаемый им в качестве географически сконцентрированной группы предприятий, находящихся друг с другом в сложных отношениях производственной кооперации, рыночной конкуренции и совместного развития инновационных технологий [7], экономический кластер на сегодняшний день стал одним из инструментов государственного регулирования экономических отношений на региональном уровне. Однако сравнительный анализ политики по поддержке экономических кластеров в отечественной и мировой практике позволяет сделать вывод о том, что если в странах Европы, а также в ряде азиатских государств центральный приоритет отдаётся отбору и помощи в самоорганизации предпринимательских инициатив, происходящих от малых предприятий [6], то в современной России большинство программ по поддержке экономических кластеров направлено на крупный бизнес как агрегирующий элемент региональной экономической действительности. В самой административной практике и средствах массовой информации в России за термином «экономический кластер» прочно закрепилась ассоциация с поддержкой крупных предприятий наукоёмких отраслей. Тем не менее, некоторые авторы отмечают принципиальное различие между понятиями «экономический кластер» и «инновационный кластер», который представляет собой лишь одну из разновидностей кластерной формы интеграции предприятий. При этом экономический кластер, рассматриваемый в качестве инструмента региональной экономической политики, по своей природе в первую очередь является средством интеграции и поддержки малых предприятий, а не поставителей крупного бизнеса, реорганизованных из старых наукоградов [3].

В данном отношении важна как интеграция малых предприятий на базе крупных, реализуемая посредством установления развитой сети контактов поставщиков, подрядчиков, реализаторов, различных производственных звеньев, так и интеграция между самими малыми предприятиями. Оба данных способа интеграции малых предприятий относятся к различным типологическим формам экономических кластеров. В частности, в рамках подхода, развиваемого В. Горочной, различаются «кластер – технологическая цепочка» (в рамках которого осуществляется преимущественно интеграция между крупными предприятиями через малые предприятия в роли посредников и объектов инфраструктуры), «взаимосвязанный кластер», который может на равных правах включать в себя малые и крупные предприятия, взаимосвязанные за счёт удобства сорасположения и организационных условий деятельности, а также «кластер-рынок». Именно последняя из названных типологических форм наиболее характерна для интегративных тенденций между малыми предприятиями.

Несмотря на то, что малый бизнес в России является относительно молодым явлением и испытывает на себе противоречивые тенденции, в значительной мере уязвим по отношению к внешней среде, он активно и динамично развивается даже в условиях внешнеэкономических трудностей и противоречивых внутренних тенденций российской экономики. В качестве основных препятствий для развития малого предпринимательства в России в целом можно назвать относительно высокие административные барьеры, недостаточную развитость инфраструктуры во многих сферах производственной деятельности, широкое распространение различных форм теневой экономики, высокие барьеры входа в целый ряд отраслей, необходимые для достижения рентабельности. Наряду с этим относительно низкая рентабельность, наблюдаемая во многих отраслях, существенно затрудняет технологическое развитие, не даёт достаточных оснований для ведения инновационной деятельности (для достижения данных возможностей необходим эффект масштаба производства, делающий инвестиции в инновационные разработки рентабельными и обладающими достаточным сроком окупаемости для осуществления достоверного прогноза).

Таким образом, для малого предпринимательства в большинстве регионов России характерны общие особенности и проблемы, вызванные противоречиями и неустоявшейся динамикой, присущей сложившейся ныне модели национальной экономики. Тем не менее, региональная специфика существенно отражается на специфике каждого региона как сферы развития малого бизнеса. Наряду с региональными особенностями хозяйственного уклада каждый из регионов России имеет собственные традиции преемственности деловой культуры, которые неизбежно отражаются на деятельности малых предприятий и определяют их специфику. Так, по мнению В. Высокого, «особенности эволюции предпринимательства на Юге связаны с генетически заложенным преимуществом: для старта микробизнесу на юге России требуется вдвое меньше основных средств (445 тысяч рублей против 782 тысяч рублей в среднем по России) и в 1,5 раза меньше работников (2 работника вместо 3). Это двукратное превосходство на старте нивелирует дальнейший кратный рост затрат на последующих стадиях эволюции предпринимательства» [1].

Данную особенность в определённой степени можно считать взаимосвязанной с традиционной экономикой регионов Северного Кавказа, где малое предпринимательство граничит с формами традиционного производства, в том числе – натурального хозяйства, оказания бытовых услуг и т.д. В то же время, такая особенность распространяется и на остальные регионы Юга России, она даёт существенное преимущество и снижает издержки, позволяет достигать более короткого периода окупаемости инвестиций в основной фонд.

Другой важной особенностью южнороссийского малого предпринимательства является специфика конкурентной среды, которая может быть охарактеризована следующими статистическими данными: «В целом по России бизнесом заняты 52 из 100 зарегистрированных микропредприятий, в Южном федеральном округе – 63 из 100, в Северо-Кавказском – 50 на 50. В то же время в Ростовской области реальную деятельность осуществляют 76, а в Ставропольском крае 73 из 100 зарегистрированных микропредприятий. Потери среди малых предприятий уже не столь значительны: только 8–9 из 100 зарегистрированных предприятий не заняты никакой деятельностью» [1].

В то же время рынок малых предприятий Юга России испытывает существенное конкурентное давление со стороны зарубежной продукции в целом ряде отраслей. В частности, к таковым можно отнести традиционно развитую в регионе лёгкую (в особенности – кожевенно-обувную и швейную промышленность), представленную широкой сетью мелких и средних производителей, не выдерживающих ценовой конкуренции со стороны китайской продукции, а также конкуренции по технологичности и качеству со стороны европейской продукции. Обладая специфическим экономико-географическим положением на пересечении торговых путей и выступая в качестве крупного логистического узла, Юг России испытывает существенное влияние со стороны внешнеэкономических тенденций, что напрямую отражается на развитии малого предпринимательства.

В условиях введения экономических санкций и реализации политики импортозамещения развитие малых предприятий приобретает особую значимость для региона, позволяет сохранить традиционно развитые на Юге России отрасли, переориентировав их на внутренний рынок, что обеспечит стабильную динамику в долгосрочной перспективе. Работа малых предприятий на внутреннем рынке является стратегическим ресурсом для устойчивого развития территории региона, повышения уровня его инфраструктурной оснащённости, сбалансированности и комплексности развития.

По результатам аналитики данных сплошного наблюдения малых и средних предприятий, проводимой В. Высоковым, можно сделать вывод о том, что малое и среднее предпринимательство выступает в качестве своеобразной «специализации Юга России. На душу населения здесь приходится больше, чем по России, индивидуальных предпринимателей, замещаемых ими рабочих мест и производимой продукции. Конечно, это ещё не агробизнес, где Юг производит более 20% всей сельхозпродукции России, но это больше, чем промышленность (около 7%) или валовой региональный продукт (8%). Количество индивидуальных предпринимателей на душу населения южан в 1,5 раза выше, чем в среднем по России» [1].

Таким образом, реальный потенциал для развития малого бизнеса имеется в регионе и может стать благотворной почвой для улучшения экономической ситуации в том случае, если негативные тенденции и барьеры будут сглажены за счёт интегративных возможностей, и прежде всего – за счёт кластерной интеграции. Тем не менее, опыт деятельности малых предприятий, не защищённых от нестабильных колебаний национальной и мировой экономической динамики, свидетельствует о том, что предприятия во многих случаях не могут рассчитывать на устойчивые и стабильные контакты с деловыми партнёрами. В равной мере они не заинтересованы в поиске новых проектов и сфер взаимодействия в том случае, когда присутствует риск, усиливающийся на фоне нестабильности внешнеэкономического курса и внутренней рецессии.

Гарантом стабильности и возможности для интеграции, покрывающим существенную часть рисков, должна выступить государственная инициатива, призванная интегрировать частную инициативу предприятий. Как показывает практика, региональная деловая среда малых производителей чутко реагирует на тенденции, идущие от общего вектора, задаваемого региональной экономической политикой, реализуемой как на общегосударственном уровне, так и в регионах. В таком случае приоритетными инструментами реализации государственной инициативы по развитию ключевых отраслей, направленных как на внешний, так и особенно на внутренний рынок, должны стать различные формы поддержки малых предприятий, направленные на их интеграцию и агрегирования частной инициативы. В качестве возможных форм реализации данного направления региональной экономической политики можно предложить организацию информационных форумов, встреч представителей власти и малого бизнеса, целенаправленную финансовую поддержку частной инициативы, соответствующей текущим потребностям развития регионального сообщества.

На основании рассмотренных особенностей Юга России можно сделать вывод о том, что повышенная активность и относительно более высокая экономическая эффективность малого бизнеса, с одной стороны, благоприятствуют его развитию, с другой стороны – требуют более развитых и масштабных мер со стороны государственных структур, прежде всего – на региональном уровне. В противном случае не будет в полной мере реализован потенциал, заложенный в региональной деловой среде и развитых традициях хозяйственной деятельности регионов Юга России.

Библиографический список

1. Высоков В. Малый бизнес Юга выиграл от реальности // Эксперт Юг. 2012, №7-8 (197). Ссылка электронного доступа: <http://expert.ru/south/2012/08/malyij-biznes-yuga-vyigral-ot-realnosti/>

2. Горочная В. Крупные предприятия агросферы Ростовской области как центры активизации самоорганизующихся кластерогенных процессов // Южно-Российский форум: экономика, социология, политология, социально-экономическая география. 2014, №2 (9). Ссылка <http://urforum.sfedu.ru/sites/default/files/6%20%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%B0%D1%8F.pdf> электронного доступа:

3. Горочная В. Развитие кластерных структур как самоорганизующийся процесс в экономике Ростовской области. Дисс. на соиск. к.э.н. – Ростов-на-Дону, 2014

4. Горочная В. Самоорганизация кластерных структур как инструмент модернизации экономики Ростовской области // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. – 2013. – №5 (177). – С.81-86

5. Гурдин К. Большие проблемы малого бизнеса // Аргументы Недели. 2010. №10. С. 23.

6. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / под ред. Л. Гохберга, А. Шадрина. – М., 2013

7. Портер М. Конкурентное преимущество наций. – М., 1990

Русавская О.В.

Кризис на рынке лизинговой деятельности и методы его преодоления



АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена вопросам рассмотрения сущностных характеристик лизинговой отрасли как источника финансирования деятельности российских предприятий. Исследуются ключевые проблемы, препятствующие эффективному использованию лизинга в функционировании российских организаций. Так же разработаны направления, позволяющие сконцентрироваться на достижении результативных показателей, для того чтобы занять лидирующие позиции в современной отраслевой структуре.

ABSTRACT

This article is devoted to consideration of essential characteristics of the leasing industry as a source of financing of activity of Russian enterprises. Explores key issues impeding the effective use of leasing in the functioning of Russian companies. The same developed directions, allowing you to focus on achieving effective indicators, in order to occupy a leading position in the modern industrial structure.

Ключевые слова: лизинг; инвестиции; финансовый лизинг; источники финансирования предприятий; проблемы лизинга; лизинговые компании; рынок лизинга

Keywords: Leasing; investments; financial leasing; financing sources of the enterprises; the problems of leasing; leasing company; the leasing market

В современных экономических условиях исследование лизинга приобретает особую актуальность, поскольку в настоящее время накоплен немалый опыт применения лизинговых операций как для технического оснащения предприятий, так и для сбыта продукции. Лизинг

как особая сфера предпринимательской деятельности, широко распространенная за рубежом, в настоящее время получает развитие в России. При активном внедрении, лизинг в силу существующих ему возможностей может быть мощным импульсом технического перевооружения производства, структурной перестройки российской экономики, насыщения рынка высококачественными товарами. Становится более гибкой государственная поддержка лизинга от косвенных мер налогового характера до упрощенных форм отчетности, увеличивается число вариантов лизинговых решений и методов их реализации, повышается роль лизинговых рынков. Большие масштабы использования лизинговых отношений в странах с развитой экономикой обусловлены тем, что они позволяют решить одновременно и проблему инвестиций, и источника их финансирования. [10]

Современная лизинговая индустрия рассматривает лизинг как одну из специфических форм финансирования капитальных вложений в основные фонды при посредничестве специализированных лизинговых компаний, которые приобретают для юридических лиц право собственности на определенные средства труда или имущество и сдают данным лицам средства труда и имущество в аренду на различные сроки. [3]

Совершенствуя свои формы и методы, лизинг, по существу оказался важнейшим средством реализации инвестиционной политики. Этим во многом объясняется то, что лизинг как наиболее совершенная форма отношений создана для удовлетворения новых инвестиционных потребностей рынка.

Значительной поддержкой в инвестиционной сфере является широкое распространение практики лизинга дорогостоящих видов техники, оборудования, транспортных средств, позволяющее стимулировать инвестиционный спрос на средства труда. В этой связи следует отметить, что подавляющее большинство теоретических разработок и исследований, проведенных в отношении лизинговой деятельности, посвящены одной стороне лизинговых услуг – финансовой, так как лизинг рассматривался только как инвестиционная деятельность лизинговых компаний, основным мотивом которой было получение прибыли. [1]

Согласно данным Рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА), объем нового бизнеса на конец 2015 года составил около 530 млрд руб. (сокращение по отношению к 2014 году – около 22%). Сумма новых лизинговых сделок за 2015 год сократилась на 20% и составила около 800 млрд руб. Лизинговый портфель за прошедший год значительно не изменился и составил около 3,1 трлн руб. на 01.01.16. [7]

Ускоренному развитию лизинга в России, несмотря на макроэкономическую ситуацию в стране, препятствует ряд обстоятельств, основные из которых сводятся к следующему:

- недостаток первоначального капитала для организации лизинговых компаний.
- непонимание сущностных характеристик лизинговых отношений, его достоинств как у потенциальных лизингодателей, так и предпринимателей – потенциальных лизингополучателей;
- отсутствие инфраструктуры лизингового рынка, развитой сети лизинговых компаний, консалтинговых фирм, которые обслуживали бы всех участников лизингового рынка;
- отсутствие аппарата информационного обеспечения лизинга, который обеспечил бы наличие постоянно восполняемой и доступной информации о предложениях лизинговых услуг;
- отсутствие квалифицированных кадров для лизинговых компаний.

Основным источником финансирования лизинговой деятельности организации-лизингодатели называют кредиты российских банков. На их долю приходится 36,3% от стоимости заключенных договоров. За счет собственных средств лизинговых компаний финансируется 20,2% договоров, за счет авансовых платежей лизингополучателя – 11,2%, за счет заемных средств других организаций (кроме банков и кредитных организаций) – 4,4%, за счет иностранных кредитов – 3,2%. [11] Тем не менее, можно сказать о том, что объем лизинговой деятельности в России невелик, а темпы роста не очень быстры. На долю РФ приходится всего лишь 0,28% общего объема лизинговых операций 50 ведущих стран мира. У Германии этот показатель равен 4,7%, у Японии – 18%, на США приходится 47%, суммарный объ-

ем лизинговых сделок в США приравнивается к 200 млрд. долларов. Из пятидесяти участников в рейтинге стран по развитию лизинга Россия находится в конце третьего десятка.

Существующие препятствия развитию рынка лизинга условно можно разделить на основные группы: технических препятствия – такие как несовершенство некоторых законодательных норм и правоприменительной практики в области лизинговых отношений; препятствия системного характера для российской экономики – то есть не только для лизингового бизнеса, но и для всей предпринимательской деятельности в России; и препятствия, обусловленные исключительно «юностью» российского лизингового рынка. [2]

Проблемы, которые препятствуют развитию лизинга в России, и способы их решения, представлены на рисунке 1 [6].



Рисунок 1 – Ключевые проблемы использования лизинговой деятельности в РФ и пути их решения

Нельзя оставить без внимания ситуацию, происходящую на современном российском лизинговом рынке. Снижение доступа к финансированию, увеличение числа неплатежеспособных клиентов, общее снижение деловой активности и спроса на лизинговые услуги в результате сокращения государственного финансирования компаний-лизингополучателей,

ограниченного взаимодействия с иностранным бизнесом из-за ситуации на валютном рынке представляют собой основные риски, которые смогут нанести серьезный ущерб лизинговым компаниям как по осуществляемым проектам, так и по будущим. Но, как отмечают эксперты, все же эти риски не станут фатальными [8].

Спад в экономике России привел к заморозке проектов по обновлению основных фондов, вследствие чего падение спроса на лизинг длится с 2013 года. Дополнительный удар по спросу клиентов нанесло повышение ключевой ставки Банком России в конце прошлого года. Несмотря на ее постепенное снижение, ставки по кредитам нефинансовому сектору, в т.ч. лизинговым компаниям, остаются на высоком уровне относительно докризисной ситуации. [5] Высокая стоимость заемных средств снижает экономическую привлекательность лизинга для потенциального клиента и приводит к сокращению новых лизинговых договоров и маржинальности лизингового бизнеса. По оценке Агентства, за прошедшие 12 месяцев средняя маржа (разница между величиной ставок по лизинговым платежам и привлеченным средствам под реализацию лизинговой сделки) лизинговых компаний снизилась 4,3% до 3,7%.

На лизинговый рынок также все большее негативное влияние оказывает снижение платежеспособности клиентов. Помимо невысокой платежной дисциплины клиентов из розничного сегмента, к значительному росту проблемной задолженности (остаток платежей к получению по сделкам с просрочкой более 60 дней в портфеле на дату) на рынке привели банкротство и технические дефолты крупных компаний («Трансаэро», «СУ-155», «Ютэйр» и др.). На 01.10.2015 объем проблемных сделок составил около 12% портфеля, двумя годами ранее он был менее 4%.

Сокращение объема новых договоров лизинга, подорожавшее фондирование и потери от проблемных сделок сказались на финансовом результате лизингодателей за последние два года. Так рентабельность капитала компаний за 9 месяцев 2015 года в среднем по рынку составила 6,2%, что почти в три раза меньше, чем за аналогичный период 2013 года. Рентабельность активов за январь-сентябрь составила менее 1% (двумя годами ранее 1,6%).

В целях снижения давления на рентабельность бизнеса лизинговые компании вынуждены были проводить оптимизацию расходов. Как правило, компании сокращали бюджеты на маркетинг, ИТ-обеспечение, стратегическое и оперативное управление. Большое внимание было уделено оптимизации расходов на содержание сети структурных подразделений. Произведено сокращение региональных подразделений с небольшой эффективностью, а головные офисы переведены в помещения с меньшей арендной платой. Произошло значительное сокращение штата сотрудников: по оценке Агентства, за последние два года численность занятых в лизинговой отрасли сократилась почти на 25% и составляет на текущий момент около 10,1 тыс. человек. [5] Ниже представлена градация компаний, которые входят в ТОП-10 лидирующих компаний по объему лизинговых сделок (табл. 1).

Таблица 1 – 10 лизинговых компаний России по объему нового бизнеса по итогам 2015 года

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		ИНН	Наименование ЛК	Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА)*	Объем нового бизнеса за 2015г (сумма стоимостей предметов лизинга по новым сделкам, без НДС), млн. руб.	Темпы прироста нового бизнеса 2015г./2014г.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 2015г., млн. руб.	Объем лизингового портфеля на 01.01.2016, млн. руб.
01.01.2016	01.01.2015							
1	2	7709378229	ВТБ Лизинг		77 699,0	-14,6%	91 508,6	417 615,0
2	3	7707009586	"СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)	A++	56 582,1	-6,0%	100 964,2	371 082,6
3	11	7720261827	"Государственная транспортная лизинговая компания"		47 755,0	230,9%	84 868,0	216 637,5
4	10	2536247123	"Сименс Финанс"		21 535,9	18,3%	32 359,9	28 728,0
5	8	7812022787	Балтийский лизинг (ГК)		19 429,0	-1,7%	29 166,0	29 559,0
6	5	7708551181	"ТрансФин-М"	A+ (II)	18 778,0	-38,6%	37 485,0	266 336,0
7	9	3905019765	CARCADE Лизинг	A+ (II)	13 325,7	-28,6%	20 052,5	22 585,4
8	12	7709431786	"РЕСО-Лизинг"	A+ (II)	11 524,0	-11,2%	17 081,3	16 469,4
9	20	1650130591	"КАМАЗ-ЛИЗИНГ" (ГК)		9 726,6	34,2%	15 224,4	10 284,4
10	-	7709202955	"РБ ЛИЗИНГ"		8 430,3	-	16 357,4	21 315,3

Однако, чтобы в дальнейшем любая компания могла занимать лидирующие позиции на лизинговом рынке можно выявить основные направления, которыми необходимо генерировать компаниям для достижения положительного эффекта (рис. 2) .



Рисунок 2 – Фокусные направления, позволяющие лизинговым компаниям оперативно достичь необходимого результата

Таким образом, лизинг в России является одним из главных инструментов долгосрочных инвестиций в обновление основных фондов. Для целого ряда инфраструктурных отраслей (транспорт, связь, энергетика, сельское хозяйство) лизинговое финансирование является базовым источником средств модернизации бизнеса. [4] Рынок лизинга в РФ не насыщен и имеет высокий потенциал роста. В настоящий момент доступность лизинговых услуг значительно выше, чем три года назад, но однако 2015 год – это год снижения сокращения объема рынка лизинга, а также потенциально возможного ухудшения финансового состояния текущих решений лизинговых компаний. Это означает, с одной стороны, дальнейший рост конкуренции, с другой. – предъявляет повышенные требования к качеству работы лизинговых компаний, а именно: уметь быстро и эффективно реагировать на нестандартные ситуации.

В нынешнем году сработало несколько рисков: риск, связанный с процентными ставками; срабатывает риск ликвидности; и частично риск, связанный с возможными неплатежами со стороны лизингополучателей. Помимо череды сработавших рисков, на наш взгляд, гораздо более важным являются долгосрочные тренды. Может возникнуть неблагоприятное сочетание: дорогое фондирование и низкий спрос на инвестиции в основные средства, как следствие, сокращение портфелей при росте проблемной задолженности в абсолютном и естественно, в процентном выражении. Это, на наш взгляд, гораздо более важный вызов для отрасли. Такая ситуация может привести либо к сокращению количества лизингодателей, либо к сжатию рынка. Понятно, что в тех секторах экономики, в которых издержки можно переложить на конечного потребителя, интерес к лизингу сохранится, вопрос в том, сколько Лизингодателей для этого нужно, и какие условия они смогут предложить [9].

Динамика рынка лизинга в 2016 году во многом будет зависеть от масштабов антикризисных госпрограмм и их реализации в отношении лизинговых сделок. Однако фундаментальных предпосылок для восстановления лизингового рынка не наблюдается, т.к. основной

индикатор развития лизинга в России, инвестиции в основной капитал – продолжает снижаться на протяжении 2015 года, а низшая точка спада замедления инвестиционной активности на сегодняшний момент еще не пройдена.

Библиографический список

1. Газман В.Д. Лизинг в проектном финансировании // Финансы. – 2013. – № 9. – С. 73-78.
2. Гришанков Д. Российский рынок лизинга в 2003 году. [Электронный ресурс]:– Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/leasing/leasing2003/leasing2003.pdf>
3. Жуков А.П. Совершенствование методики расчета лизинговых платежей // Теория и практика формирования экономических механизмов рынка: Сборник научных трудов. – М.: Издательство Московского гуманитарного университета, 2012. – Вып. 7. – С.108 – 119.
4. Зубарев И.С. Анализ существующих методик расчета лизинговых платежей // Известия Санкт-Петербургского Государственного Аграрного Университета. – 2013. – №29. – С. 153–158.
5. Коршунов Р. В тяжелых условиях 24.11.2015 [Электронный ресурс]:– Режим доступа: http://raexpert.ru/press/articles/leasing_9m15obzor/ ЛИЗИНГ В РОССИИ
6. Кувшинова Е.С. Развитие лизинга в промышленности России. [Электронный ресурс]:– Режим доступа: <http://leasing-russia.info/science-p/autoref/kuvshinova-evgenija-sergeevna-razvitie-lizinga-v-promyshlennosti-rosi.html>
7. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/leasing/leasing_2015_pre/
8. Романова О. Лизинг в зоне риска. Журнал Эксперт-онлайн [Электронный ресурс]:– Режим доступа <http://expert.ru/northwest/2015/07/lizing-v-zone-riska/>
9. Русавская О. В. Развитие лизинга в России: проблемы и перспективы // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Современные научные исследования. Выпуск 4. – С. 2026-2030 – URL: <http://e-koncept.ru/2016/86431.htm>.
10. Русавская О.В. ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.// VI Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс]:– Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/514/820>
11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: статистика. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Салькова К.С., Трикур Ю.Ю., Федотов Д.В.

Инвестиции как часть инновационного процесса



АННОТАЦИЯ

В данной научной статье рассмотрена проблема привлечения капитала в инновационный бизнес, и инвестиции как часть инновационного процесса, а также методы и инструменты привлечения и использования инвестиций.

ABSTRACT

In this scientific publication, we consider the problem of raising capital in innovative business, and investments as part of the innovation process, as well as methods and tools to attract and use of investments.

Ключевые слова: экономика, инновации, инвестиции, государство, инвестиционные риски.

Keywords: economy, innovation, investment, government, investment risks.

Одним из ключевых условий для развития государственной экономики является высокая инвестиционная активность и благоприятный инвестиционный климат, для того что бы привлечь зарубежный капитал, в виде разного рода инвестиций. Но на сегодняшний день эта проблема приобрела фундаментальный характер, так как иностранные инвесторы считают рынок российских инноваций очень непредсказуемым, а также сказывается неблагоприятные условия, такие как двусторонние экономические санкции, ограничивающие деятельность иностранных компаний и капиталов.

Данную ситуацию можно рассмотреть двояко, с одной стороны есть реальная возможность заместить наукоемкий сектор экономики своими аналогами, будь то продукты, или же услуги, что в принципе должно дать необходимый толчок для малого и среднего бизнеса, что невозможно было сделать в тот момент, когда иностранные товары и услуги вытесняли отечественные. Конечно нельзя сказать, что отечественные товары и услуги выше качеством, или доходят по показателям до импортных, тогда бы они не проигрывали конкуренцию, но и недооценивать их ни в коем случае нельзя, так как они имеют весьма высокий потенциал, при невысокой себестоимости.

В 2016 году в России представили первый отечественный процессор стоимость которого всего порядка 28 долларов, при иностранном аналоге абсолютно одинаковыми характеристиками при стоимости в 64 доллара. Таких пример достаточно много, импортозамещение происходит не только в сфере ИТ, но и в промышленности, новые станки, автомобильные и ракетные двигатели, перечислять можно достаточно долго, так как список того, что произвели отечественные компании в рамках импортозамещения довольно большой.

Положение, в котором находится инновационная сфера в России объясняется глубоким провалом начиная со времен распада Советского Союза, и приблизительно до 2000 года, так как этот период ознаменовался становлением России как государства. В этот период формировалось новое поколение предпринимателей, экономика стала открытой для всего мира, пришли западные инвесторы, корпорации, для которых на тот момент новый рынок был крайне необходим, тем более «голодный» рынок. Пришли не только технологии, товары, и услуги с запада, но и менеджмент, новые финансовые платформы, открылись совершенно новые горизонты, чем не могли воспользоваться из-за ряда ограничений, в первую очередь слабого государственного регулирования.

Возвращаясь к вопросу импортозамещения, можно сказать что это достаточно длительный и болезненный процесс для экономики и населения, так как, на данный момент необходимы колоссальные денежные вливания в экономику, дотации разного рода, и кредиты под низкий процент для малого и среднего бизнеса, если государство способно будет урегулировать все данные процессы, в таком случае можно будет ждать рост экономики в ближайшие десять лет, такой проект имеет исключительно долгосрочную перспективу, и главное, позволить решить проблему экономической и продовольственной безопасности государства, обладая огромным преимуществом перед своими европейскими соседями, имея полный цикл производства и потребления всех природных ресурсов.

Такие шаги позволят улучшить климат не только для предпринимателей и инвестиций, но и позволит поднять уровень жизни в государстве, а естественная конкуренция между отечественными производителями позволит повысить качество продукции и уменьшить ее себестоимость. Снижение зависимости от импортной продукции возможно только при стимулировании развития инноваций и инвестировании, где государство выступает только лишь в

роди регулятора взаимоотношений, создавая для этого все необходимые условия, а данный вопрос лежит на плечах реального сектора экономики.

В условиях внешнеполитического и экономического давления, для России более чем важно стимулировать развитие наукоемких отраслей экономики, а также создание фундаментально новых теоритических рекомендаций для развития экономики, таким образом возможно будет добиться конкурентоспособности Российской экономике в мире.

Одну из ключевых ролей играет реформа кадровых институтов, которые занимаются подготовкой соответствующих кадров для инновационного сектора. Эта обязанность лежит на плечах высших учебных заведений, но из-за отсутствия необходимой инфраструктуры в ВУЗах выпускники не получают должного образования, и зачастую их знания не соответствуют требованиям к инноватору-управленцу.

Неблагоприятный инвестиционный климат, и внутренняя разрозненность не позволяет стабилизировать экономическую ситуацию, а также стимулировать развитие инновационной среды из-за отсутствия необходимых инвестиций, но активность отечественных предпринимателей внушает должный оптимизм, что улучшает социальный климат внутри государства, а это в свою очередь позволяет найти общий язык бизнес среде и власти. Программа импортозамещения имеет большую перспективу, и ближайшие пять лет должно дать первые «ростки» для большой надежды на светлое будущее российской экономики, создавая новые рабочие места, развивая внутреннюю инфраструктуру, что позволит перейти от сырьевой экономике к высокоинтеллектуальной.

Библиографический список

1. Пономарева Е. В. Направления повышения эффективности национальной инновационной системы России на основе технического регулирования // Экономика и управление. – 2011. – №12-2. – С. 162-166.
2. Оганьян, Александр Григорьевич. Потенциал высшей школы в обеспечении опережающего накопления интеллектуального капитала / А. Г. Оганьян // Креативная экономика. – 2015. – №12. – С. 1609-1627.
3. Шулаева, Оксана Вячеславовна. Воспроизводство человеческого капитала в экономике, основанной на знаниях: компетентностный подход / О. В. Шулаева // Экономические науки. – 2015. – №5. – С. 7-11.
4. Попова Е.Ю. Проблема финансирования инноваций в Российской промышленности и пути ее решений; под общ. ред. Г. Д. Ахметовой // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). – Пермь: Меркурий, 2011. – С. 93–95.

Семенченко В.А.

Проблемы совершенствования публичной власти в России



АННОТАЦИЯ

Публичная власть как социальный феномен зарождается в обществе и обеспечивает его целостность. Основы власти, обеспечивающие ее: источник, силы и средства, могут быть

различными. По своему происхождению публичная власть является общественной, источником которой являются: народ, население, общество.

ABSTRACT

The public power as a social phenomenon emerging in the society and ensure its integrity. Fundamentals of power to ensure her power, strength and resources, may be different. In its origin is a social public power, the source of which are: the people, the population, the society.

Ключевые слова: публичная власть; общество; гражданское общество; государство; государственная власть.

Keywords: public power; public; civil society; the state; the government.

У любого государства происходят свои этапы развития. Так, в истории каждой страны есть событие, которое в дальнейшем становится символом продуктивного изменения государства. Принятие главного документа, или, если говорить терминами принятыми не только в юридической среде, но и в современном обществе основного закона – Конституции стало главным событием в Российской Федерации.

Основные положения политической, экономической, социальной жизни общества закрепляются в Конституции РФ от 12 декабря 1993 г. Прошло уже более 20 лет с принятия Конституции РФ, и, вспомнив прошлое, можно спланировать будущее. За последние десятилетия, мы наблюдаем коренные изменения, происшедшие в государственной власти. Так Россия – 1993 и Россия – 2016- это две разные страны. В конце уходящего 2015 года, по традиции ежегодного Послания Президента России Владимира Путина к Федеральному собранию, которое состоялось в Георгиевском зале Кремля, стали новая геополитическая обстановка в мире и социально-экономическое положение страны. В присутствии, депутатов Государственной Думы, членов Правительства, членов Совета Федерации руководителей Конституционного и Верховного судов, губернаторов, глав традиционных концессий, председателей заксобраний субъектов Федерации, общественных деятелей и руководителей крупнейших СМИ глава государства подвел политические, экономические, социальные итоги уходящего года и предложил новые пути решения проблем, встающих сегодня перед страной.

Актуальность статьи определяется существованием в нашей стране многоуровневой системы государственного устройства и необходимостью расширения согласованных действий органов публичной власти в условиях современного развития федеративного государства. Исключая существование проблем совершенствования публичной власти в России, мы бы остановились в развитии дальнейшего реформирования системы публичной власти, и поступательное движение вперед в этом направлении было бы невозможно.

Без объединения усилий всех уровней власти в этом процессе невозможно воссоздание сильного и эффективного государства.

В России уже определена многоуровневая организация государственного устройства, в связи, с чем возникает вопрос «О необходимости совершенствования, расширения согласованных действий органов публичной власти в России в реалиях современного уровня общественного развития». Невозможно воссоздание сильного и эффективного государства без взаимодействия всех уровней власти, включая и публичную власть.

Что же в нашем понимании означает термин «публичная власть»? Чтобы разобраться в проблемах публичной власти, раскроем, что такое понятие «власть». Любой, организованной, более или менее устойчивой и целенаправленной общности людей, присуща власть. Термин власть означает средство функционирования всякой социальной общности, соответствующее характеру и уровню общественной жизни, и заключающиеся в отношении подчинения воли отдельных лиц, и их воздействие на деятельность и поведение других людей.

Именно, взаимоотношения, основанные на подчинении устанавливаются между населением и особой категорией людей, которая управляет обществом. Само слово публичность означает открытость, доступность и коллективность. Исходя, из всего выше сказанного вытекает то, что публичная власть – это власть, выделенная из общества и не совпадающая с

населением страны, являющаяся одним из признаков, отличающих государство от общественного строя.

Власть политической элиты осуществляется посредством органов и учреждений, объединенных в единую иерархическую систему. Механизм государства позволяет обеспечить нормальную жизнедеятельность общества. Одними важнейшими его составляющими являются законодательные и исполнительные органы государственной власти. Публичная власть возникает не во всяком коллективе, а возникает в таком объединенном союзе, члены которого связаны общественными отношениями, а не личными или родственными.

Публичная власть институционализована, – ее осуществляет государственный аппарат. Он обслуживается целым рядом людей, чиновников, для которых работа в государственном аппарате служит профессией. Олицетворенная в государственных органах и учреждениях, публичная власть становится политической властью, т. е. той реальной силой, которая обеспечивает государственное принуждение.

Гражданское общество, его отдельные институты оказывают серьезное воздействие на власть, которые уже не ограничиваются статусом объектов управления и хотят сами влиять на власть. В таких условиях к правовому регулированию, технологиям функционирования, системной организации, профессиональной подготовке и другим параметрам исполнительной власти предъявляются чрезвычайно высокие требования.

Большая открытость государственных органов, а также привлечение граждан к участию в управлении делами государства, должны стать одним из важных элементов повышения эффективности органов исполнительной власти, в том числе и через систему «Открытое мы правительство». Механизмы взаимодействия институтов гражданского общества и исполнительной власти, создают новые предпосылки для решения проблемы совершенствования публичной власти в России.

Ряд шагов по преодолению преграды между государственной властью и обществом в Правительстве РФ уже сделан. Так, был размещен документ на сайте Министерства экономического развития в 2012 г. под названием «Концепция формирования механизма публичного представления предложений граждан Российской Федерации с использованием сети Интернет для рассмотрения в Правительств РФ предложений, получивших поддержку не менее 100 тыс. граждан». И уже в августе этого же года концепция была утверждена Правительством РФ.

Использование специализированного ресурса, обеспечивающего открытый доступ любого человека к размещенным там предложениям, предлагает возможность ознакомиться со всеми принятыми по ним решениями и результатами голосования. Это и есть один из главных принципов публичной власти – принцип открытости.

Подписанный и вступивший в законную силу Указ Президента РФ от 04.03.2013 г. №183 «О рассмотрении общественных инициатив, направленных гражданами РФ с использованием интернет – ресурса «Российская общественная инициатива, определяет правила, по которым граждане с помощью современных технологий могут донести свои предложения по вопросам социально- экономического развития страны, совершенствования государственного и муниципального управления до органов государственной власти.

Главное, чтобы подаваемые обществом инициативы находили адекватный и ответный оклик в деятельности органов исполнительной, а отчасти и законодательной власти.

Также, речь идет и об обратном процессе, когда граждане представляют свои замечания по вопросам принятия тех или иных законопроектов, предложенных властью.

Позитивные примеры, основанные на этом нововведении уже нашли свое отражение в реальной жизни. Это касается таких значимых документов, как проекты федеральных законов «Об образовании в Российской Федерации», «Об охране здоровья населения от воздействия окружающего табачного дыма и последствий табака», а также ФЗ «Об основах социального обслуживания населения в РФ»

Однако такие изменения не дают основания для оценки законодательства. Стабильность выборов и механизм публичной власти, находясь на упадочном уровне. Дело еще в том, что эти изменения связаны с непростым поиском оптимальной для современной России модели публичной власти, которая с одной стороны, должна основываться на широком представительстве граждан, их объединений, а, с другой стороны быть способна решать на профессиональном уровне текущие и стратегические для страны задачи.

Стремление укрепить партийную систему страны невозможно без представления интересов основных групп населения страны. Именно их действенное выражение и отстаивание своих интересов, потребовало укрепления статуса партий как избирательного объединения и, как следствие, возникает необходимость расширения применения на выборах представительных органов власти пропорциональной избирательной системы, в рамках которой избиратели выбирают не отдельных кандидатов, а близкие им по идеологии политические партии, предвыборные программы. Примером публичной власти продиктованной в российском обществе, являлось решение отказаться от мажоритарно – пропорциональной избирательной системы и заменой ее, исключительно пропорциональной системой. Россия многонациональная страна, включающая в себя различные народы и религии. Не только отдельные российские народы, но и россияне в целом заинтересованы в осознании и совершенствовании собственной истории, символики, героики, и иных ценностей, навеянные духом патриотизма. Вместе с этим, важно на первый план в сфере массовой коммуникации выводить те события человеческой истории, которые людей разных национальностей, классов, конфессий сближают и выводят политическую власть на новый совершенный уровень.

Главное, чтобы работа такого характера не находилась исключительно в рамках организационных планов, формуляров. Работа должна проводиться не только сверху, чиновниками, но среди общественного начала. И только после усиленного труда всех уровней власти, слоев общества возможно общероссийское единство и почитания демократической основы государственной власти.

Библиографический список

1. Конституция (Основной закон) Российской Федерации//Российская газета.-2012.- федеральный выпуск.-№4831.
2. Федеральный закон РФ от 29.12.2012 №273»Об образовании в Российской Федерации»//Сборник законодательных актов.-2013.-№7.
3. Федеральный закон РФ от 28.12.2013г. №442-ФЗ «Об основах социального обслуживания населения»// Российская газета.-2015.-№19.-ст.7.
4. Алферова Е.В. Российская система власти: треугольник с одним углом/институт права и публичной политики/Е.В.Алферова//Социальные и гуманитарные науки. – серия 4: государство и право.- 2013.-№4.- С.25-28.
5. Бочарова, А. Развитие института оценки эффективности государственного управления / А. Бочарова//МЭ и МО.- 2013.-№9.- с.69-75
6. Волков В.А. Организация публичной власти в городах Федерального значения / В.А. Волков//Управленческое консультирование.-2013.-№3.-С. 226-233.
7. Мищенко Я.П. Управление государственной и муниципальной собственностью: Текст лекций. – Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2015.- 81 с.
8. Поличка Н.П. Роль научного сообщества в осуществлении реформы публичной власти в России/Н.П. Поличка//Вестник Тихоокеанского Государственного Университета.- 2014.-№2. – С. 151-160.

Совершенствование государственного регулирования инновационной деятельности в регионах РФ



АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается актуальная проблема государственного регулирования инновационной деятельности и поддержки инновационной деятельности. Приведена авторская классификация основных направлений государственной политики в сфере поддержки и стимулирования инноваций. Рассматриваются текущие потребности инновационной инфраструктуры, связанные с региональной спецификой современной России.

ABSTRACT

The article is devoted to the urgent issue of state regulation of the innovational activity and the facilitation of innovations. The author's classification of the main directions of innovations' stimulation is given. The author highlights the actual needs for the innovational infrastructure connected with the regional specifics of modern Russia.

Ключевые слова: инновации, политика инноваций, регионы России, государственное регулирование.

Keywords: innovations, innovation policy, Russian regions, state regulation.

На сегодняшний день развитие инновационных отраслей является ключевым стратегическим направлением для любой национальной экономики. Устойчивый курс на развитие инноваций, проводимый в современной России, связан с потребностью технической и технологической модернизации и перевооружения производства, создания эффективной инфраструктуры. Акцент на инновационной деятельности, активно пропагандируемый в средствах массовой информации, заявляемый на государственном уровне, а также фиксируемый в многочисленных федеральных и региональных нормативно-правовых актах и документах стратегического характера, призван сократить технологическое отставание от большинства развитых стран, способствовать удешевлению и повышению конкурентоспособности отечественной продукции. В современном мире ключевые позиции занимают государства, в которых приоритетное развитие получают высокотехнологичные сферы, возрастает наукоёмкость и творческий характер труда.

В связи с высокой актуальностью вопросов управления инновациями и совершенствования государственной региональной политики в данной сфере, они нашли широкое отражение в научно-исследовательских работах. Среди современных отечественных учёных, изучающих проблемы инновационного развития и управления инноваций – Л.И. Абакин [1], В.В. Горочная [2], Л.М. Гохберг [4], С.Н. Полянский [5] и др. Вопросы проблемных сфер политики в сфере инноваций рассматриваются такими исследователями, как А.В. Клименко [3], А.И. Ракитов [6], А.В. Суворинов [3] и др.

Однако, несмотря на значительный интерес и внимание к вопросам инноваций, активное внедрение новых инструментов государственной поддержки, статистика инновационной деятельности и эффективности внедрения инновационных разработок показывает явно недостаточные результаты для осуществления технологического обновления, способного вывести

Россию на уровень развитых стран. В связи с этим рассмотрим более детально основные проблемы в сфере управления инновациями и возможные пути их решения.

В наиболее часто употребляемом значении в русском языке понятие инновации трактуется в своём юридическом смысле, данном в федеральном законодательстве РФ как «введённый в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях» [7]. На сегодняшний день государственное регулирование инновационной деятельности и политика по поддержке инноваций располагает широким инструментарием, способным затрагивать различные аспекты данной сферы. В частности, на данный момент основными направлениями реализации политики в сфере инноваций, приводящими к наиболее ощутимым «структурным сдвигам» в экономике и обществе можно считать процесс формирования и совершенствования нормативно-правовой базы, а также создание организационных и институциональных основ инновационной деятельности и её поддержки. Учитывая специфику российской экономики и общества, связанную с повышенной ролью государства в социуме в целом, нельзя не отметить, что одним из наиболее масштабных проектов по поддержке инноваций связан с созданием государственных корпораций научно-инновационной направленности, а также венчурных структур. Так, в частности, «общий объем венчурных фондов, работающих на рынке РФ, с 2007 по 2012 гг. вырос в 8,4 раз, число активно действующих фондов – в 7,6 раз, число венчурных сделок на рынке РФ – в 8,8 раз» [5].

Не менее важным за последнее десятилетие стало создание негосударственных фондов по поддержке науки и инноваций (в частности, таких фондов, как РФФИ и РГНФ). Однако в современных условиях сокращения бюджета в связи с внутренними кризисными тенденциями, внешними санкциями и прочими факторами, государственный сектор прямой финансовой поддержки научных исследований существенно сокращается. В связи с этим встаёт актуальная проблема поиска альтернативных способов стимулирования инновационной деятельности, более эффективных по своей природе и опирающихся на самоорганизационные процессы [2].

Подытоживая многосторонний опыт использования различных инструментов в сфере государственного регулирования инноваций в российской и мировой практике, предложим следующую классификацию основных возможных и широко используемых форм регулирования и поддержки инноваций:

1. Инструменты по формированию кадрового потенциала инновационной деятельности в долгосрочной перспективе:

a. развитие и поощрение инновационно-ориентированных методических разработок, направленных на формирование инновационно-ориентированной личности в рамках существующих школьных программ общего образования;

b. поддержка и расширение деятельности технических и творческих учреждений дополнительного образования детей и подростков;

c. развитие профориентационных центров для детей и молодёжи;

d. развитие инновационной практико-ориентированной деятельности в среде среднего и высшего профессионального образования.

2. Инструменты по формированию кадрового потенциала инновационной деятельности в краткосрочной перспективе:

a. различные организационные формы выстраивания взаимодействия между организациями образования и потенциальными работодателями из сферы инновационного производства;

b. специализированная работа с выпускниками, студентами старших курсов, студентами магистратуры и аспирантуры по практическому внедрению результатов разрабатываемых научных направлений.

3. Инструменты по поддержке инновационной деятельности в научно-образовательной среде:

a. развитие и расширение системы грантов на научные исследования;

b. ведение электронных баз данных, облегчающих сбор, обработку, поиск информации, необходимой для научных разработок и инновационной деятельности;

c. стимулирование и организационные формы взаимодействия между субъектами предпринимательства и научно-образовательной среды.

4. Инструменты по стимулированию инновационной деятельности хозяйствующих субъектов крупного и среднего бизнеса:

a. поиск организационных форм взаимодействия бизнеса и власти (как федеральной, так и региональной) с целью согласования и выработки текущих критериев приоритетных инновационных проектов, отслеживания динамики технологического развития и поиска ресурсов повышения конкурентоспособности отечественной продукции;

b. организационные и правовые меры содействия приоритетным направлениям инновационной деятельности.

5. Инструменты по стимулированию инновационной деятельности хозяйствующих субъектов малого бизнеса:

a. государственные гарантии, частичное или полное покрытие рисков и дополнительных расходов, связанных с инновационной деятельностью;

b. агрегирование потребностей региональных производителей в инновационном развитии посредством создания совместных научно-образовательных, опытно-конструкторских, информационно-аналитических и прочих структур, содержание которых не представляется доступным для субъектов малого предпринимательства;

c. деятельность бизнес-инкубаторов по развитию и внедрению инновационно-ориентированных бизнес-проектов.

6. Формирование инфраструктуры в сфере создания и практической реализации инноваций:

a. введение в систему высшего образования новых специальностей, связанных с посреднической, экономической, менеджерской деятельностью в сфере инноваций, расширение целевого набора на уже существующие специальности в данной сфере;

b. создание государственных и общественных структур (гос. корпораций, целевых фондов финансовой поддержки инноваций, венчурных предприятий) с целью содействия инновационной деятельности;

c. стимулирование формирования посреднической среды в лице частных предприятий, сотрудничающих с субъектами инновационной деятельности и инновационного производства;

7. Содействие внедрению инноваций в непосредственную экономическую практику:

a. формирование баз данных изобретений и инноваций, агрегирующих в себе изобретения и разработки, произведённые на всех уровнях системы образования, науки и производства;

b. совершенствование системы правовой защиты инноваций, снижение издержек патентования и лицензирования, контракции по вопросам передачи прав на объекты интеллектуальной собственности;

c. совершенствование и выработка региональных моделей поиска и взаимодействия с потенциальными инвесторами с учётом территориальной и отраслевой специфики местного производства, развитие общей культуры и деловой среды каждого региона, направленное на формирование открытой, разносторонней, профессионально и социально активной личности, способной не только к инновационной деятельности, но и к поиску потенциальных инвесторов и посредников в практической реализации инновационных разработок;

d. снижение административных барьеров, сопутствующих внедрению инноваций в соответствии с особенностями каждой отрасли производства.

Предложенная классификация помогает выделить ключевые этапы в процессе формирования инноваций, начиная от подготовки кадрового потенциала и заканчивая непосредственной практической реализацией. Если с высказанных позиций взглянуть на современную систему поддержки инноваций, сложившуюся в России, то становится очевидным, что основные действия как на федеральном, так и на региональном уровне сосредоточены вокруг

центральных звеньев данного процесса, а именно – формирования государственных структур и организационных форм отбора и финансирования инновационных разработок.

В то же время, мировая практика показывает, что наиболее успешными оказываются не собственно субъекты-инноваторы, а те, кто продолжает развивать заявленные ими инновации, доводя их до технологического уровня, приспособленного к непосредственному внедрению в практику. Таким образом, само повышение объёма инновационной деятельности хотя и является стратегически важным для развития культуры и интеллектуального потенциала России в целом, всё же не может дать должный экономический эффект. Таким образом, затраты средств на повышение числа инновационных разработок как таковых являются неэффективными для экономики и приводят к перерасходу средств.

Из этого следует, что на данном этапе следует особенно сосредоточиться на установлении связей между субъектами инновационной деятельности и производства, формированию их обоюдного интереса, подкреплённого коммерческими возможностями и гарантией покрытия сверхриска, предоставляемой государством. Именно в связи с этим особо острой встаёт проблема формирования среды посреднических организаций, способных довести инновацию до уровня практически реализуемой технологии, либо установить контакты между субъектами науки и предпринимательства.

Агрегация интересов государства в сфере развития инноваций, приводящая к росту числа и объёмов деятельности государственных структур, неизбежно ставит острую проблему эффективности деятельности государственных корпораций и посредников, с которыми они работают, равно как и проблему рационального расходования бюджетных средств, коррупции и теневого сектора в сфере инноваций, критериев отбора пилотных инновационных проектов [4]. Следует учитывать, что большинство государственных структур в данной сфере сосредоточено в федеральном центре и в своей деятельности не всегда учитывают специфику экономических, в том числе производственных и кадровых возможностей и потребностей регионов.

В связи с этим региональная специфика управления и стимулирования инноваций, прежде всего, должна сосредотачиваться на уровне поиска наиболее органичных для региона форм взаимодействия науки и производства, что требует принятия решений представителями местной администрации и образования региональных структур по поддержке инноваций, независимых от прямых директив федерального центра и тесно взаимосвязанных с местной администрацией, равно как и с местной деловой и научно-образовательной средой. В настоящее время распространение получила организация центров инновационного развития в регионах [4], однако подобной тенденцией охвачены преимущественно лишь те регионы, в которых так или иначе проявлен интерес федерального центра по развитию отдельных направлений научной и производственной деятельности. В противном случае, возникая на основе внутрирегиональной инициативы, центры инновационного развития, как правило, лишены достаточных организационных и финансовых оснований своей деятельности.

Более того, в условиях ужесточения внутренней и внешней конкуренции, общей рецессии и внешних санкций зависимость среды инновационно-посреднических организаций от федерального центра и от государства в целом негативно сказывается на динамике инноваций, как производимых, так и внедряемых. Данная тенденция свидетельствует о том, что центральной проблемой на данный момент становится разработки политики по стимулированию инновационно-посреднической деятельности со стороны частной инициативы. Именно от решения данной проблемы будет зависеть возможность формирования устойчивого рынка инновационных разработок и инновационной продукции в России, а также степень эффективности и взаимосвязи между наукой и производством.

Библиографический список

1. Абакин Л. Стратегический ответ России на вызовы нового века. – М., 2014
2. Горочная В. Самоорганизация кластерных структур как инструмент модернизации экономики Ростовской области // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. – 2013. – №5 (177). – С. 81-86
3. Клименко А., Суворинов А. Механизмы реализации инновационной политики государства // Инновации. 2005, №3.
4. Мищенко Я.П. Управление государственной и муниципальной собственностью: Текст лекций. – Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2015.- 81 с.
5. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / под ред. Л. Гохберга, А. Шадрина. – М., 2013.
6. Полянский С. Направления совершенствования инновационной политики в современной России. – Тамбов, 2015.
7. Ракитов А. Прогноз развития науки и технологии в России на период до 2025 г. // Вестник РАН. 1998. №8.
8. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон „О науке и государственной научно-технической политике“» N 254-ФЗ от 21 июля 2011 года.

Тадевосян В.А.

Сравнительный анализ систем автоматизации бюджетного процесса на российских предприятиях



АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются возможности компьютерных программ, применяемых для реализации процесса бюджетирования и используемых на российском рынке в целях повышения эффективности бизнес-процессов. Также обосновывается необходимость и значимость автоматизации бюджетирования на российских предприятиях.

ABSTRACTS

The article discusses the possibility of computer programs used to implement the process of budgeting and used in the Russian market in order to increase efficiency of business processes. Also, the necessity and importance of budgeting automation at Russian enterprises.

Ключевые слова: бюджетирование; автоматизация; компьютерные программы.

Keywords: budgeting; automation; computer programs.

Такой процесс, как автоматизация позволяет любому предприятию поставить на автомат поток информации о процессах, которые происходят в них. Задача автоматизации заключается в максимальном учете всевозможных моментов, которых существует огромное количество в общем механизме работы. Все они влияют на денежные потоки внутри бизнес-механизма. Учет всех нюансов – это залог долгосрочной и перспективной работы предприятия. Также автоматизация позволяет спрогнозировать дальнейший план развития на основа-

нии подробных отчетов о работе. Но каждый вид деятельности уникален, и создать единый шаблон для всех невозможно. Именно поэтому существует множество различных программ для автоматизации бюджета.

Важно знать, какого рода автоматизация требуется конкретной компании для того, чтобы создать надежную и достоверную систему оценки исполнения бюджетов разных уровней.

Цель работы: провести сравнительный анализ компьютерных программ, используемых при автоматизации бюджетирования.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Рассмотреть компьютерные программы, используемые в России;
2. Выявить преимущества и недостатки компьютерных программ;
3. Охарактеризовать область применения каждой из представленных компьютерных программ.

Рассмотрим компьютерные программы, используемые для постановки бюджетирования на российском рынке[2]:

- Красный директор;
- BPlan;
- КИС: Бюджетирование;
- Инталев: Управление финансами;
- Инталев: Бюджетное управление;
- Инталев: Корпоративные финансы.

Теперь необходимо раскрыть особенности каждой компьютерной программы.

1. Программа «Красный директор» имеет минимальную стоимость из всех представленных систем. Эта система не является полноценной системой бюджетирования, так как в ней реализован только платежный календарь, а также ряд преднастроенных отчетов, корректировка которых не предусмотрена (отчет по платежам, отчет по поступлениям, движение средств по кассовым счетам, список просроченных платежей). Данный продукт не дает возможности рассчитать, например, бюджет доходов и расходов, позволяя работать лишь с информацией о поступлениях и платежах.

2. Работа в программе BPlan строится путем моделирования произвольной системы бюджетов в виде совокупности многомерных таблиц. В отличие от других систем, в BPlan разделено понятие «планируемая статья бюджета» и «направление аналитики». Аналитические направления (например, время, продукты) используются как справочники-классификаторы с внутренней иерархией. Это позволяет автоматически консолидировать или разносить значения статей бюджетов по уровням, без создания соответствующих формул.

3. В систему «КИС: Бюджетирование» заложена бюджетная модель промышленного предприятия. Она базируется на анализе возможностей предприятия по производству продукции с учетом имеющихся производственных мощностей, графиков капитальных ремонтов и обеспечения производства необходимыми покупными компонентами и полуфабрикатами собственного изготовления.

4. Программа «Инталев: Управление финансами» является самой дешевой системой среди всего пакета программ «Инталев». Также это единственный из предлагаемых компанией Инталев продуктов, использование которого не требует ведения учета на программе «1С:Предприятие».

5. Программы «Инталев: Бюджетное управление» и «Инталев: Корпоративные финансы», фактически, являются модулями бюджетирования для учетных систем на платформе 1С. Основной отличительной особенностью данных программ является транзакционный подход, применяемый как для регистраций операций в учетной системе, так и для составления плановых бюджетов. Программа «Инталев: Корпоративные финансы» более многофункциональна, чем программа «Инталев: Бюджетное управление», и, соответственно, стоит дороже.

Далее рассмотрим достоинства и недостатки каждой программы, которые отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Достоинства и недостатки основных компьютерных программ, используемых при внедрении бюджетирования на предприятии

Компьютерная программа	Достоинства	Недостатки	Рекомендации
Красный директор	Возможность учета фактических операций. «Красный Директор» достаточно просто освоить с помощью специального путеводителя, проводящего пользователя по шагам работы с программой	Формирование плановой операции ничем не отличается от учета ее фактического прохождения, что крайне неудобно для планирования. Большим «минусом» является жесткая бюджетная модель	Программа будет полезна компаниям, нуждающимся в инструменте для оперативного планирования и учета денежных потоков
ВPlan	Простота в освоении и использовании, возможность быстро разрабатывать бюджетную модель, вносить в нее изменения, если это необходимо, а также эффективно анализировать данные в бюджетах	Первая версия программы представляет собой персональный инструмент финансового менеджера и не позволяет работать нескольким сотрудникам одновременно, а также не содержит инструментария для согласования и утверждения бюджетов	ВPlan подойдет относительно небольшим компаниям. Его также могут использовать более крупные предприятия, только начинающие заниматься бюджетированием или для бюджетирования в рамках одного подразделения или бизнес-направления
КИС: Бюджетирование	Существует детально проработанная и документально оформленная процедура внедрения системы, которая апробирована на ряде предприятий. По словам разработчиков, использование этой процедуры позволяет внедрить систему собственными силами за 3-4 месяца, что значительно снижает расходы	Для непромышленных компаний «КИС:Бюджетирование» может оказаться недостаточно гибкой	Система подходит для средних и крупных производственных компаний, бизнес которых не распределен географически
Инталев: Управление финансами	Большое число внедрений, подтверждающее качество продукта. Составлять плановые бюджеты можно как на агрегированном уровне, так и путем прогнозирования конкретных операций на конкретную дату	Число аналитических направлений бюджетирования ограничено. Это может быть планирование в разрезе контрагентов, счетов, контрактов и складов. Основные формы отчетности также фиксированные. Чтобы разработать дополнительный отчет, потребуется программа «Генератор отчетов»	«Управление финансами» имеет смысл использовать небольшим компаниям, структура бюджетов которых совпадает с используемой в системе
Инталев: Бюджетное управление	«Бюджетное управление» относится к разряду дешевых программных продуктов. В системе реализована поддержка процесса управления финансами на основе платежного календаря. Автоматизировано составление и утверждение заявок на платежи, а также формирование реестра платежей как приказов на оплату	«Жесткая» бюджетная модель, планирование» от проводки»	«Инталев: Бюджетное управление» можно рекомендовать компаниям, использующим бухгалтерскую программу «1С», для которых принципиальное значение имеет тесная интеграция с учетом, например, средним

Компьютерная программа	Достоинства	Недостатки	Рекомендации
Инталев: Корпоративные финансы	Продукт позволяет создавать собственные бюджеты, отчеты; настраивать алгоритмы расчета показателей управленческого учета и т.д., в том числе и для разнородных видов бизнеса. В частности, можно настроить специальные формы и операции для учета внутрихолдинговых операций. Такие операции могут попадать в отчетность дочерних компаний, но исключаться из отчетности головной компании во избежание двойного учета	Связаны, в основном, с необходимостью планирования «от проводки». При формировании бюджетов требуется значительная детализация, которая, зачастую, не нужна. Кроме того, «бухгалтерская идеология» программы представляет дополнительные трудности в работе с системами для персонала, не знакомого с этой спецификой	торговым компаниям Продукт может быть интересен компаниям, ведущим учет в «1С», которым важно оперативное получение фактических данных, минимизация затрат на настройку интеграции с учетной системой и возможность гибко настраивать модель бюджетирования

Прежде чем отдать предпочтение какой-либо компьютерной программе, необходимо разобраться с организацией внутрифирменного финансового планирования, то есть проработать бюджетирование как управленческую технологию. При этом всегда нужно помнить, что без компьютеризации и автоматизации бюджетирование не может быть полноценным.

Западные организации также используют автоматизированные системы бюджетирования, которые находятся приблизительно в одной ценовой нише, такие как: OracleFinancialAnalyzer (OFA), HyperionPillar, Adaytume.Planning, EPSProphixBudget и EPSProphixEnterprize, ComshareMPC.

Автоматизация бюджетирования необходима предприятию для того, чтобы:

- развивать в дальнейшем систему бюджетирования;
- повысить рост производительности труда и сократить трудозатраты при бюджетировании;
- укрепить бюджетную дисциплину;
- повысить прозрачность бизнеса;
- повысить рост эффективности процесса принятия управленческих решений.

Для успешной постановки бюджетирования компьютерная программа должна решать следующие задачи [1, с. 219]:

- автоматизация финансового планирования и прогнозирования, составление сценарного анализа будущего финансового состояния организации или отдельных видов ее деятельности;
- сбор, обработка и консолидация отчетной информации.

Выбор системы автоматизации бюджетирования зависит, в первую очередь, от размера компании, уровня развития бюджетирования, требуемого масштаба и адаптивности будущей системы, а также бюджета, который компания может выделить на проект внедрения продукта. Развитие компании и совершенствование процесса бюджетного управления со временем приводят к увеличению числа менеджеров, вовлеченных в этот процесс, объема и сложности анализа информации. Как следствие, требования к программе возрастают. Поэтому нужно иметь в виду, что «срок жизни» большинства российских систем автоматизации бюджетирования при условии динамичного развития компании составляет 3-5 лет, после чего их необходимо заменять программами более высокого уровня.

Несмотря на то, что полностью совершенных программ не существует, всегда можно подобрать программу, наиболее подходящую для конкретной организации. Однако необходимо помнить: чтобы деньги, израсходованные на внедрение автоматизированной системы бюджетирования, окупились, нужно не только приобрести и установить систему, но и пред-

варительно составить адекватную задачам предприятия структуру бюджетов, написать регламенты работы с ней, и связать систему бюджетирования с уже существующими учетными системами. Это – серьезная работа, которая в большинстве случаев требует привлечения профессиональных консультантов.

Библиографический список

1. Асаул А.Н., Старовойтов М.К., Фалтинский Р.А. Управление затратами в строительстве / Под ред. д.э.н., профессора А. Н. Асаула. – СПб: ИПЭВ, 2010. – 392 с.

2. Казаков А. Автоматизация бюджетирования для строительных холдингов [Электронный ресурс] / Казаков А., Казанцев А. – Режим доступа: <http://www.ippnou.ru/print/000988/>

Тимакина А.О.

Прогнозирование тенденций развития индустрии туризма и гостеприимства в России



АННОТАЦИЯ

В настоящее время прогноз трендов развития индустрии туризма и гостеприимства является очень актуальной темой, так как через несколько месяцев наступит летний сезон и многие россияне поедут отдыхать, будет интересно проанализировать и изучить направления, которые, возможно, будут популярны среди наших соотечественников.

ABSTRACT

Nowadays the prognosis of trends of the tourism and hospitality industry is relevant as in a few months will come the summer season, and many Russians will go to the rest, it will be interesting to analyze and explore the directions which may be popular among our countrymen.

Ключевые слова. Тренды, туризм, направления, отдых, отели, авиабилеты, турагентство.

Keywords. Trends, tourism, directions, rest, hotels, airplane tickets, tourism agency.

Индустрия туризма оказывает колоссальное влияние на экономическое благополучие нашей страны, так как является одной из самых прибыльных отраслей экономики, в свою очередь, государство старается максимально поддерживать и развивать эту отрасль.

Целью данного исследования является прогнозирование возможных альтернатив роста индустрии туризма и гостеприимства в России.

В настоящее время выездной туризм стал менее популярным среди российских туристов. Так в 2014 году выездной туризм в РФ сократился почти на 50 % по отношению к показателям предыдущего года. Об этом говорят и официальные данные, и туроператоры по всей России. На наш взгляд, причинами спада являются:

- существенный рост курса валют;
- нестабильная политическая и экономическая ситуация в мире;
- террористическая активность.

Также на российском туристическом рынке сократилось и количество туроператоров, обанкротились такие крупные предприятия как «Нева», «Лабиринт», «Южный крест», «Роза ветров Мир».

Можно выделить 7 основных трендов российского туристического рынка в 2016 году.

Самостоятельно, экономно и оригинально – так будут путешествовать наши соотечественники в 2016 г., по данным туристического сайта – поисковика «momondo». Эксперты выявили главные тенденции в туристических предпочтениях российских путешественников, изучив около 70 млн. запросов на перелеты из России в период 2014- 2016 гг.

1. Тренд на внутренний туризм: надо расти и развиваться

После присоединения полуострова Крым к Российской Федерации многие россияне начали активно покупать турпутевки на Южный берег Крыма, который знаменит такими курортами как:

- Ялта;
- Алушта;
- Евпатория.

Сейчас спрос на внутренние путешествия растет с огромной скоростью. В целом за 2015 год спрос на маршруты по России вырос на 43%, а международных рейсов – только на 7%. Например, по статистике сайта – поисковика momondo.ru, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. интерес российских туристов к Сочи увеличился на 67%, а к Симферополю только на 61%. Согласно предварительным данным по запросам на перелёты из России на 2016 г., эти города занимают четвертое и шестое место в топ-50 востребованных направлений. Укреплению этого тренда способствуют колебания на валютном рынке, более низкие по сопоставлению с зарубежными цены и развитие туристической индустрии в регионах, которое продолжится и в будущем году. В свою очередь Ростуризм предложил стимулировать россиян отдыхать в своей стране с помощью социального налогового вычета, который позволяет вернуть часть суммы за организацию отдыха. В случае принятия, эта мера откроет ещё больше возможностей для освоения российских просторов.

2. Поиск бюджетных вариантов

Поток туристов из России в подорожавшие города Европы из-за экономической и политической ситуаций сокращается. К примеру, востребованность перелётов в Париж в 2015 г., по сравнению, с предыдущим периодом снизилась на 39%, в Барселону – на 30%, в Прагу – на 28%, в Рим – на 23%, а в Амстердам – на 22%. Менеджеры сайта «momondo», утверждают, что такой вектор сохранится до тех пор, пока стабильность на валютном рынке не восстановится, и россияне не привыкнут к новому уровню цен. При этом российские туристы не готовы навсегда отказаться от прогулок по любимым им атмосферным европейским площадям и улочкам. Так что перспективными становятся более бюджетные направления Восточной Европы: интерес к Будапешту увеличился на 17%, к Варшаве – на 14%, а к Праге на 12%.

3. Ближнее зарубежье

Продолжает расти популярность стран ближнего зарубежья, которые привлекают наших соотечественников ценами, вкусной кухней и интересными историческими достопримечательностями. Особенно востребованными становятся Грузия, Молдавия, Армения и Азербайджан: в 2015 г. по сравнению с 2014 г. спрос на поездки в Тбилиси увеличился на 33%, в Кишинёв – на 29%, в Ереван – на 17%, в Баку – на 16%. Данная тенденция, по прогнозам momondo, только усилится в 2016 году.

4. Новые маршруты для пляжного отдыха

Стремление россиян провести отпуск на берегу моря или океана не ослабевает. Причем поскольку экономичный отдых в Турции и Египте пока под большим вопросом, укрепляют свои позиции другие пляжные курорты. По прогнозу сайта «momondo», особенно в этом году будут востребованы бюджетная Болгария, которая собирается снизить визовый сбор для

россиян, а также некоторые безвизовые, для россиян, страны, такие как: Израиль, Черногория и Кипр. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. спрос на путешествия в Бургас вырос на 42%, в Тиват – на 34%, в Ларнаку – на 28% и в Тель-Авив – на 11%. Также в прошлом году увеличилась популярность Греции: интерес к Салоникам поднялся на 14%.

Подтверждает стойкую любовь наших соотечественников к морю и востребованность российских курортных направлений. К примеру, Анапа прибавила число поклонников на 46%, Геленджик – на 44%, а Сочи, в связи с проведением Олимпийских Игр в 2014 году, на 52%.

5. Выборы «нового Таиланда»

Пляжный отдых привлекает российских туристов не только летом, но и зимой, поэтому им давно интересны экзотические азиатские направления. К сожалению, но любимый многими россиянами Таиланд понемногу теряет свои позиции и отходит на второй план. Так, в 2015 г. спрос на авиарейсы в Пхукет снизился на 14%, в Бангкок – на 28%, а в Паттайю – на 37%.

6. Многие туристы будут распоряжаться своим отдыхом самостоятельно

Ещё один важный тренд, который перейдёт из 2015 г. в 2016 г., – увеличение среди жителей России количества путешественников, которые путешествуют самостоятельно, не обращаясь к посредникам. По статистике сайта «tomondo», по сравнению с 2014 г. в 2015 г. количество россиян, которые путешествуют самостоятельно, выросло на 30%. В какой-то мере, это связано с тем, что многие туристические агентства вынуждены были покинуть рынок. К тому же чаще всего, отдельное бронирование отелей и авиабилетов зачастую обходится дешевле турпакета, что в сложившихся реалиях особенно важно многим туристам. Да к тому же, такой вариант отдыха позволяет туристам самостоятельно составлять увлекательный и нередко более обширный маршрут и бывать в красивых и малоизвестных местах.

7. Образовательный туризм

Еще один интересный тренд, который будет популярен в 2016 году это образовательный туризм. В настоящее время образовательный туризм включает получение высшего образования, школьное образование, летние языковые школы, выездные семинары и конференции. В современный концепт данного туризма, помимо, образовательных учреждений также входят сектор проживания, транспортный сектор, сектор питания и многие другие.

Ниже представлена таблица 1 из 10 направлений, которые будут популярны среди наших соотечественников в 2016 году.

Таблица 1 – Топ-10 популярных зарубежных направлений которые, по прогнозам «tomondo», будут популярны среди россиян в 2016 году

Направление	Рост спроса в 2015 г. по сравнению с 2014 г.	Самое удобное и дешевое время года для авиAPERелёта из Москвы.
Бургас, Балчик Болгария	38%	Январь (25.01-31.01)
Тиват, Котор Черногория	34%	Февраль (15.02-21.02)
Тбилиси, Грузия	31%	Март (14.03-20.03)
Кишинёв, Молдавия	29%	Ноябрь (07.11-13.11)
Ларнака, Кипр	24%	Январь (25.01-31.01)
Нячанг, Вьетнам	22%	Сентябрь (26.09-02.10)
Ереван, Армения	17%	Октябрь (17.10-23.10)
Будапешт, Венгрия	17%	Октябрь (17.10-23.10)
Баку, Азербайджан	14%	Июль (18.07-24.07)
Салоники, Греция	11%	Декабрь (05.12-11.12)

На наш взгляд, представленные тренды, по всей вероятности, сохранятся не только в 2016 году, но и в 2017 г. Также стоит отметить, что, по данным ежегодного исследования сайта – поисковика «tomondo», по ряду международных направлений значительно уменьшилась глубина бронирования – во многом в связи с валютными колебаниями. При этом на

внутренних маршрутах, которые менее зависимы от конъюнктуры финансового рынка, сроки бронирования остались на уровне 2014 г.

В заключении, в качестве вывода, хотелось бы предложить туристическим агентствам продолжить переориентацию на внутренний и въездной туризм, а также изменить структуру предложения зарубежных туров по странам и видам туризма.

Библиографический список

1. Сайт <http://www.prohotel.ru/>
2. Сайт <http://www.momondo.ru/>
3. Сайт Ростуризма – режим доступа к изд. <http://www.russiatourism.ru/>
4. Менеджмент в социально – культурном сервисе и туризме: Учебное пособие./ Под ред. И.В. Мишуровой. Ростов н/Д: Издательско – полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2013. – 224 с.
5. Гостиничный бизнес: Учебник./ Под ред. Медлик С., Х. Инграм. Москва: Изд. Юнити, 2012. – 241 с.

Филюшина Н.О., Мищенко Я.П.

Социальная политика и экономическая безопасность страны и региона



АННОТАЦИЯ

Целью данной работы является исследование содержания социальной политики, её значения и возможностей для обеспечения экономической безопасности страны и региона. В качестве метода исследования применён анализ обобщающих понятий безопасности, позволяющий выявить взаимодействие социальной политики и экономической безопасности на глубоком уровне.

В результате проведённого анализа определена смысловая база понятий и их взаимодействий для последующего более детального изучения и ориентирования социальной политики в направлении экономической безопасности.

ABSTRACT

The purpose of this work is research of the content of social policy, its value and opportunities for providing economic security of the country and region. As a method of research the analysis of the generalizing concepts of safety allowing to reveal interaction of social policy and economic security at the deep level is applied.

As a result of the carried-out analysis the semantic base of concepts and their interactions for the subsequent more detailed studying and orientation of social policy in the direction of economic security is defined.

Ключевые слова: социальная политика; экономическая безопасность; обеспечение; взаимодействие; национальная безопасность.

Keywords: social policy; economic security; providing; interaction; national security.

Устойчивое развитие страны в течение длительного исторического периода без потери стабильности и благополучия общества, защищённость жизненно важных интересов личности, общества и государства, обеспечиваются многими факторами, совокупность которых в значительной степени формирует экономическую безопасность страны [1].

В макроэкономике под ней понимают такой уровень развития средств производства, при котором устойчивое развитие экономики и социально-экономическая стабильность практически не зависят от внешних для страны факторов.

К внутренним, определяющим состояние экономики и экономическую безопасность страны, относятся социальные, экономические, политические, военные и научно-технологические аспекты и факторы.

В каждом направлении государством и обществом проводится определённая работа, и одной из важнейших является социальная деятельность, или социальная политика. Одним из двух оснований социально-экономической стратегии развития России до 2020 года является именно новая социальная политика [2].

В данной работе исследуется содержание социальной политики, её возможности и значение для обеспечения экономической безопасности страны и региона.

В статье дано определение социальной политики. Для углублённого поиска её содержания введено и рассмотрено родственное понятие социальной безопасности, пример взаимодействия с социальной политикой.

Рассмотрено обобщающее понятие национальной безопасности, позволяющее увязать между собой экономическую и социальную безопасность, и задать базу для всестороннего рассмотрения содержания и возможностей социальной политики.

Рассмотрены различные области социальной политики и её роль в обеспечении экономической безопасности.

Социальная политика – это деятельность органов власти и государственного управления в области социального (общественного) развития и социального обеспечения, система мер и мероприятий по жизнеобеспечению населения, по улучшению качества и повышению уровня жизни определённых социальных групп.

Социальная политика должна обеспечивать каждому человеку в стране необходимые и достаточные условия жизни и развития от рождения до старости, создавать условия для существования семьи как первичной ячейки общества.

Надёжная защита конституционных прав и свобод граждан опирается не только на законодательную базу как таковую, но и на результаты проводимой социальной и экономической политики, где тесно переплетаются интересы граждан и всего государства: экономическая безопасность страны и каждого региона обеспечивают защищённость каждого гражданина и населения в целом, а она, в свою очередь, участвует в формировании общей защищённости и безопасности страны.

Таким образом, для определения содержания понятия социальной политики необходимо рассмотреть следующее понятие – социальная безопасность. Это состояние защищённости жизненно важных интересов личности, семьи, социальных групп и общества от внутренних и внешних угроз, и обеспечивается оно совокупностью мер политического, правового, экономического, идеологического и организационного характера. В целом это совокупность мер по защите интересов страны и народа в социальной сфере, по развитию социальной структуры и отношений в обществе, системы жизнеобеспечения и социализации людей.

Существуют четыре критерия оценки социальной безопасности, согласно которым необходимо:

- не допускать усиления социальной напряжённости, вовремя и действенно решать социальные конфликты, предотвращать ситуации социального взрыва;
- предотвращать деформацию и деградацию социальных институтов и социальной структуры;

- обеспечивать устойчивость и совершенствование социальной структуры с приемлемой вертикальной и горизонтальной мобильностью;
- поддерживать адекватность системы ценностной ориентации и культуры общества, в том числе политической и экономической, всех социальных институтов в целях обеспечения всестороннего развития общества.

Понятие социальной безопасности позволяет, во-первых, обосновать и выявить содержание социальной политики как инструмента обеспечения социальной безопасности, и, во-вторых, перейти далее к рассмотрению взаимодействий социальной политики с экономической безопасностью на одном общем уровне – уровне безопасности.

Итак, содержание социальной политики как системы мер полностью подчинено решению тех задач, которые поставлены перед государством и обществом в деле обеспечения социальной безопасности. Поскольку их спектр весьма обширен, то рассмотрение возможно под самыми разными углами, которые позволяют выявить острые вопросы и пути их решения.

Например, эффективность социальной политики отражает такой обобщающий показатель, как удовлетворённость людей своей жизнью. Качество жизни людей и общества складывается, в свою очередь, из разных составляющих – таких, как:

- качество трудовой жизни – обеспечение эффективной занятости и защиты интересов работников в сфере труда;
- качество социальной инфраструктуры, её развитие, качество услуг населению, доступность их большинству населения;
- качество окружающей среды и т. д.

Очевидно, что выполнение всех этих условий требует участия других сфер жизнедеятельности общества – в области законодательства, технического обеспечения, финансовой структуры и прочих. Следовательно, содержание социальной политики, напрямую ориентированное на решение именно социальных вопросов, опирается на более глубокую основу, состоящую из большого комплекса задач в области:

- экономики;
- права;
- политики;
- обороны;
- науки и техники;
- образования и культуры.

База экономической безопасности во многом совпадает с базой социальной безопасности. Взаимодействуя и дополняя друг друга, они являются одними из главных компонентов национальной безопасности.

Национальная безопасность обеспечивает потенциал развития страны на длительный исторический период, стабильность и благополучие общества. Она отражает защищённость жизненно важных интересов личности, общества и государства в различных сферах жизнедеятельности от внешних и внутренних угроз, обеспечивающую устойчивое развитие страны [3]. Сюда входят:

- социальная;
- экономическая;
- экологическая;
- энергетическая;
- техногенная;
- информационная;
- космическая безопасность.

Отдельно выделяют также национальную безопасность на трёх взаимозависимых уровнях:

- безопасность государства;
- безопасность общества;
- безопасность человека (личности, гражданина).



Рисунок 1 – Структура национальной безопасности

Рассмотрение такого, более общего, понятия, позволяет лучше увидеть картину взаимодействия отдельных его составляющих. Выявив общие корни социальной политики и экономической безопасности, можно от статических понятий (безопасность – это состояние, статика) перейти к динамическим (политика – это деятельность, динамика).

Общность описанных статических понятий – социальной и экономической безопасности – позволяет ориентировать деятельность (социальную политику) таким образом, чтобы изменения в одном аспекте (социальном) влияли бы на общее состояние (национальную безопасность) максимально полно. Общность динамических понятий – социальной и экономической политики – обусловлена совпадением их субъектов и объектов. Особенно обращает на себя внимание возможность согласованного действия обеих ветвей описанной структуры (рис. 2).

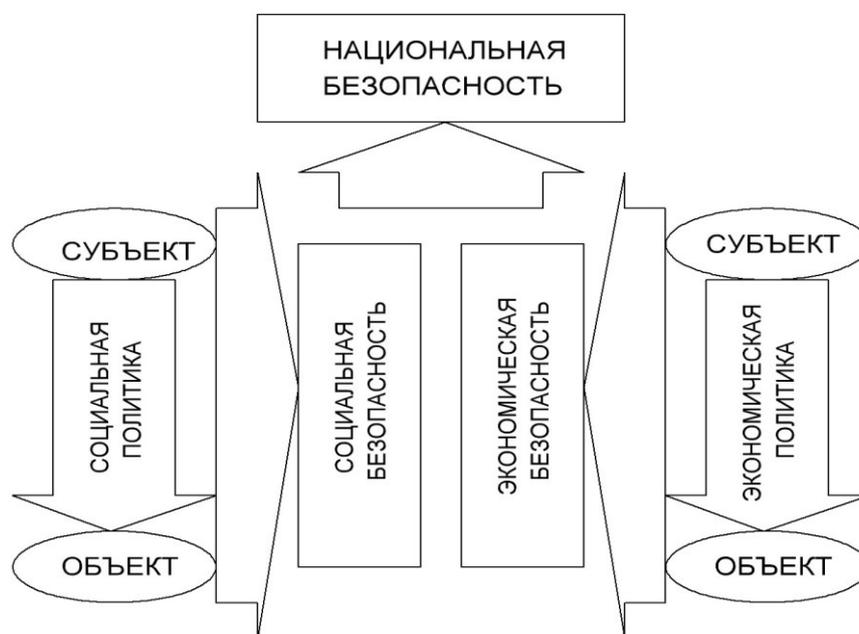


Рисунок 2 – Взаимосвязь видов политики и безопасности

Такая деятельность будет максимально эффективной для общественно-государственной системы в целом, и тогда социальная политика неизбежно будет тесно взаимодействовать со смежными видами политики:

- экономической;
- демографической;
- экологической;
- финансовой;
- инновационной;
- информационной и другими.

Например, учёт особенностей экономической политики позволяет оптимизировать социальную политику в сторону снижения противоречий между рыночным и социальным подходом к её реализации, между социальными благами и издержками, между стремлением к обеспечению социальной защищённости в трудовой деятельности граждан и экономической эффективностью. Грамотно выстроенная социальная политика способствует и экономическому росту, который, в свою очередь, оказывает положительное влияние на качество жизни человека и общества. Таким образом, опосредованно достигаются решения поставленных перед социальной политикой задач.

Рассмотрим различные её области отдельно и отметим роль в обеспечении экономической безопасности.

Итак, социальная политика в области:

- образования – даёт гарантию общедоступности и бесплатности образования, подготавливает к квалифицированной трудовой деятельности, обеспечивает качество трудовых ресурсов, тем самым повышает эффективность труда и способствует экономическому росту;
- здравоохранения – определяет качество и состояние общественного здоровья, обеспечивает рост доли и качества трудоспособного населения, снижение экономических потерь от заболеваемости;
- занятости – обеспечивает безопасность занятости путём создания новых рабочих мест и поддержки в трудоустройстве, доступности и гарантии реализации способностей в трудовой и предпринимательской деятельности; безопасность занятости является составной частью экономической безопасности страны;
- социально-трудовых отношений – формирование социально ответственного бизнеса повышает уровень и качество трудовой жизни, а с этим и материальное благосостояние трудового населения, эффективность труда и экономическую ответственность работников, общий уровень экономики и состояние рынка труда;
- культуры – морально и интеллектуально стимулирует наивысшую производительность и качество труда, создаёт нравственные предпосылки для снижения коррупции, отсутствия преступной мотивации;
- жилья – формирует базовую финансово-экономическую и социальную устойчивость населения в жилищно-коммунальной, бытовой сфере;
- семьи – повышает экономическую самостоятельность и стабильность материального положения семей, способствует преодолению бедности;
- пенсионного обеспечения – гарантирует минимальный доход граждан пенсионного возраста, даёт льготы и компенсации.

А также:

- женская социальная политика – гарантирует льготы беременным и матерям, обеспечивает материнский капитал, поддерживает женское предпринимательство и женские общественные организации;
- молодёжная социальная политика – обеспечивает гарантии молодёжи в сфере труда и занятости, поддержку молодой семьи, включая жилищное обеспечение, и др.

Таким образом, даже краткий анализ взаимодействий исследуемых понятий показывает, что значение всех видов социальной политики с точки зрения экономической безопасности страны и регионов трудно переоценить, а их возможности до конца не реализованы и требуют дальнейшего изучения и использования.

В результате проведенного исследования было изучено содержание социальной политики как совокупности мер и мероприятий, направленных на жизнеобеспечение населения.

На основе анализа понятий безопасности – национальной, социальной и экономической – была задана база для углубленного изучения как содержания социальной политики, так и её возможностей. Выявлено, что состояние безопасности определяется как исходными условиями, так и результатами социально-политической деятельности.

Описание взаимодействия разного рода понятий безопасности – от национальной до социальной и экономической – с социально-политической деятельностью позволило найти возможность ориентирования социальной политики в русле обеспечения экономической безопасности страны и региона.

Более полное и детальное изучение такой возможности, а также других, не до конца выявленных возможностей социальной политики, требует дальнейшего углубления в предмет исследования.

Библиографический список

1. Прасолов, Валерий. Экономическая безопасность – основа национальной безопасности страны – режим доступа к изд.: http://psj.ru/saver_people/detail.php?ID=79394

2. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года «Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика» – режим доступа к изд.: <http://2020strategy.ru/documents/32710234.html>

3. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. – режим доступа к изд.: <http://kremlin.ru/supplement/424>

4. Закон РФ «О безопасности» от 5 марта 1992 г. №2446-1 (с изменениями от 25 декабря 1992 г., 24 декабря 1993 г., 25 июля 2002 г., 7 марта 2005 г., 25 июля 2006 г., 2 марта 2007 г.) – режим доступа к изд.: <http://www.scrf.gov.ru/documents/20.html>

5. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения) – режим доступа к изд.: <http://www.scrf.gov.ru/documents/15/23.html>

6. Экономическая безопасность России. Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. – 815 с.

Ходорович О.В.

Стратегическое управление формированием заемных финансовых ресурсов



АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность финансовых ресурсов. Финансовое благополучие предприятия зависит от эффективного управления финансовыми ресурсами, поэтому в статье рассматриваются актуальные вопросы стратегического управления финансовыми ресурсами.

ABSTRACT

The article reveals the essence of the financial resources. The financial prosperity of the company depends on efficient management of financial resources, for this reason the article considered the urgent issues of strategic financial management.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, заемные средства, финансовая стратегия, стратегическое управление, собственный капитал

Keywords: financial resources, borrowed funds, financial strategy, strategic management, equity capital

Сегодня российская экономика переживает кризисный этап своего развития. Осуществление финансовых отношений требует наличия у предприятия финансовых ресурсов. Однако предприятие функционирует в условиях ограниченности всех ресурсов, в том числе и финансовых, по отношению к возможности их использования. От того, насколько эффективно осуществляется управление финансовыми ресурсами на предприятии, зависит его финансовое благополучие, а также благосостояние его владельцев и работников, поэтому проблема стратегического управления финансовыми ресурсами предприятия является столь актуальной.

В современной экономике эффективная финансовая деятельность предприятия играет определяющую роль, поскольку направлена на привлечение и использование финансовых ресурсов, распределение их потоков, что обеспечивает рост рыночной стоимости предприятия и благосостояния его собственников.

Прежде чем определить роль стратегического управления заемными финансовыми ресурсами на предприятии, стоит раскрыть сущность финансовых ресурсов

С точки зрения Васильевой Л. С. финансовые ресурсы предприятия как все источники денежных средств, аккумулируемые предприятием для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности, как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет различного рода поступлений. [2.С.122]

В стратегической перспективе успешная финансовая деятельность предприятия невозможна без постоянного привлечения заемных средств. При использовании заемного капитала существенно расширяется объем хозяйственной деятельности предприятия, обеспечивается более эффективным использованием собственного капитала, ускорит формирование различных целевых денежных фондов.

Финансовая стратегия – это генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами. Она охватывает вопросы теории и практики формирования финансов, их планирования и обеспечения, финансовой устойчивости предприятия в рыночных условиях хозяйствования [5., с. 1].

На предприятиях ряда отраслей экономики основу бизнеса составляет собственный капитал, но не смотря на это, объем используемых заемных средств значительно превосходит объем собственного капитала. В связи с этим управление привлечением и эффективным использованием заемных средств является одной из важнейших функций финансового менеджмента, направленной на обеспечение достижения высоких конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Заемные финансовые ресурсы характеризуют привлекаемый предприятием капитал во всех его формах на возвратной основе [4., с. 184].

В процессе разработки стратегии управления заемными финансовыми ресурсами можно выделить этапы, разработанные Бланком И.А.

Первым этапом является анализ практики привлечения и использования заемного финансирования в предшествующем периоде. Автор подразделяет этот этап на стадии: анализ динамики заемных финансовых ресурсов, анализ структуры заемного капитала, анализ кредиторов компании и анализ эффективности использования заемных средств. На последней

стадии используются такие показатели, как коэффициент оборачиваемости всего заемного капитала и коэффициента рентабельности всего заемного капитала.

На втором этапе определяются цели привлечения заемных финансовых ресурсов в предстоящем периоде, которые включает в себя необходимость пополнения оборотного капитала компании, пополнение недостающего объема инвестиционных ресурсов и оценку объема необходимых финансовых ресурсов на социальные нужды.

Следующим этапом является определение предельного объема привлечения заемных финансовых ресурсов. Предельный объем основывается на двух условиях, таких как предельный эффект финансового левириджа и достаточная финансовая устойчивость предприятия.

На четвертом этапе дается оценка стоимости привлечения заемных финансовых ресурсов из различных источников. На данном этапе дается оценка стоимости финансовых ресурсов в разрезе их видов и оценка степени удовлетворения потребности компании в заемном капитале в разрезе его видов.

Далее определяются сроки использования привлекаемых заемных ресурсов, где определяются их полный и средний срок использования, срока полезного использования заемного финансирования, срок льготного периода пользования заемными средствами.

Основной состав кредиторов компании раскрывается на шестом этапе стратегического управления заемными ресурсами. Цель данного этапа определить состав наиболее надежных кредиторов, распределить кредиторов по видам привлекаемых ресурсов, сопоставить кредиторов по ставкам процентов за кредит.

Формирование эффективных условий привлечения заемных финансовых ресурсов. К числу важнейших из этих условий относят: срок предоставления кредита, ставка процента за кредит, условия выплаты суммы процента и условия выплаты основной суммы долга. [4., с. 243]

Два последних этапа обеспечивают эффективное использование заемных финансовых ресурсов и своевременный расчет по кредитам и займам.

Библиографический список

1. Ананидзе М. Г. Проблема повышения эффективности использования государственных и муниципальных финансовых ресурсов в России // Молодой ученый. – 2015. – №10. – С. 491-493.
2. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.Б. Петровская – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2011. – 816 с.
3. Стратегическое управление : Учебник. / В.Р. Веснин. – М. : Проспект, 2015. – 327 с.
4. Финансовая стратегия предприятия: Учебник. /Бланк, И.А.-Киев: Ника-Центр, 2006.-711с.
5. Шептиева О.Е.Совершенствование формирования корпоративной финансовой стратегии на российских предприятиях // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук №8-1 / 2015 С. 1-6.

Использование бенчмаркинга для повышения качества бизнес-планирования в вертикально-интегрированных нефтяных компаниях



АННОТАЦИЯ

Цель – выделить особенности бизнес-планирования в вертикально-интегрированных нефтяных компаниях для разработки предложений по повышению качества принятия стратегических управленческих решений. В процессе работы применялись научные **методы**: анализ и синтез, индукция и дедукция, детализация, группировка, сравнение. **Результат** – предлагается использование передовой технологии конкурентного анализа – бенчмаркинга, который рассматривается не только как концепция, предполагающая развитие у компании стремления к непрерывному совершенствованию, но и как процесс поиска новых идей, их адаптация и использование на практике.

ABSTRACT

The purpose – to mark out features of business planning in the vertically integrated oil companies for development of offers on improvement of quality of adoption of strategic administrative decisions. In the course of work scientific **methods** were applied: analysis and synthesis, induction and deduction, specification, group, comparison. **The result** – is offered use of advanced technology of the competitive analysis – a benchmarking which is considered not only as the concept assuming development in the company of aspiration to continuous improvement but also as process of search of new ideas, their adaptation and use in practice.

Ключевые слова: бенчмаркинг, бизнес-планирование, вертикально-интегрированные нефтяные компании, финансовое планирование.

Keywords: a benchmarking, business planning, the vertically integrated oil companies, financial planning.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности каждое предприятие реализует комплекс мероприятий, направленных на достижение стратегических целей и задач в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

На предприятиях, входящих в состав вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК), в целях обеспечения единообразия и унификации методических подходов вводятся в действие распорядительные документы, устанавливающие основные требования, принципы и подходы, используемые при планировании и бюджетировании. Локальный нормативный документ регламентирует единые для использования на предприятиях ВИНК принципы и подходы к процессу планирования, включая разработку производственных, коммерческих, инвестиционных программ, и бюджетирование. Как правило, в процессе бизнес-планирования компании выделяются направления деятельности внутри бизнес-сегмента. В случае с нефтяными компаниями это:

- геологоразведка;

- разработка;
- добыча;
- трейдинг и логистика нефти и газа;
- переработка;
- трейдинг и межрегиональная логистика нефтепродуктов;
- мелкооптовая реализация и региональная логистика нефтепродуктов;
- розничная реализация нефтепродуктов;
- корпоративный сегмент[4].

В условиях рынка для предприятия, входящего в состав вертикально-интегрированной структуры, стратегическими задачами являются обеспечение эффективного использования не только введенных в действие и эксплуатируемых основных фондов, но и оборотных средств, с целью минимизации производственных издержек. Однако результат деятельности предприятия зависит не только от производственного процесса, но и от эффективного использования имеющихся оборотных средств.

Оборотные активы, формируемые за счет операционного капитала, характеризуются следующими положительными особенностями:

- высокой степенью структурной трансформации, в результате которой они легко могут быть преобразованы из одного вида в другой при регулировании товарного и денежного потоков в операционном процессе.
- большей приспособленностью к изменениям конъюнктуры товарного и финансового рынков – они легко поддаются изменениям в процессе диверсификации операционной деятельности предприятия;
- высокой ликвидностью; при необходимости значительная их часть может быть конверсирована в денежные активы, требуемые для текущего обслуживания операционной деятельности в новых ее вариациях;
- легкостью управления; основные управленческие решения, связанные с их оборотом, реализуются в течение короткого периода времени.

Вместе с тем данным активам присущи следующие недостатки:

- 1) часть оборотных активов, находящихся в денежной форме и в дебиторской задолженности, в значительной мере подвержена потере стоимости в процессе инфляции;
- 2) временно свободные оборотные активы практически не генерируют прибыль; более того, излишние запасы товарно-материальных ценностей не только не генерируют прибыль, но и вызывают дополнительные операционные затраты по хранению;
- 3) запасы оборотных товарно-материальных ценностей во всех их формах подвержены постоянным потерям в связи с естественной убылью;
- 4) значительная часть оборотных активов подвержена риску потерь в связи с недобросовестностью партнеров по хозяйственным операциям, а иногда персонала[4].

Стратегически важно на стадии бизнес-планирования сформировать прогноз потребности сырья, материалов, полуфабрикатов с учетом рыночных колебаний, ремонтных циклов и реализации инвестиционной программы. При нормировании производственных запасов необходимо учесть, как в процессе модернизации и технического перевооружения предприятия в рамках реализации инвестиционной стратегии изменится набор технологических процессов, состав основных производственных фондов, рецептура приготовления товарной продукции, качественные характеристики компонентов и полуфабрикатов.

В нефтеперерабатывающей отрасли запасы готовой продукции имеют значение и занимают удельный вес в оборотном капитале именно управляющей компании, так как нефтеперерабатывающие предприятия не являются собственниками произведенных нефтепродуктов. В связи с этим данный вид оборотного капитала, с точки зрения управления, топ-менеджмент предприятия рассматривает только в качестве исполнения обязательств по безусловному выполнению утвержденной производственной программы. Стратегически предприятие заинтересовано в минимальных объемах запасов готовой продукции с целью мини-

мизации издержек на хранение, однако в условиях ВИНК задачи по увеличению выручки от реализации товарной продукции возложены на предприятия нефтепродуктообеспечения. Таким образом, для бизнес-планирования нефтеперерабатывающего предприятия данный показатель является неактуальным.

Основной объем расходов будущих периодов на нефтеперерабатывающих предприятиях в процессе бизнес-планирования составляют лицензии, патенты на право использования технологий и процессов. Срок действия таких лицензий составляет от 5 до 20 лет в зависимости от сложности процесса и лицензиара, в связи с этим ежегодная сумма отнесения на затраты при высокой первоначальной стоимости может являться существенной и занимать значительный удельный вес в структуре оборотного капитала. Это необходимо учитывать в процессе формирования бизнес-плана предприятия. Однако обеспечение долгосрочного устойчивого развития нефтеперерабатывающего производства невозможно без расширения выпуска добавленной стоимостью при одновременно ускорении внедрения комплекса технологических и организационных инноваций.

Таким образом, оборотный капитал является неотъемлемой частью стратегическую бизнес-планирования предприятия. Наряду с обновлением основного капитала, он выступает важным элементом реализации инвестиционной стратегии предприятия.

В системе стратегического планирования особую значимость приобретает использование инструментов, позволяющих обеспечить обоснованный прогноз уровня основных показателей развития компании.

Одним из центральных вопросов рациональной организации стратегического планирования корпоративных структур является определение:

- качественного облика каждой стратегически значимой функциональной сферы;
- количественных значений перспективных целевых рубежей деятельности, а также соответствующих плановых показателей годового периода.

Наиболее простой путь – использование экстраполяции сложившихся тенденций, отталкиваясь от среднегодового или базисного уровня показателя. Однако при такой организации стратегического менеджмента, как правило, возникают серьезные риски неадекватности прогнозирования и действий аппарата управления вследствие следующих причин:

- предполагается, что сложившиеся в прошлом тенденции изменения определенного стратегического показателя сохранятся и в будущем;
- не учитываются различия в факторах внутренней и внешней среды компании, рассматриваемых в качестве аналогов;
- не обеспечивается возможность наращивания уникальных собственных ресурсов компании для создания стратегических конкурентных преимуществ.

В этой связи особого внимания заслуживает концепция бенчмаркинга, предполагающая сравнение уровня того или иного стратегического показателя и бизнес-процесса в компании.

Концепция бенчмаркинга зародилась в конце 50х годов, когда японские специалисты посещали ведущие компании США и Западной Европы с целью изучения и последующего использования их опыта.

Термин «бенчмаркинг» появился в 1972 г. в Институте стратегического планирования Кембриджа (США). Сегодня существуют различные определения понятия бенчмаркинг, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Определения бенчмаркинга различных учёных

Автор	Интерпретация понятия
Роберт К. Кэмп – Руководитель Глобальной сети бенчмаркинга (Global Benchmarking Network).	Бенчмаркинг – это постоянный процесс изучения и оценки товаров, услуг и опыта производства самых серьезных конкурентов либо тех компаний, которые являются признанными лидерами в своих областях.
Лоуренс Боссиди – Исполнительный директор компании AlliedSignal.	Бенчмаркинг – анализ конкретных приемов, заимствование выгод, полученных на основе анализа опыта других компаний, и использование в собственной компании лучших приемов, привнесенных в нее извне.
Бьерн Андерсен – Профессор Норвежского университета науки и технологий.	Бенчмаркинг – это постоянное измерение и сравнение отдельно взятого бизнес-процесса с эталонным процессом ведущей организации для сбора информации, которая поможет рассматриваемому предприятию определить цель своего совершенствования и провести мероприятия по улучшению работы.

Конечно, сравнение результатов деятельности компании с результатами основных конкурентов – идея не новая. Сбор информации о деятельности конкурентов – функция оперативного маркетинга. Однако бенчмаркинг – более эффективный метод, чем просто сбор информации. Этот инструмент позволяет выявлять возможности самосовершенствования, определять объекты совершенствования и стимулировать непрерывность данного процесса в целях повышения конкурентоспособности компании.

Целенаправленное использование бенчмаркинга началось в 1979 г. в корпорации Херох. Тогда конкурирующие фирмы предложили потребителям аналогичные по качеству товары по более низким ценам. Это послужило причиной начала выполнения корпорацией Херох проекта «Бенчмаркинг конкурентоспособности», направленного на анализ затрат, а также качества собственных продуктов по сравнению с японскими аналогами. Проект имел большой успех. С тех пор бенчмаркинг является частью бизнес-стратегии Херох[5].

Со временем бенчмаркинг доказал свою состоятельность в производственной сфере. Его философия используется во многих фирмах, в том числе в Kodak, DuPont, Motorola, IBM, Ford Motor, General Electric, Shell[1].

Джейсон Грейсон-младший (Jason Grason Jr.), глава International Benchmarking Clearinghouse, выделяет следующие причины популярности бенчмаркинга:

- Глобальная конкуренция. В эпоху глобализации бизнеса компании осознают необходимость всестороннего и детального изучения лучших достижений конкурентов и последующего использования полученной информации в целях собственного выживания.
- Вознаграждение за качество. Все большее распространение получают проходящие на национальном уровне конкурсы на звание лидера в области качества. Обязательным условием участия в них, помимо демонстрации компаниями-участниками конкурентных преимуществ выпускаемых ими продуктов, является применение концепции бенчмаркинга.
- Необходимость адаптации и использования мировых достижений в области производственных и бизнес-технологий. Чтобы не остаться позади своих конкурентов, всем компаниям, независимо от размера и сферы деятельности, необходимо постоянно изучать и применять передовой опыт в области производственных и бизнес-технологий[6].

В Японии и США программы бенчмаркинга носят открытый характер. Они развиваются при государственной поддержке. Считается, что благодаря такому обмену опытом выигрывает экономика страны в целом.

В России философия бенчмаркинга не нашла большого числа последователей. До сих пор термин «бенчмаркинг» не имеет однозначного перевода на русский язык. Отечественные специалисты сходятся во мнении, что в общем смысле бенчмаркинг – это нечто, обладающее

определенным количеством, качеством и способностью быть использованным как эталон при сравнении с другими предметами.

Можно предложить следующую классификацию направлений бенчмаркинга, связанных с задачами совершенствования стратегического планирования:

1. Бенчмаркинг выпускаемой продукции (работ, услуг);
2. Бенчмаркинг товаропроводящей системы;
3. Бенчмаркинг материально-технической базы компании;
4. Бенчмаркинг организационных производственных и управленческих структур;
5. Бенчмаркинг персонала[7].

Естественно, что технологии бенчмаркинга могут быть реализованы в системах как оперативного, так и стратегического менеджмента. Различные направления бенчмаркинга своим объектом могут иметь лучшие практики в нескольких отраслевых компаниях. Крайне важно для российской практики менеджмента обеспечивать высокую степень технологической глубины и достоверности бенчмаркинга, ориентируя его инструментарий на выявление надежной информации:

- О качественном состоянии ключевых бизнес-процессов в наилучшей отраслевой практике;
- Об уровне ключевых показателей эффективности компаний отраслевых лидеров;
- О состоянии стратегического ресурсного потенциала, ключевых компетенциях компаний с высокой степенью конкурентоспособности;
- О собственном передовом опыте, реализованном в отдельных стратегических бизнес-единицах [7].

В России отдельные положения и аспекты бенчмаркинга начали пропагандироваться с 1996 г. в работах Г.Л. Багнева, А.К. Казанцева, И.А. Аренкова. В последние годы по данной проблеме стали публиковаться переводы трудов зарубежных ученых и практиков, появляются оригинальные разработки российских исследователей. Тем не менее, публикаций по бенчмаркингу немного. Применение этого инструмента в российских компаниях тоже имеет незначительные масштабы.

В качестве положительного примера можно привести маркетинговые проекты таких ведущих компаний, как РНК «Лукойл», РАО «ЕЭС России», Газпром, ЮКОС, АвтоЗИЛ. Использование системы бенчмаркинга в российском бизнесе позволяет за счет оценки передового опыта ведущих фирм и компаний совершенствовать собственные характеристики, внедрять инновационные технологии, создавать ценности в работе с клиентами, повышать культуру предпринимательства. Идея бенчмаркинга находит отклик и среди региональных предпринимателей. Так, в Чувашской Республике в ОАО «Завод электроники и механики» инициатором внедрения бенчмаркинга стал генеральный директор С. Ляпунов. Внедрение проходило тяжело: при обучении персонала завода приходилось объяснять, зачем это нужно. Сейчас процесс налажен достаточно четко: сбором, обработкой и внедрением передового опыта занимаются все подразделения предприятия [1].

Таким образом, бенчмаркинг – это не только передовая технология конкурентного анализа. Это, во-первых, концепция, предполагающая развитие у компании стремления к непрерывному совершенствованию, и, во-вторых, – сам процесс совершенствования. Это непрерывный поиск новых идей, их адаптация и использование на практике.

Бенчмаркинг способен приносить существенную пользу компаниям любого размера, начиная с малых предприятий и заканчивая транснациональными корпорациями. Благодаря бенчмаркингу им удастся повысить эффективность работы, что ведет к сокращению отходов производства и переделок готовой продукции, к устранению многих проблем с качеством. Бенчмаркинг помогает относительно быстро и с меньшими затратами совершенствовать бизнес-процессы, позволяет понять, как работают передовые компании, и добиться таких же или более высоких результатов.

В настоящее время предприятия активнее используют методы финансового планирования в своей практической финансово-хозяйственной деятельности. Некоторые из них разра-

батывают и внедряют системы планирования самостоятельно, другие привлекают внешних консультантов- аудиторские и консалтинговые фирмы, третьи применяют в своем финансовом управлении методики и концепции, используемые американскими, европейскими, азиатскими компаниями. При наличии позитивного опыта внедрения систем планирования в практику хозяйствования по-прежнему актуальна для предприятий проблема отсутствия взаимосвязи между стратегическими и тактическими планами. В масштабах России это корпорация «Эконика», ОАО «Лукойл» и другие. В масштабах Ростовской области – ОАО «Энергопром-НЭЗ», ОАО «Донской табак» и другие[3].

По мнению Р.Х. Фридага и В. Шмидта, суть проблемы состоит в том, что в большинстве случаев между стратегическими целями деятельности фирмы и тактическими бюджетами существует огромная методическая дистанция – так называемый методический разрыв. Разрыв возникает в связи с тем, что бюджет ретроспективен, в его основу положено описание уже достигнутых фирмой результатов. Стратегический и тактический уровни разделены между собой также и в понимании топ-менеджеров.

Решением этой важнейшей актуальной для предприятия проблемы, по мнению Х.Р. Фридага и В. Шмидта, может явиться применение сбалансированной системы показателей, разработанной в конце 1980-х-начале 1990-х гг. Д. Нортоном и Р. Капланом[2]. Для этого необходимо уметь определять показатели, которые при воздействии на них в настоящем в будущем помогут топ-менеджменту в достижении целей, отраженных в стратегии. В экономической литературе, в частности у вышеназванных авторов, эта проблематика известна под названиями «поздние индикаторы» и «ранние индикаторы»[3].

Поздние индикаторы тесно связаны с данными, вычисляемыми в конце отчетного периода при подведении итогов. Как правило, к ним относятся данные бухгалтерской отчетности и рассчитанные на их основе коэффициенты.

Ранние индикаторы переключают внимание топ-менеджеров, управленцев с расчета показателей прибыли, потока денежных средств на анализ тех мероприятий, которые при влиянии на них в текущем периоде будут способствовать достижению запланированных в стратегии величин прибыли или денежных средств.

Достоверность результатов, полученных в процессе применения методики можно оценить следующим образом: если при воздействии на ранние индикаторы поздние изменяются запланированными в Balanced Scorecard темпами, то стратегия построена правильно, действует эффективно. Если есть нарушения в темпах роста поздних индикаторов, то необходимо принять ряд корректирующих мер по отношению к ранним индикаторам.

Методика имеет ряд существенных преимуществ:

- она призвана решить проблему методического разрыва между стратегией и бюджетом и успешно решает ее;
- методика универсальна – она может быть использована всеми предприятиями любой организационно-правовой формы, в том числе бюджетными и образовательными учреждениями;
- методика основана на новейших методах, подходах, концепциях и инструментах менеджмента – сбалансированной системе показателей Balanced Scorecard, ранних и поздних долгосрочных и краткосрочных индикаторах;
- она дает возможность автоматизации: финансовое планирование и бюджетирование автоматизировано посредством различных программных продуктов достаточно давно, для автоматизации BSC также существует ряд программных продуктов – Cognos Metric Manager, Geac Performance Management, pbviews, Aris BSC и другие [3].

К основным недостаткам методики относятся:

- Сложность построения Balanced Scorecard, особенно на крупных предприятиях ввиду многообразия стратегических целей, проекций, направлений деятельности;
- Сложность выделения ранних и поздних индикаторов;
- Недостаток квалифицированного персонала, способного правильно применять методику;
- Значительные затраты на автоматизацию[3].

Несмотря на достаточно полное описание данной методики в экономический литературе, в России она до сих пор не используется.

Данная технология направлена на повышение эффективности деятельности предприятий, рост их прибыльности, ликвидности и платежеспособности, увеличение значимости инструментов финансового планирования и бюджетирования для финансово-хозяйственной деятельности компаний. Адаптация методики к российским условиям хозяйствования позволит решить одну из важнейших проблем финансового планирования – отсутствие связи стратегии и тактики, что в свою очередь, повысит качество функционирования нефтяных компаний России.

Библиографический список

1. Данилов И., Михайлова С., Данилова Т. Бенчмаркинг – эффективный инструмент повышения конкурентоспособности. //Стандарты и качество. Материалы сайта «Технологии корпоративного управления» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_22/article_2282/
2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М: «Олимп-Бизнес» 2003.
3. Кулик О.С. Применение индикаторов сбалансированной системы показателей в совершенствовании методики финансового планирования деятельности предприятия.// Финансы и кредит, 2010- №24
4. Логинов А.Н. Оборотный капитал как элемент стратегического бизнес-планирования. // Экономические науки. – 2010 – №10
5. Материалы Официального сайта Xerox Corporation [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.xerox.com/>
6. Материалы сайта «Клуб бенчмаркинга» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.benchmarkingclub.ru/maslov_ds012006.html
7. Читипаховян П. Использование бенчмаркинга в системах стратегического планирования крупного бизнеса. // РИСК – 2011. – №1.

Черкашин В.В.

Совершенствование политики управления оборотными активами ООО «Парус»



АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается совершенствование политики управления оборотными активами на примере компании ООО «Парус». На основе проведенного анализа финансового состояния и политики управления оборотным капиталом в ООО «Парус», автор попытался выявить ключевые проблемы в управлении оборотными активами и предложить направления его совершенствования применительно к данной компании.

ABSTRACT

This paper investigates an improvement of the current assets management policy in the company "Parus". The author analyses a financial statement and working capital policy in the company. As a result, the key problems in the current assets management policy are disclosed. In conclusion the author offers the ways of policy improvement in the company.

Ключевые слова: оборотные активы, запасы, дебиторская задолженность, политика управления, оборачиваемость.

Keywords: Current assets, inventories, accounts receivable, current assets management policy, turnover.

Оборотные активы представляют собой одну из наиболее важных категорий любой компании, поскольку величина оборотного капитала и его структура оказывают непосредственное влияние на показатели финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Неэффективность управления оборотным капиталом может привести к финансовым трудностям для компании. С одной стороны, нехватка оборотных средств ведет к необходимости дополнительного заимствования, при этом не всегда на выгодных условиях, что снижает финансовую устойчивость компании и ведет к снижению прибыли. С другой стороны, наличие излишка оборотного капитала означает, что компания неэффективно использует ресурсы, не направляя их на развитие новых инвестиционных проектов. Таким образом, формирование эффективной политики управления оборотным капиталом является важной задачей в деятельности компании.

Цель данной статьи состоит в разработке и обосновании направлений совершенствования политики управления оборотным капиталом применительно к указанному предприятию.

Достижение поставленной цели потребовало решения следующих задач:

-провести анализ финансового состояния и политики управления оборотным капиталом в ООО «Парус»;

-выявить ключевые проблемы в управлении оборотными активами и предложить направления его совершенствования применительно к выбранному объекту исследования.

Обеспечение достаточного оборотного капитала, дающего компании возможность оплачивать сырье и рабочую силу, производить расходы, связанные со сбытовой деятельностью, на практике сводится к необходимости решать сложные задачи. Одна из них, решение которой может существенно пополнить оборотный капитал компании, – управление запасами.

У анализируемой нами компании ООО «Парус» существуют серьезные проблемы, связанные с управлением запасами.

За анализируемый период 2012-2014 гг. было выявлено, что у компании имеет место избыточный уровень запасов, такие выводы были сделаны из того, что запасы компании с 2012 по 2014 увеличились в 3,5 раза, при этом выручка компании уменьшилась в 2 раза. Также оборачиваемость запасов в днях возросла с 37 дней в 2012 г. до 104 дней в 2013 г., а в 2014 г. аналогичный показатель составил 163 дня. Можно сделать вывод, что компания ведет неэффективную политику управления запасами.

Для улучшения процесса управления оборотными активами необходимо эффективно использовать товарные запасы, ускорять их оборачиваемость. Для этого, если в организации имеются сверхнормативные запасы, необходимо их ликвидировать путем распродаж своей труднореализуемой продукции. Кроме ликвидации сверхнормативных запасов требуется совершенствование политики нормирования запасов, улучшение снабжения, выбор наиболее надежных поставщиков запасов. Также требуется рациональная политика по сбыту продукции, ускорению оборачиваемости товарных запасов, применение различных форм расчетов. Не менее важно для эффективного управления товарными запасами сокращать расходы на хранение запасов, которые включают:

- затраты на транспортировку продукции на склад;
- страховку и налоги на хранимые товары;
- арендные и коммунальные платежи за складское помещение;
- затраты на проведение инвентаризации;
- убыль и устаревание продукции.

Для сокращения этих затрат необходимо провести анализ запасов и реализовать наименее рентабельные товары, залежалые товары, что позволит освободить часть площади на складе и сократить затраты на хранение запасов. Кроме того, освободившуюся площадь можно сдавать в аренду и получать дополнительный доход.

Также на предприятии можно применить такие меры, как:

- Процедура ежегодного планирования будущих периодов и внесения в единую базу данных плановых показателей всеми подразделениями;
- Проводить ежемесячный аудит соответствия текущей ситуации планам;
- При наличии отклонений службой логистики проводить мгновенный поиск причины, корректировку нормативов и своевременное принятие решений с донесением информации каждому отдельному исполнителю;
- Разрабатывать прогнозы спроса на все виды товаров и эти данные автоматически интегрировать в алгоритмы расчета объема закупок;
- Аудит существующих поставщиков (контрактов), оптимизация пула поставщиков, предложение альтернативных источников и схем закупок, направленных на снижение цен и улучшение других коммерческих условий.

Все вышеперечисленные меры помогут компании ООО «Парус» оптимизировать свою политику управления товарными запасами, вследствие чего компания сократит излишки запасов, уменьшит издержки на их хранение и достигнет высвобождения оборотных средств предприятия.

Следует отметить, что компания также сталкивается с проблемой управления дебиторской задолженностью. Наблюдается снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности в 2013-2014 гг. по сравнению с 2012 г. Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях в 2012 г. составляла 34 дня, в то время как в 2013 г. значение данного показателя увеличилось более чем в 2,5 раза и достигло 92 дней. Несмотря на то, что в 2014 г. наблюдается рост коэффициента оборачиваемости, а в днях показатель составил 62 дня, тем не менее, он не достиг уровня 2012 г. Таким образом, период возврата задолженности покупателями возрастает, что не является положительной тенденцией в управлении оборотными активами компании. Увеличение периода оборота дебиторской задолженности говорит о переходе компании к более мягкой кредитной политике взаимоотношения с клиентами.

С целью минимизации данного риска в компании ООО «Лотос» необходимо построение эффективной политики управления дебиторской задолженности, процесс которого рассмотрен далее.

Дебиторская задолженность – это всегда проблема для предприятия. Для того чтобы минимизировать риски, связанные с дебиторской задолженностью, предприятие обязано постоянно держать ее под контролем. Но такие меры, как оценка контрагентов, работа с авансами, страхование задолженности и другие, далеко не всегда позволяют уберечься от «зависшей» дебиторской задолженности.

Работа с дебиторской задолженностью требует тщательного планирования и четко выстроенного процесса управления риском неплатежей. Она начинается с организации правильного и своевременного документооборота внутри компании и с ее контрагентами. Также определяются сотрудники, которые отвечают за работу с дебиторами. Необходимо проводить регулярный анализ дебиторской задолженности, составление документов с описанием порядка действий по возврату долгов.

Кратко рассмотрим комплексный подход к разработке политики управления дебиторской задолженностью в разрезе нескольких этапов.

На первом этапе проводится анализ дебиторской задолженности, когда основное внимание нужно уделить подходам к анализу дебиторской задолженности и разделению ее по структуре, для того чтобы понять, в каком состоянии находится на данный период дебиторская задолженность.

В конце первого этапа производится расчет реальной дебиторской задолженности с учетом темпов инфляции и обесценения за время просрочки платежа, периода взыскания, рассчитываются потери от не взыскания и списания. Полученные результаты анализа дебиторской задолженности необходимо учитывать при планировании дальнейшей деятельности компании.

Второй этап заключается в выборе ответственных лиц или отдела за работу с дебиторской задолженностью.

Третий этап предполагает выстраивание механизма работы с дебиторской задолженностью в рамках всего предприятия.

На данном этапе основное внимание уделяется механизмам, правилам взаимодействия, методам регулирования и контроля.

На четвертом этапе проводится выбор методов и действий, а также их реализация, направленная на возврат задолженности.

После проведения всех вышеперечисленных этапов построения эффективной политики управления дебиторской задолженностью необходимо провести анализ результатов и оперативный контроль проводимой работы с дебиторской задолженностью.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что предприятию ООО «Парус» необходимо повысить уровень управления оборотными активами. Применяв на практике предложенные нами меры по совершенствованию политики управления оборотными активами, предприятие сможет улучшить состояние запасов и дебиторской задолженности. Самое главное, необходимо составить четкий план мероприятий, выбрать подходы для определения оптимального уровня показателей и разработать процедуры управления изменениями и рисками.

Библиографический список

1. Алехина А.А. Концепция стратегического управления оборотным капиталом на основе формирования эффективных финансовых инструментов / А.А. Алехина // Наука и мир. – 2014. – Том 1 №12(16). – С. 103-107.
2. Безрукова Т.Л. Управление оборотными активами // Успехи современного естествознания. – 2015. – №1-1. – 102- С. 105.
3. Бреева Д.П. Управление дебиторской задолженностью как способ повышения финансовых результатов предприятия // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2014. – №5-5. – С. 38-40.
4. Кулаговская Т.А. Управление дебиторской задолженностью как инструмент эффективного управления оборотными активами коммерческой организации // Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты. – 2015. – С. 88-91.
5. Хайриева С. Современные информационные технологии в управлении запасами // Современные материалы, техника и технология.- 2013. – С. 379-381.

Роль малых инновационных предприятий в экономике



АННОТАЦИЯ

В данной научной статье рассмотрена проблема восприятия малых инновационных предприятий и их роли в экономике, а также условия развития малого инновационного бизнеса в России. Проанализированы основные недостатки в регулировании инновационной системой государства и взаимосвязь малого бизнеса с государственными структурами.

ABSTRACT

In this scientific publication, we consider the problem of the perception of small innovative enterprises and their role in the economy, as well as the conditions of development of small innovation business in Russia. Analyzed the main shortcomings in the re-regulation of the innovation system of the state and the relationship of small business with government agencies.

Ключевые слова: экономика, инновации, предприятие, инновационная инфраструктура.
Keywords: economy, innovation, enterprise, innovation infrastructure.

Развитие малого инновационного бизнеса должно быть ключевым элементом развития экономики России, и более того, малые инновационные предприятия должны выступать в роли ведущего локомотива, для того что бы экономика начала выходить из кризисной ямы, но для этого необходимо урегулировать взаимоотношения между малым бизнесом и государством, которое должно выступать в роли гаранта и регулятора, и всячески дотировать малые инновационные предприятия.

Одним из первых шагов для улучшения климата для малого инновационного бизнеса должна стать единая информационная система, включающая в себя данные о патентах, учёных, их разработках, а также специфика их деятельности, то ли это промышленность, то ли переработка, биотехнологии, и прочее. Такие информационные платформы позволят рынку инноваций выйти на абсолютно новый уровень, и позволит ему полноценно сформироваться и функционировать. Подобные платформы уже существуют, но по каким-то причинам они не актуальны на сегодняшний день, и с полноценной платформы, они претворились в «библиотеки», в которых можно найти только лишь патенты и не более. Получается, что проблема номер один, это отсутствие целостной структуры рынка, где «предложение» и «спрос» могут найти друг друга.

В этом году, был принят закон, который обязует государственные корпорации закупать технологии и продукцию малых инновационных предприятий, чтобы обеспечить их заказами, такой шаг логичен, и был представлен целый список из девяноста компаний. Такой шаг логичен, но зная нашу систему, и как ведут бизнес в России, особенно что касается «больших игроков», можно предположить, что деньги и заказы не выйдут из их системы, а пойдут в оборот через фирмы «однодневки», или просто будут созданы партнерские фирмы, где компании разместят свои подразделения, что является одной из проблем, которую государству необходимо будет решить, иначе шансов для малого бизнеса будет не много.

Следующая проблема малого инновационного бизнеса, это отсутствие инфраструктуры и производственных мощностей, а также площадок для предпринимателей где бы они смогли реализовывать свои самые смелые идеи, конструировать опытные образцы, представлять их потенциальным покупателям, в данном случае было бы правильно для рынка, и для эко-

номики, если бы предложение формировало спрос. Инновационные предприятия и инноваторы должны создавать тренд, и диктовать свои условия рынку, создавая продукт или услугу, или же заниматься модернизацией уже существующих.

Несмотря на то, что государством были приняты комплексные меры в виде принятия стратегического плана экономического развития России под призмой инновационного развития, и рассматривая новый этап развития экономики как «инновационная экономика» делая упор на развитие интеллектуального капитала, что в комплексе должно дать мультипликативный эффект для экономики, данная стратегия уже была пересмотрена, и ряд законопроектов готовившихся для реализации плана были перенесены на неопределенный срок, и вполне ожидаемо, что можно будет увидеть в новом плане экономического развития к 2030 году.

Развития малого инновационного бизнеса замедляется множеством внешних факторов, в первую очередь это давление со стороны европейских стран и США, что привело к уходу капитала с российского рынка, сильно пошатнув инвестиции и инвестиционный климат, а местные финансовые рынки, инвестиционные фонды предлагают капитал под большие проценты, и под очень невыгодные условия для предпринимателей, которым в большинстве случаев приходится соглашаться из-за безысходности. Неспособность государства выступить как гаранта и регулятора взаимоотношений между малым и большим бизнесом, приводит к тому, что рынок просто не может сформироваться в своих естественных условиях, которые попросту отсутствуют. Между всем этим выход из ситуации всегда есть, для этого необходимо создать информационную платформу для оптимизации взаимоотношений между B2B и B2G, а также создать необходимую для этого инфраструктуру, технопарки, центры трансферта технологий, бизнес инкубаторы и прочие структуры.

Библиографический список

1. Концепция-2020: развитие образования (Проект Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020г.).
2. Инновационный менеджмент предприятия: учебное пособие. Базилевич А.И., Юнити-Дана 2012 г. 231 с.
3. Брылев, Всеволод Викторович. Инновационные процессы малых и средних предприятий в Российской Федерации / В. В. Брылев // Экономические науки. – 2015. – №11. – С. 56-61. – (Экономика и управление народным хозяйством).
4. Терентьева, Татьяна Валерьевна. Методические подходы к оценке эффективности деятельности малого инновационного предпринимательства: обзор / Т. Терентьева, К. Смицких, П. Коврижко // Общество и экономика. – 2015. – №11-12. – С. 181-198.

Шумская Ю.Б.

Дискуссионные вопросы о сущности и функциях финансовых ресурсов коммерческой организации



АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен анализ основных подходов к пониманию сущности финансовых ресурсов, отражены отличительные характеристики финансовых ресурсов от других эконо-

мических категорий. Рассмотрены различные точки зрения ученых-экономистов относительно функций финансовых ресурсов, отражающих их значимость в деятельности организации.

ABSTRACT

This article performs the analysis of the basic principles for understanding of financial resources, considers the distinctive characteristics of financial resources from other economic categories. The article also provides different economists' viewpoints regarding the financial resources functions that reflect their importance to the management of a company.

Ключевые слова: финансы; финансовые ресурсы; функции финансовых ресурсов.

Keywords: finance; financial resources; financial resources functions.

Одной из важнейших целей управления финансами коммерческой организации любой организационно-правовой формы и размера является формирование необходимого объема финансовых ресурсов с целью их эффективного использования в процессе текущей операционной деятельности и обеспечения развития организации в будущем. Наличие финансовых ресурсов в достаточном объеме, их рациональное использование определяют устойчивое финансовое положение организации, бесперебойность процесса производства и реализации продукции, минимизацию затрат.

Исследование сущности и функций финансовых ресурсов необходимо для эффективного осуществления финансовой деятельности организации. В данной области существует множество дискуссионных вопросов относительно сущности, экономического содержания и роли финансовых ресурсов в хозяйственной деятельности организации, что свидетельствует об отсутствии единой точки зрения среди ученых-экономистов и о необходимости подробного изучения данного вопроса.

Довольно широко распространенным мнением о сущности финансовых ресурсов является их отождествление с такими экономическими категориями как: капитал, доходы организации, денежные средства, а также средства, формируемые за счет чистой прибыли и амортизационных отчислений. Однако, по мнению И.А.Бланка, такое представление о сущности финансовых ресурсов нельзя признать корректным. Так, отождествление капитала и финансовых ресурсов не имеет основания по той причине, что используемый организацией капитал может быть представлен как в денежной, так и в материальной и нематериальной формах, которые нельзя причислять к финансовым ресурсам. Только определенную часть используемого организацией капитала можно отнести к финансовым ресурсам, направляемым на ее дальнейшее развитие (нераспределенная прибыль, резервный капитал, амортизационные отчисления предстоящего периода).

Отождествление финансовых ресурсов коммерческой организации с суммой ее доходов также является некорректным, т.к. полученные доходы организации подлежат дальнейшему их распределению и перераспределению в виде налоговых и других обязательных платежей, выплаты заработной платы работникам, погашения кредитов и процентов по ним. Финансовыми ресурсами может быть признана только та часть доходов организации, которая остается в ее полном распоряжении после погашения всех обязательств (чистая прибыль и амортизационные отчисления).

Необходимо отметить, что финансовые ресурсы представляют собой не всю сумму денежных средств, используемых коммерческой организацией. Кроме финансовых ресурсов в денежной форме также функционируют кредитные ресурсы, авансовые платежи, отложенные налоговые обязательства. Отождествление понятий «денежные средства» и «финансовые ресурсы» также является некорректным. Каждая из данных экономических категорий самостоятельна и обладает характерными отличиями. Под денежными средствами понимаются средства организации, находящиеся на расчетных счетах, в кассе организации и отражаемые в активе ее баланса. В свою очередь, понятие «финансовых ресурсов» связано с источниками данных средств организации, которые направляются на формирование ее активов

и могут быть собственными, заемными и привлеченными. В отличие от денежных средств финансовые ресурсы отражаются в соответствующих разделах пассива баланса.

Достаточно часто в современной научной литературе можно встретить утверждение, что финансовые ресурсы организации – это средства, формируемые за счет полученной чистой прибыли и амортизационных отчислений. Такой подход является очень узким, т.к. среди рассматриваемых составных элементов финансовых ресурсов выделяются только собственные, формируемые за счет внутренних источников. Данная позиция исключает возможность формирования собственных ресурсов из внешних источников (например, средства безвозмездного целевого финансирования), а также привлечения организацией заемных финансовых ресурсов в виде банковского кредита, лизинга, облигационного займа.

Таким образом, существующие разногласия свидетельствуют о необходимости уточнения определения категории «финансовые ресурсы». В таблице 1 представлены основные подходы современных исследователей к определению категории «финансовые ресурсы», по нашему мнению, наиболее полно и верно отражающие их сущностные характеристики.

Таблица 1 – Основные подходы к определению категории «финансовые ресурсы»

Автор	Содержание категории
Бланк И.А. [1, с. 23]	Финансовые ресурсы – это совокупность дополнительно привлекаемого и реинвестируемого организацией собственного и заемного капитала в денежной форме, предназначенного для финансирования ее предстоящего развития в детерминированном плановом периоде, формирование и использование которого контролируется ею самостоятельно в соответствии с предусматриваемым целевым предназначением с учетом фактора риска.
Грязнова А.Г., Маркина Е.В. [2, с. 23]	Финансовые ресурсы – это денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в собственности или распоряжении организации и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, обеспечения воспроизводственных затрат, социальных потребностей и материального стимулирования работающих.
Колчина Н.В. [5, с. 13]	Финансовые ресурсы – это совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, аккумулируемых организацией и предназначенных для выполнения финансовых обязательств организации, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства.
Поляк Г.Б. [7, с. 113]	Финансовые ресурсы – это совокупность денежных средств строго целевого использования, обладающая потенциальной возможностью мобилизации (высвобождения из оборота) или иммобилизации (дополнительной загрузки в оборот).
Романовский М.В. Врублевская О.В. [8, с. 597]	Финансовые ресурсы – это все источники денежных средств, аккумулируемых организацией для формирования необходимых ей активов в целях осуществления всех видов деятельности как за счет собственных доходов и накоплений, так и за счет различного вида поступлений.

Финансовые ресурсы как понятие относятся к базовой категории «финансы», что предполагает их принадлежность к распределительным, стоимостным процессам. Являясь одним из основных компонентов системы финансов, финансовые ресурсы выступают материальным носителем финансовых отношений.

Одной из наиболее распространенных точек зрения по поводу толкования финансов является следующая: «Финансы коммерческой организации – это система отношений, связанных с формированием и использованием финансовых ресурсов организации с целью обеспечения ее деятельности и в ряде случаев решения вопросов социального характера» [2, с. 174].

Из данного определения следует, что финансы представляют собой экономические отношения, опосредованные деньгами, поэтому в понятие финансовых ресурсов включены только те ресурсы, которые имеют денежную форму в отличие от материальных, трудовых, природных.

Существенным является выделение финансовых ресурсов из общего объема денежных средств организации на основе отнесения к ним только тех ресурсов, которые формируются и используются в процессе финансовых отношений, опосредуют процессы производства товаров и оказания услуг. Само понятие ресурсы необходимо рассматривать как запасы, которые могут быть использованы на определенные цели. Таким образом, важным признаком финансовых ресурсов является то, что они направляются на цели расширенного воспроизводства, социальные нужды, материальное стимулирование работников, удовлетворение других потребностей организации.

Рассмотрим основные сущностные характеристики финансовых ресурсов, выделенные И.А. Бланком [1, с. 20]:

- категория «финансовые ресурсы» – самостоятельная экономическая категория, тесно связанная с другими экономическими категориями, но не тождественная им;
- финансовые ресурсы составляют неотъемлемую часть совокупных экономических ресурсов организации (вместе с материальными, нематериальными, трудовыми ресурсами и др.), формируемых ею для осуществления своей хозяйственной деятельности;
- финансовые ресурсы предназначены для обеспечения финансирования предстоящего развития организации;
- финансовые ресурсы имеют денежную форму;
- в качестве источников финансовых ресурсов могут выступать как собственные, так и заемные денежные средства;
- использование финансовых ресурсов носит целенаправленный характер;
- финансовые ресурсы участвуют как в процессе инвестирования, обеспечивая развитие производства организации, так и в процессе потребления в виде выплаты дивидендов собственникам, стимулирования персонала;
- финансовые ресурсы характеризуются высокой степенью ликвидности и могут быть преобразованы в другой вид экономических ресурсов.

Таким образом, на основе выявленного экономического содержания категории «финансовые ресурсы», выделим базовые характеристики, на основе которых должно быть сформулировано определение финансовых ресурсов:

- 1) финансовые ресурсы являются одним из основных компонентов системы управления финансами коммерческой организации;
- 2) финансовые ресурсы относятся к распределительным, стоимостным процессам;
- 3) финансовые ресурсы подвергаются анализу с позиции их целевой направленности.

Обобщая рассмотренные подходы к определению понятия «финансовые ресурсы», а также их отличительные особенности в сравнении с другими экономическими категориями и сущностные характеристики, приведем следующее определение финансовых ресурсов, являющееся, на наш взгляд, наиболее точным и всеобъемлющим. Под финансовыми ресурсами коммерческой организации будем понимать сумму доходов, внешних поступлений и исключительных прав, которые формируются в процессе взаимодействия поступлений и расходов, находящиеся в собственности или распоряжении организации и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, обеспечения воспроизводственных затрат, социальных потребностей и материального стимулирования работников [3, с. 75].

В целях более глубокого понимания экономического содержания финансовых ресурсов целесообразно рассмотреть их функции. Функция является проявлением сущности экономической категории, выражает ее назначение, характеризует особенности и отражает отличие от других экономических явлений. Следует отметить, что вместе с рассмотренным ранее

широким перечнем подходов к определению понятия финансовых ресурсов существуют различные точки зрения относительно функций данной экономической категории. Большинство экономистов (Л.М. Бурмистрова, Л.А. Дробозина, Н.В. Колчина, В.Е. Леонтьев, А.М. Литовских) выделяют две основных функции финансовых ресурсов: распределительную и контрольную, таким образом отождествляя их с категорией «финансы». По мнению В.А. Слепова и Е.И. Громовой, финансовые ресурсы выполняют три функции: обеспечивающую, распределительную и контрольную. Такие ученые-экономисты как В.В. Ковалев, М.В. Романовский и О.В. Врублевская выделяют следующие функции финансовых ресурсов: фондообразующую, доходно-распределительную, инвестиционно-распределительную, стабилизационную, производственную, регулируемую и стимулирующую [4, с. 32].

Исследования показывают, что среди экономистов нет единой точки зрения относительно функций финансовых ресурсов организаций. Каждый ученый выделяет различное количество функций и по-своему раскрывает их содержание. Следует отметить, что функции финансов как стоимостной категории распределительных отношений и функции финансовых ресурсов коммерческой организации – материальных носителей финансовых отношений – не тождественны между собой. Финансовые ресурсы отличаются от других видов ресурсов и обособлены в своих функциях.

Рассмотрим подход к выделению функций финансовых ресурсов, предложенный П.А. Левчаевым, который, на наш взгляд, наиболее полно отражает содержание и назначение финансовых ресурсов в коммерческой организации [6, с. 209].

Во-первых, основной функцией финансовых ресурсов, отражающей их роль в коммерческой организации, является производственная. Финансовые ресурсы выступают средством обеспечения производственной деятельности организации, за их счет формируется имущество, пополняются и обновляются основные и оборотные средства. Эффективная производственная деятельность является залогом успешной деятельности организации в целом, влияет на поступление собственных финансовых ресурсов, являющихся основой любой предпринимательской деятельности, а также социальное благополучие работников.

Во-вторых, в связи с тем, что на обслуживание производственной деятельности организации направляется не вся сумма финансовых ресурсов, часть данных ресурсов отвлекается в непроизводственную сферу и выполняет непроизводственную функцию. К финансовым ресурсам данной сферы относятся резервный капитал, фонд накопления, фонд потребления. Возникновение функции обусловлено имеющимися у организации обязательствами перед финансово-кредитной системой и работниками.

В-третьих, в условиях резких изменений в экономике, политике, области технологий, вызванных кризисной ситуацией или рыночными колебаниями, организация стремится к наиболее прибыльному использованию имеющихся финансовых ресурсов. В настоящее время инвестиции играют важную роль в обеспечении эффективности деятельности организации, являются неотъемлемым условием успеха в предпринимательской деятельности. Поэтому часть финансовых ресурсов, относящаяся к непроизводственной сфере, направляется на расширенное воспроизводство, выполняя инвестиционную функцию, которая реализуется через краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения.

В-четвертых, коммерческая организация для поддержания достаточного уровня ликвидности часть финансовых ресурсов должна держать в налично-денежной форме или в фондах и резервах, не приносящих дохода. Эта часть ресурсов выполняет потребительную функцию.

Таким образом, на основе проведенного исследования сущности и экономического содержания категории «финансовые ресурсы» можно сделать вывод, что среди ученых-экономистов до сих пор не сложилось единого мнения по данному вопросу, что свидетельствует о необходимости дополнительного глубокого его исследования. Практическая значимость изучения сущности финансовых ресурсов обусловлена тем, что они почти полностью опосредуют производственно-хозяйственную деятельность коммерческой организации. Использование финансовых ресурсов основано на знании их экономической природы, сущ-

ностных характеристик и функций, что позволяет наиболее эффективно достигать поставленных целей и реализовывать функциональное назначение финансовых ресурсов коммерческой организации.

Библиографический список

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М.: Издательство «Омега-Л»: ООО «Эльга», 2011. – 768с.
2. Грязнова А.Г. Финансы: учебник / А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина, М.Л. Седова и др.; под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 496с.
3. Козлова М.А. К вопросу о понятии и функциях финансовых ресурсов коммерческой организации // Вестник СГУТиКД. – 2011. – №3. – С.73-76.
4. Козлова М.А. О сущности и функциях финансовых ресурсов коммерческих организаций // Вестник СевКавГТИ. – 2011. – №11. – С.31-34.
5. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.; под ред. проф. Н.В. Колчиной. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 383с.
6. Левчаев П.А. Сущностная характеристика экономической категории «финансовые ресурсы» // Вестник ОГУ. – 2006. – №9. – С.206-214.
7. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент: учебник / Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Л.Д. Андросова и др.; отв. ред. акад. Г.Б. Поляк. – М.: Волтерс Клувер, 2009. – 608с.
8. Романовский М.В. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник для вузов / М.В. Романовский и др.; под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2010. – 714с.

Проблемы квалификации убийства женщины, заведомо для виновного находящейся в состоянии беременности



АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается вопрос об уголовно-правовой оценке действий виновного в случаях, когда он лишает жизни небеременную женщину, думая, что потерпевшая беременна.

ABSTRACT

The article deals with the question of the criminal law assessment of the actions the perpetrator when he takes the life of non-pregnant women, thinking that the victim was pregnant.

Ключевые слова: убийство, женщина, мнимая беременность.

Keywords: murder, a woman, imaginary pregnancy.

Жизнь человека – это дар, наивысшая ценность из всех существующих. Отнятие у человека этого ценного дара, является одним из самых тяжких преступлений. Статистические данные, представленные МВД РФ за 2015 зафиксировали 32,9 тысячи убийств. В Ростовской области уже в течение первого полугодия 2015 г. за убийство осуждены 99 лиц. Но мало кто не согласится с тем, что одно из самых страшных убийств – убийство беременной женщины. Потому что таким образом умирает не только сама женщина, но и ребенок – еще один «маленький человек».

Все эти обстоятельства в своей совокупности говорят о том, что эта тема является весьма проблемной, и требует самого подробного рассмотрения со стороны юридической науки.

Уголовным кодексом РФ в пункте «г» ч. 2 ст. 105 УК РФ об убийстве женщины, которую виновный считает беременной, такое деяние является преступным. К тому же, оно отличается повышенной общественной опасностью.

Объект преступления анализируемого состава можно разделить на два вида: основной и дополнительный. В данном случае основным объектом выступает жизнь беременной женщины. В качестве дополнительного непосредственного объекта также выделить отношения, обеспечивающие охрану материнства и детства.

Отсутствие разъяснений по п. «г» ч. 2 ст. 105 УК РФ в Постановлении Пленума ВС РФ от 27.01.1999 №1 «О судебной практике по делам об убийстве (ст. 105 УК РФ)» [5], а также наличие противоречивых судебных приговоров, вызывает диспут не только в уголовно-правовой науке, но и в правоприменительной практике. Значимое условие использования данного квалифицирующего признака – преступник обязательно заведомо должен быть осведомлен о том, что потерпевшая беременна. Термин «заведомо», который используется законодателем, для характеристики рассматриваемого квалифицирующего признака, определяется как: заранее известный и очевидный факт [1, с. 40]. Тем не менее, юридическая литература выдвигает огромное количество различных мнений в вопросе о том, насколько ви-

новый осведомлен и уверен в факте, что потерпевшая беременна. Большая часть ученых полагает, что термин «заведомость» определяет то, насколько точно преступник уведомлен о том, что потерпевшая беременна. По мнению остальных, если преступник не знает наверняка, то такой умысел можно лишь квалифицировать как косвенный.

Если проанализировать судебную практику, то можно увидеть, что в большинстве случаев еще перед тем, как преступник приступает к объективной стороне убийства, он уже знает, что потерпевшая беременна. Следовательно, он распоряжается определенным мнением по этому поводу, и в сознании преступника отсутствуют любые сомнения в этом.

Так, отменяя решение Тюменского областного суда, Судебная коллегия по уголовным делам ВС РФ по делу Б., который был осужден согласно п. «г» ч. 2 ст. 105 УК РФ, ею было отмечено, чтобы таким образом квалифицировать убийство, у виновного должны быть точные, подлинные знания о том, что потерпевшая беременна. В судебном заседании Б. сообщила, что жена предположила о своей беременности, а значит, – пояснила коллегия, – В. заведомо не знал о том, что его супруга находилась в состоянии беременности. Срок беременности, а также источник сведений совершенно не могут повлиять на то, как будет квалифицировано деяние преступника. На правовую оценку совершенного преступления не будет влиять факт смерти ребенка после того, как погибла женщина.

Большие сложности, как в теории, так и в следственно-судебной практике порождает квалификация действий лица, совершающего рассматриваемое преступление как фактическую ошибку. Фактической ошибкой в сфере уголовного права является ложное представление особы о том, каковы фактические обстоятельства и объективные признаки в данном составе преступления, и насколько оно общественно опасно.[3, с. 500]. Вопрос точной уголовно-правовой оценки действий виновного в тех случаях, когда он сознательно лишает жизни небеременную женщину, предполагая, что потерпевшая беременна, остается дискуссионным.

В науке выделяют четыре варианта квалификации преступного деяния при наличии такой фактической ошибки:

1. по ч. 1 ст. 105 УК – деяние квалифицируется в качестве простого убийства;
2. по п. «г» ч. 2 ст. 105 УК РФ – деяние квалифицируется в качестве оконченного квалифицированного убийства беременной женщины;
3. по ч. 3 ст. 30, п. «г» ч. 2 ст. 105 и ч. 1 ст. 105 УК РФ – деяние квалифицируется в качестве совокупности: простое убийство и покушение на квалифицированное убийство;
4. по ч. 3 ст. 30 и п. «г» ч. 2 ст. 105 УК – деяние квалифицируется в качестве покушения на убийство женщины, находящейся в состоянии беременности.

Постараемся разобраться с каждым из представленных вариантов.

Итак, первый вариант квалифицирует содеянное, отталкиваясь от фактически наступившего результата. Но тогда в настоящем случае игнорируется умысел виновного, направленный на то, чтобы отобрать жизнь у женщины, находящейся в состоянии беременности, однако виновным предполагалось совершение более опасного преступления, отличающегося повышенной общественной опасностью. Соответственно, квалификация совершенного деяния, выраженного в убийстве женщины, находящейся в состоянии беременности, согласно части 1 статьи 105 Уголовного Кодекса Российской Федерации ведет к нарушению основополагающих принципов, обозначенных в уголовном законодательстве, таких как принципы вины и справедливости. В данном случае некорректно будет говорить о соотношении ответственности особы с тем, каков характер, и насколько общественно опасно то деяние, которое она совершила.

Однако, зачастую в судебной практике описываемая ситуация квалифицируется как раз как простое убийство. Например, Б., будучи уверенным, что его сожительница Г. является беременной, в результате конфликта решил взять охотничье ружье и выстрелить ей в область головы. Это привело к ее смерти. Согласно решению суда, Б. не удалось добиться реализации своего умысла (убить беременную Г.), так как имели место обстоятельства, на ко-

торые он не мог повлиять: Г. не была беременна. Б. не знал об этом, поэтому в своем первом решении суд квалифицировал действия Б. в как покушение на убийство женщины, которую виновный считал беременной (часть 3 статьи 30, п. «г» часть 2 статьи 105 Уголовного Кодекса РФ) и убийство (часть 1 статьи 105 Уголовного Кодекса РФ). Президиумом ВС РФ было исключено из судебного решения положение о том, что Б. должен быть обвинен по части 3 статьи 30, п. «г» части 2 статьи 105 Уголовного Кодекса Российской Федерации. К этому решению был добавлен следующий комментарий «Взяв во внимание умысел Б. лишить Г. жизни, то Б., удалось его реализовать в полной мере, так как потерпевшая, не будучи беременной, погибла в результате деяний Б., поэтому квалификация его деяний в форме покушения на убийство необязательна.»[6].

Однако, согласно точке зрения сторонников того, чтобы расценивать действия виновного как квалифицированное убийство беременной женщины, и обвинить его в преступлении, закрепленном в п. «г» части 2 статьи 105 Уголовного Кодекса Российской Федерации достаточно того, чтобы лицо, которым преступление было совершено, считало, что женщина, которую оно собирается убить – беременна. Следовательно, для классификации действий преступника таковыми, что влекут повышенную ответственность, необходим умысел, а не реальный факт: беременна потерпевшая или нет. [2, с. 99]. По нашему мнению, осуществление судом в порядке решения дела такой квалификации является явно ошибочной. В основном это объясняется четким отсутствием признака состава преступления в виде потерпевшего, то есть беременной женщины. Кроме того, она не соответствует принципу вины, правилам квалификации (ст. 5 УК РФ) и игнорирует ч. 3 ст. 30 УК РФ.

На первый взгляд, самый верный вариант решить этот вопрос, квалифицировать преступление как совокупность: простое убийство, и покушение на квалифицированное убийство. Э.Ф. Побегайло говорил о том, когда виновный руководствуется ошибочными предположениями о том, что потерпевшая беременна, а в действительности она таковой не является, его действия подлежат квалификации по совокупности двух преступлений. «В этом случае можно говорить об идеальной совокупности указанных преступлений» [4, с. 18].

Также в научной теории юриспруденции имеется еще один подход к тому, как следует квалифицировать деяния преступника в подобной ситуации, когда имеет место убийство женщины, которая не находилась в состоянии беременности (не была беременна). Однако, преступник, который имел умысел убить женщину, был уверен в том, что она беременна (находится в состоянии беременности). Далее мы более подробно рассмотрим этот подход и изучим все его основные особенности.

Четвертый подход к квалификации обосновывается на том, что квалификация деяния должна применяться согласно направленности умысла. При всем при этом рождается вопрос об учете фактически причиненной смерти потерпевшей. Иными словами, совершенное лицом деяние фактически содержит окончанный состав преступления, предусмотренный в ч. 1 ст. 105 УК РФ, в случае отсутствия каких-либо других квалифицирующих признаков, а в квалификации непосредственно отражается неоконченный состав.

В подведение итогов ко всему, сказанному выше, можно сказать о наличии у каждого из рассмотренных вариантов квалификации преступления ряда достоинств и недостатков. На наш взгляд, при наличии подобной фактической ошибки необходимо руководствоваться четвертым вариантом, т.е. квалифицировать рассматриваемое деяние по ч. 3 ст. 30, п. «г» ч. 2 п. 2 ст. 105 УК РФ.

Библиографический список

1. Александрова, З.Е. Словарь синонимов русского языка. – М.: Русский язык, 2001. – 568 с.
2. Бородин, С.В. Преступления против жизни. – М.: Юристъ, 1999. – 356 с.
3. Коробеев, А.И. Полный курс уголовного права: в 5-ти томах. Т. 1 / А.И. Коробеев. – С.-Пб.: Юрид. центр Пресс, 2008. – 1133 с.

4. Побегайло, Э.Ф. Умышленные убийства и борьба с ними : Уголовно-правовое и криминологическое исследование / В.В. Труфанов. - Воронеж: Изд-во Воронежского ун-та, 1965. – 205 с.

5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.01.1999 №1 (ред. 03.03.2015) «О судебной практике по делам об убийстве (ст. 105 УК РФ)» // Российская газета – 1999, 09 февраля.

6. Постановление Президиума Верховного Суда РФ от 16.01.2008 №420-П07 [Электронный ресурс Консультант плюс].

7. Постановление Президиума Верховного Суда РФ от 09.06.2004 №361п04 [Электронный ресурс Консультант плюс].

Галкин А.А., Енифанова Т.В.

Правовые проблемы увольнения работника по инициативе работодателя (на примере увольнения члена избирательной комиссии с правом решающего голоса)



АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи будет являться рассмотрение конкретных ситуаций увольнения членов избирательных комиссий с правом решающего голоса на примере принятых судами различных субъектов Российской Федерации решений, а также выработка рекомендаций, которые позволят соблюсти права работодателя и работника-члена избирательной комиссии с правом решающего голоса в их взаимоотношениях. Тем самым, в том числе, не допустить незаконного давления на работника-члена избирательной комиссии с правом решающего голоса при его работе по организации и проведению выборов.

ABSTRACT

The purpose of this article will be addressing specific situations of dismissal of members of election commissions with decisive votes on the example of the different subjects of Russian Federation adopted by the courts decisions and make recommendations that will allow to observe the rights of the employer and the election commission member employee voting in their relationship. Thus, inter alia, to prevent undue pressure on election commission member employee voting in its work to organize and conduct elections.

Ключевые слова: работа, работодатель, член избирательной комиссии.

Keywords: work, employer, member of election commission.

В Российской Федерации около миллиона граждан являются членами постоянно действующих избирательных комиссий разного уровня. От УИК (участковая избирательная комиссия) до ЦИК (Центральная избирательная комиссия). Подавляющее число членов избирательных комиссий с правом решающего голоса не получают заработную плату (или иные предусмотренные законом материальные выплаты) на постоянной основе. Их труд оплачива-

ется лишь непосредственно в период проведения выборов различного уровня или референдумов. В остальное время, члены избирательных комиссий с правом решающего голоса являются работниками различных учреждений (государственных и негосударственных). Их взаимоотношения работников с работодателем регулируются Трудовым кодексом Российской Федерации (далее – ТК РФ) [2]. При этом, статус члена избирательной комиссии с правом решающего голоса, согласно Федерального закона «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» [3], позволяет относить данную категорию граждан к «спецсубъектам».

Перед тем как перейти к рассмотрению основной заявленной проблемы данной статьи, мы обозначим некоторые права «спецсубъекта», которые закреплены Федеральным законом «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» за членами избирательных комиссий с правом решающего голоса (статья 29 – Статус членов комиссий). Итак, например, пункт 19 статьи 29 гласит: «Член комиссии с правом решающего голоса до окончания срока своих полномочий, член комиссии с правом совещательного голоса в период избирательной кампании, кампании референдума не могут быть уволены с работы по инициативе работодателя или без их согласия переведены на другую работу».

В целом, законодатель предусмотрел для членов избирательных комиссий с правом решающего голоса защиту от правового беспредела, связанного с оказанием на него давления, путем манипулирования административным и уголовным преследованием (безосновательное заведение административных и уголовных дел), а также проблем с работодателем (увольнение или иные нарушения со стороны работодателя).

Но, в процессе трудовых отношений между работником и работодателем может наступить такая ситуация (например, конфликт), при которой одна из сторон сочтет необходимым прекратить трудовые отношения. И если инициатором расторжения является работник – член избирательной комиссии с правом решающего голоса, то здесь не наблюдается никаких особенностей, не упомянутых в Трудовом кодексе Российской Федерации. Работник, например, пишет заявление об увольнении по собственному желанию, со всеми вытекающими после этого действиями со стороны работодателя. Та же самая ситуация, если обе стороны (работник и работодатель) пришли к взаимному соглашению об условиях расторжения трудового договора. В данных вышеперечисленных случаях, не наблюдается предмета спора. Таким образом, можно считать, что права сторон не нарушаются. Но как быть, если работодатель принял решение о прекращении трудового договора (увольнение) с работником-членом избирательной комиссии с правом решающего голоса, а работник не согласен с этим?! Как соотносить нормы трудового законодательства и нормы избирательного законодательства, не нарушив закон и права работника-члена избирательной комиссии с правом решающего голоса?! Данные вопросы являются актуальными и требующими ответа на них. Имеется неустоявшаяся судебная практика, при которой судьи вынося решение вынуждены, с одной стороны принимать во внимание безусловность пункта 19 статьи 29 Федерального закона «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», то есть исходить из буквального значения содержащихся слов и выражений в этой статье – невозможности увольнения работника – члена избирательной комиссии с правом решающего голоса по инициативе работодателя. А с другой стороны, суд вынужден руководствоваться Определением Конституционного Суда Российской Федерации от 16 января 2007 г. №160-О-П «По жалобе федерального государственного учреждения «Маганский лесхоз» [4] на нарушение конституционных прав и свобод положением пункта 19 статьи 29 Федерального закона», которое признает за работодателем право на увольнение работников-членов избирательной комиссии с правом решающего голоса за грубое нарушение трудовых обязанностей работником.

Рассматривая судебные дела по вопросам связанным с попыткой увольнения членов избирательных комиссий с правом решающего голоса, мы можем сделать некоторые выводы, которые нам кажутся важными, для того чтобы их отметить.

Во-первых, рассматривая решение Щербиновского районного суда Краснодарского края по делу №2-624/2012 от 19 ноября 2012 года [10], мы видим, что суд, отказывая в удовлетворении исковых требований о восстановлении на работе, взыскании заработной платы за время вынужденного прогула и компенсации морального вреда работника-члена избирательной комиссии с правом решающего голоса, установил, что работник действительно совершил грубое нарушение трудовых обязанностей – прогулы. И таким образом, руководствуясь позицией Конституционного Суда Российской Федерации, высказанной им в Определении Конституционного Суда Российской Федерации от 16 января 2007 г. №160-О-П «По жалобе федерального государственного учреждения «Маганский лесхоз», суд признал увольнение законным, а иск не подлежащим удовлетворению.

Во-вторых, рассматривая Апелляционное определение Судебной коллегии по гражданским делам Забайкальского краевого суда по делу №33-4414-2014 от 19.11.2014 года [9], мы видим, что суд признал незаконным увольнение директора школы-члена избирательной комиссии с правом решающего голоса, по пункту 2 статьи 278 ТК РФ. Данная статья предусматривает, что помимо оснований, предусмотренных настоящим Кодексом и иными федеральными законами, прекращение трудового договора с руководителем организации (в нашем случае общеобразовательной школы) может наступить в связи с принятием уполномоченным органом юридического лица, либо собственником имущества организации, либо уполномоченным собственником лицом (органом) решения о прекращении трудового договора. Решение о прекращении трудового договора по указанному основанию в отношении руководителя унитарного предприятия принимается уполномоченным собственником унитарного предприятия органом в порядке, установленном Правительством Российской Федерации. В мотивировочной части решения суда аргументировано отмечено, что работодатель не имел законных оснований для увольнения работника-члена избирательной комиссии с правом решающего голоса по пункту 2 статьи 278 ТК РФ.

В-третьих, изучая Апелляционное определение Судебной коллегии по гражданским делам Волгоградского областного суда по делу №33-6850/2012 от 13 июля 2012 [5], мы видим, что судом признано незаконным увольнение работника-члена избирательной комиссии с правом решающего голоса, в связи с сокращением штатной единицы по пункту 2 части 1 статьи 81 Трудового кодекса Российской Федерации. Работник, решением суда, восстановлен в занимаемой должности. В рамках увольнения работников – членов избирательной комиссии с правом решающего голоса по сокращению штата, можно обратить внимание также на Апелляционное определение Судебной коллегии по гражданским делам Тульского областного суда по делу №33-1615/2014 от 19 июня 2014 года [6]. Как и в предыдущем примере, уволенный работник являлся членом Территориальной избирательной комиссии с правом решающего голоса. Но несмотря на это, работодатель уволил работника по сокращению штата. Член ТИК обратился в районный суд с иском к работодателю о восстановлении на работе, взыскании заработной платы за время вынужденного прогула и компенсации морального вреда. Суд первой инстанции удовлетворил исковые требования истца. Увольнение работника признано незаконным, работник восстановлена в ранее занимаемой должности, с работодателя взыскана в пользу работника заработная плата за время вынужденного прогула и компенсация морального вреда. Апелляционная жалоба на данное решение, поданная работодателем осталась без удовлетворения.

В-четвертых, рассматривая Апелляционное определение Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Республики Дагестан по делу №33-4429/2013 от 28 ноября 2013 года [7], мы видим, что работодатель пытался уволить работника-члена избирательной комиссии с правом решающего голоса, на основании следующего, цитирую: «истица по образованию специалист в области сельского хозяйства, что недопустимо согласно утвержден-

ным Постановлением Правительства Республики Дагестан от 11 декабря 2009 года за №248 квалификационным требованиям, установленным для данной профессии. В данной должности могут работать только специалисты, имеющие педагогическое образование». То есть, как работника, не соответствующего квалификационным требованиям, предъявляемым к данной должности. И в этом рассматриваемом нами случае, суд признал увольнение незаконным. Суд обязал работодателя восстановить работника-члена избирательной комиссии с правом решающего голоса на работе и взыскал в пользу последнего заработную плату за время вынужденного прогула и компенсацию морального вреда.

В-пятых, рассматривая решение Таганрогского городского суда Ростовской области от 2 декабря 2015 года по делу №2-8444/2015 [11], мы видим, что работодатель пытался уволить работника-члена избирательной комиссии с правом решающего голоса, на основании п. 7.1 ч. 1 ст. 81 ТК РФ. В данном случае, работодатель, на основании представления Прокуратуры о нарушении закона «О противодействии коррупции» (работник, будучи муниципальным служащим, с нарушениями заполнил декларацию о доходах), пытался буквально избавиться от своего работника. При рассмотрении данного дела, судом, в мотивировочной части, указано на многочисленные процессуальные нарушения со стороны работодателя при применении процедуры увольнения работника. Признавая увольнение незаконным, суд, в том числе, отметил и на нарушение ст. 19 Федерального закона от 12.06.2002 г. №67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», согласно которой, член комиссии с правом решающего голоса до окончания срока своих полномочий, член комиссии с правом совещательного голоса в период избирательной кампании, кампании референдума не могут быть уволены с работы по инициативе работодателя или без их согласия переведены на другую работу.

В-шестых, обращает на себя внимание тот факт, что во всех рассмотренных нами вышеперечисленных случаях суд становился на сторону работника – члена избирательной комиссии с правом решающего голоса, в вопросе о том, был ли должным образом уведомлен работодатель о его статусе члена избирательной комиссии на момент принятия решения об увольнении. Там, где работник официально проинформировал работодателя о своем статусе, путем подачи и регистрации соответствующего уведомления непосредственно работодателю, или путем заказного почтового отправления с описью вложения, вопрос о «знал или не знал работодатель о его статусе члена избирательной комиссии на момент принятия решения об увольнении» стоять не должен. Очевидно, что знал, но по какой-то причине не принял во внимание. А что если работник не уведомил должным образом (письменно) работодателя, а посчитал что это не является необходимым, или, например, устно сообщил ему об этом при встрече в коридоре?!

Рассматривая Апелляционное определение Судебной коллегии по гражданским делам Мурманского областного суда по делу №33-3988/2013 от 04 декабря 2013 года [8], мы видим, что работодатель уволил работника-члена избирательной комиссии с правом решающего голоса по пункту 2 статьи 81 Трудового кодекса Российской Федерации – в связи сокращением штата работников организации. Отклоняя исковые требования работника о восстановлении на работе и компенсации морального вреда, суд первой инстанции пришел к выводу, что работник ни в устной, ни в письменной форме не поставил в известность работодателя о том, что является членом участковой избирательной комиссии с правом решающего голоса. То есть, суд счел недоказанным факт уведомления работодателя о статусе члена избирательной комиссии с правом решающего голоса. Рассматривая Апелляционную жалобу, поступившую от члена избирательной комиссии с правом решающего голоса, Судебная коллегия по гражданским делам Мурманского областного суда соглашается с решением суда первой инстанции, отмечая следующее: предоставляя членам избирательных комиссий дополнительные гарантии в области трудовых прав, законодатель предполагал, что лицо, обладающее таким статусом, призванное служить публичным интересам, должно вести себя добросовестно при реализации своих прав и привилегий. При таких обстоятельствах суд первой инстанции,

установив, что работник не уведомил работодателя о своем статусе и установленных законодательством гарантиях, правильно пришел к выводу, что со стороны истца имело место злоупотребление правом, и отказал в удовлетворении исковых требований о восстановлении на работе. Автору статьи попадались и другие решения, где суд, подобно вышеуказанному делу, признавал, что со стороны истца имело место злоупотребление правом, выразившееся в не предоставлении информации о своем статусе члена избирательной комиссии с правом решающего голоса своему непосредственному работодателю. Таким образом можно констатировать, что такая судебная практика также имеет место быть в российских судах.

В рамках данной статьи, стоит также обратить внимание на два следующих аспекта:

1. Мнение участвующего в деле прокурора и его поддержка позиции одной из сторон (работника или работодателя) участвующих в процессе, безусловно оказывает влияние на принимаемое судьей решение.

2. При толковании спорных аспектов дела, именно от позиции председательствующего на процессе судьи во многом зависит результат рассмотрения трудового спора.

Подытоживая наше исследование, мы можем отметить в том числе и следующее: законодатель и власть в целом знает о различных проблемах взаимоотношений работодателя и работника, пробелах в трудовом законодательстве и проч. Однако, безусловно, остаются животрепещущие проблемы в области трудового права, на которые по какой-то причине законодатель еще пока не обратил свое внимание.

Очевидно, что в рассматриваемой нами в данной статье проблеме, есть два фактора, которые с одной стороны дезориентируют работодателя при его желании расторгнуть договор с работником – членом избирательной комиссии с правом решающего голоса, а с другой стороны отчасти дезориентируют судей, рассматривающих в судебном порядке споры между работодателем и работником. А именно:

1. Пункт 19 статьи 29 Федерального закона «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», который буквально запрещает увольнение или перевод на другую работу по инициативе работодателя работника – члена избирательной комиссии с правом решающего голоса, без его согласия на это.

2. Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 16 января 2007 г. №160-О-П «По жалобе федерального государственного учреждения «Маганский лесхоз» на нарушение конституционных прав и свобод положением пункта 19 статьи 29 Федерального закона», которым признано право работодателя увольнять по своей инициативе работника – члена избирательной комиссии с правом решающего голоса за грубое нарушение трудовых обязанностей работником. При этом, в силу статьи 6 Федерального конституционного закона «О Конституционном Суде Российской Федерации» [1] решения, принятые Конституционным Судом Российской Федерации обязательны на всей территории Российской Федерации для всех органов власти, включая и судебные органы.

Поэтому, принимая во внимание затронутые данной статьей проблемы, считаем необходимым выступить со следующими предложениями:

1. Внести изменения в законодательство и четко определить конкретные случаи, при которых возможно увольнение работника – члена избирательной комиссии с правом решающего голоса по инициативе работодателя. Например, принимая во внимание позицию Конституционного Суда Российской Федерации, высказанную им в Определении Конституционного Суда Российской Федерации от 16 января 2007 г. №160-О-П, можно изложить пункт 19 статьи 29 Федерального закона «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» в следующей редакции: «Члены комиссии с правом решающего голоса до окончания срока своих полномочий, члены комиссии с правом совещательного голоса в период избирательной кампании, кампании референдума не могут быть без их согласия переведены на другую работу или уволены с работы по инициативе работодателя, за исключением случая, когда увольнение происходит на основании грубого нарушения работником трудовых обязанностей».

2. Рекомендовать Избирательным комиссиям субъектов Российской Федерации (Областные, Краевые, Избирательные комиссии республик и проч.) проводить разъяснительные мероприятия (круглые столы, семинары, выпустить брошюру или иную печатную продукцию, выступить в СМИ и проч.) для работодателей своих регионов, с целью донесения до них информации о правовых аспектах взаимоотношений со своими работниками – членами избирательных комиссий с правом решающего голоса. Данные мероприятия, во-первых, предостерегут работодателей от возможного нарушения закона, а во-вторых, помогут работникам не опасаться «домоклова меча» незаконного увольнения со стороны не знакомого с тонкостями законодательства работодателя.

Только расставив все точки над «і» в вопросе законодательно установленных прав работодателя и работника, мы сможем разрешить целый комплекс актуальнейших проблем, обозначенных в этой статье.

Библиографический список

1. Федеральный конституционный закон «О Конституционном Суде Российской Федерации» от 21 июля 1994 г. №1-ФКЗ (в актуальной редакции) // Российская газета. 1994. 23 июля.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001г. №197-ФЗ (в актуальной редакции) // Российская газета. 2001. 31 декабря.
3. Федеральный закон «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» от 12 июня 2002г. №67-ФЗ (в актуальной редакции) // Российская газета. 2002. 15 июня.
4. Определение Конституционного Суда Российской Федерации «По жалобе федерального государственного учреждения «Маганский лесхоз» на нарушение конституционных прав и свобод положением пункта 19 статьи 29 Федерального закона «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» от 16 января 2007г. №160-О-П // Вестник Конституционного Суда РФ. 2007. №3.
5. Апелляционное определение Волгоградского областного суда от 13 июля 2012г. по делу №33-6850/2012 // Неофиц. ист.: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
6. Апелляционное определение Тульского областного суда от 19 июня 2014 года по делу №33-1615/2014 // Неофиц. ист.: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
7. Апелляционное определение Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Республики Дагестан по делу №33-4429/2013 от 28 ноября 2013 года // Неофиц. ист.: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
8. Апелляционное определение Мурманского областного суда от 4 декабря 2013 года по делу №33-3988/2013 // Неофиц. ист.: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
9. Апелляционное определение Забайкальского краевого суда от 19 ноября 2014г. по делу №33-4414-2014 // Неофиц. ист.: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
10. Решение Щербиновского районного суда Краснодарского края по делу №2-624/2012 от 19 ноября 2012г. // Неофиц. ист.: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
11. Решение Таганрогского городского суда Ростовской области от 2 декабря 2015 года по делу №2-8444/2015 // Неофиц. ист.: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

Определение семьи как объекта семейной политики



АННОТАЦИЯ

Определение этимологии понятия «семья» в различных отраслях знания. Правовой смысл категории «семья». Семья как объект права. Институт брака, родительства, отцовства, материнства, детства.

ABSTRACT

The definition of the etymology of the term «family» in various branches of knowledge. The legal meaning of «family». Family as an object of law. The institution of marriage, parenthood, fatherhood, motherhood, childhood.

Ключевые слова: семейное право, семья, брак

Keywords: family, law, family

Семейная политика является обособленной областью политики, но находится в тесной взаимосвязи с демографической политикой и является частью социальной политики. Дифференцировать ее в отдельное независимое направление невозможно. Хотя она имеет ряд особенностей и основная – это ее объект, которым является семья. Действия в области семейной политики влияют на изменение института семьи непосредственно.

«Семья представляет собой одну из наиболее древних форм социальной общности людей, более раннюю, чем государство и тем более нация. Именно семья стала первой социальной системой, основанной на естественном разделении труда между мужем и женой, родителями и детьми» [3, с. 19]. Роль семьи переоценить сложно, ведь она участвует во всех возможных человеческих связях, начиная от адаптации и первичной социализации индивида, заканчивая глобальными мировыми процессами в обществе.

Понятие «семья» берет свое начало в науках социологических. Дать четкое определение этому понятию сложно, тем более его интерпретация зависит от отрасли исследования. Собирательный образ данного термина говорит о том, что это социальный институт, основанный на добровольном объединении мужчины и женщины (в некоторых странах допускаются однополые союзы) с последующим потомством (усыновлением) и его социализацией, так же включающий в себя членов нескольких поколений, имеющих родственные связи, связи экономические, имущественные права и обязанности.

Семья играет первичную роль в образовании перекрестного родства. Ведь это объединение людей, связанных родственными узами (вступившие в брак становятся родственниками, а так же связи по крови: дети, родители, братья, сестры, дяди и т.д.), не только брачующиеся (те, чей сексуальный союз одобрен обществом), но и родственники сторон роднятся между собой [4, с. 18]. Различного рода патриации, образуемые семейными паттернами, накладывают отпечаток на кровно-родственную гомогенность общества.

Само определение семьи в различные эпохи и культуры трансформировалось вплоть до неузнаваемости. Так, в древности, как пишет культуролог Фрейзер Д.Д., люди могли вступать в брак и с неодушевленными предметами, к примеру, деревьями, а так и с животными

[16, с. 16]. Так же допускается однополый союз, этому много примеров истории культуры и в современности.

Необходимо отметить немаловажную роль религии в формировании гендерных стереотипов и семейных паттернов. В официальной религии российского социума – христианстве, гендерные роли и обязанности четко регламентированы. Сфера управления, лидерство, деловая сфера исключают женскую активность. Семья является стержнем христианского учения и основана на незыблемости традиционных социальных ролей мужчины и женщины. Церковь выделяет основную функцию женщины – репродуктивную, она связана исключительно с домашней и семейной сферой. Христианская семья – это патриархальная семья, малая церковь, которая на время создаваться не может, ее узы не временны. Семья являлась залогом благополучия. «На что корова, была бы жена здорова». «Не наряд жену красит – домоустройство». Наблюдаемый сейчас процесс секуляризации, сыграл большую роль в эксплицитном разделении сексуальности и репродуктивности. Сам факт секса как физиологического процесса в общественном понимании отделен от таких категорий как любовь, брак, дети.

Основание для брачного союза могут являться ряд причин, таких как любовь, экономические выгоды, политические манипуляции, приобретение социального статуса, необходимость продолжения рода, воспитания детей и т.д.

В психологии и гендерных науках, семья является первичным агентом гендерной социализации. Семья и гетеросексуальность – институты, поддерживающие патриархальный социальный порядок, отмечает Гейл Рубин в работе «Обмен женщинами» [11, с. 91].

Можно выделить несколько типов семей [15]:

1. по количеству партнеров:

-моногамная;

-полигамная (многоженство, полиандрия, полиаморная семья).

2. по гендерной составляющей:

- гомосексуальные;

- гетеросексуальные.

3. по составу:

- нуклеарная или простая семья (элементарная, составная);

- «extended family» расширенная, состоящая из нескольких поколений;

- полная, имеющая двоих родителей;

- неполная.

4. по положению индивида в семье:

- родительская;

- репродуктивная.

5. по типу наследования:

- матрилинейные;

- патрилинейные

-перекрестная наследственность.

Институт семьи является социально значимым образованием. Семья составляет основу любой культуры, нации, любого государства, в силу того, что имеет ряд функций, которые являются отражением изменений в представлениях о семье:

- репродуктивность является сложносоставным конструктом, в который входит: воспроизводство, институт родительства (материнство, отцовство), воспитание;

- социализация, образование, когда формируется личность ребенка, когда взаимовлияние всех членов семьи бескомпромиссно велико, именно в семье человек осваивает свои основные жизненные навыки: двигательные, разговорные, коммуникационные, подражательные и т.д.;

- хозяйственно-бытовая и экономическая функция обеспечивает удовлетворение материальных и биологических потребностей ее членов на взаимовыгодных условиях, когда необходимо содержать имущество, приобретать предметы обихода и быта;

- рекреативность, восстановление, совместная забота всех членов семьи, совместный досуг и интересы;
- эмоциональная поддержка, защита, симпатия, что напрямую влияет на психологическую стабильности и самоопределение личности;
- первичный социальный контроль, формирование нравственности, моральных устоев, все это происходит именно в семье и обеспечивает выполнение социальных норм;
- сексуальная функция семьи обеспечивает удовлетворенность данных потребностей ее членов, обеспечивает формирование гендерной идентичности подрастающего поколения.

Для ясности представления о семье, нужно раскрыть составные его части. Такие как понятие «брака». Его определение так же представляет немалую трудность, поскольку в Семейном кодексе РФ мы не найдем данного закреплённого понятия, так же как и в зарубежном законодательстве нет данного определения. Имеется множество подходов к пониманию данного феномена, из них нужно выделить подходов общие свойства, характеризующие это явление. Брак является правовым фактом, на основе которого возникают семейно-правовые связи, а так же правовые и имущественные отношения между физическими лицами, заключившими его. Но категорией брака, понятие семьи не исчерпывается.

Наряду с институтом брака, составляющими «семью» являются институты материнства, отцовства, родительства, детства.

М.Мид – известный антрополог считает, что человеческий вид отличает от животных именно наличие социально обусловленных, воспитываемых в каждом новом поколении семейных, в частности отцовских установок. Семья является структурированным объединением двух полов (с соответствующими гендерными ролями), которое формируется для решения человеческих проблем. Это объединение – «первичное условие возникновения человечности».

Мужчины заботятся о женщинах и детях, это поведение, как результат научения, имеет хрупкую структуру и при неблагоприятных социальных условиях может легко исчезнуть. При этом данная установка может видоизменяться, что говорит не о биологической, а о социальной природе данного явления. «В основе тех традиционных форм, с помощью которых мы сохраняем наши приобретенные человеческие свойства, лежит семья, где мужчины постоянно обеспечивают женщин и детей, заботятся о них» [10, с. 180].

При этом в основном массе культур, существует неизменный паттерн «семьи», который независим от социальных особенностей, от количества распавшихся браков и их причин. Этот паттерн закреплён в сознании людей и говорит о том, что семья создается на всю жизнь, а не на один сезон. В этом исследователь видит отнюдь не романтическую или религиозную составляющую, а необходимость совместного быта, достижение совместных целей, один взгляд на будущее и обоюдную заботу.

Хочется отметить достижения новейшей семейной политики России – это легальное появление института отцовства, которого в более раннем российском законодательстве не существовало.

Онтологическое значение «материнства» сложно установить. Даже с его определением дело обстоит не просто. В словарях мы можем найти: – «функция женского организма, направленная на продолжение человеческого рода и включающая биологический (вынашивание, рождение и вскармливание ребёнка) и социальный (воспитание ребёнка, будущего гражданина своей страны) аспекты» [13, с. 147-148]. Но материнство, как считают гендерологи, является культурным конструктом (не инстинкт сохранения потомства или фертильность). С эволюционной точки зрения оно, приобретает особое значение у млекопитающих и у всех видов имеет свои особенности. Но человек вкладывает в материнство и социальный смысл, растя потомство, способное жить в определенной социально-культурной среде и соответствовать ее требованиям. В материнство включается ценностно-смысловой, а так же правовой блок, который закладывает в ребенке культурные и нравственные основы. Каждая культура вырабатывает свои паттерны материнства.

Материнство выступает континуумом природно-генетических механизмов размножения и социокультурных ожиданий, что воплощает в себе гармоническую сущность женского существа. И, несмотря на появление новых прокреативных технологий, правила родства и модели семьи не меняются, как считают Джудит Лорбер и Сюзан Фаррелл. В этом акте производители потомства все так же делятся на яйце-доноров и доноров спермы [9, с. 188], а в социальном контексте на матерей и отцов.

В Семейном кодексе РФ, материнство не определяется, а только упоминается как происхождение ребенка от матери [14].

Детство – это не только период развития человека, этот институт так же культурно и эпохально зависим. В этот период происходит физическое, культурное, нравственное, правовое, социальное становление. Возрастные границы детства не в каждом обществе идентичны, они изменчивы относительно прогресса, экономических и социальных составляющих. Нынешние исследователи выделяют 4 этапа: младенческий возраст (от 0 до 1 года), ранний возраст (1-3 года), дошкольный возраст (от 3 до 6/7 лет) и младший школьный возраст (с 6/7 до 11/12 лет). Затем идут переходные периоды: подростковый и юношество.

Срыв нормального протекания детства, способно привести к серьезным психическим нарушениям и повлечь за собой последствия, вплоть до социопатии, маньячества, насилия, преступного склада мышления.

Детство, как и материнство, находятся под социально-правовой защитой государства, как одни из самых уязвимых категорий граждан. Ребенок находится в приоритетном положении относительно других физических лиц. У него больше прав и свобод. Весь комплекс данных прав и свобод закреплен в законодательных актах РФ. Таким образом, государство хочет предоставить должный уровень защиты детства, в силу зависимости от мира взрослых.

Психологический климат в семье – это отражение состояния культуры, нравственных паттернов, экономического состояния социума, государственной политики, а так же глобальных мировых процессов. В свою очередь климат в микросоциуме – отдельной семье влияет на макросоциум в целом. Поэтому проблема благополучия, ненасилия – основополагающая для государственной семейной политики.

Вирджиния Сатир, автор «Как строить себя и свою семью» [12] считает основными задачами семьи для воспитания «здорового» члена общества, следующие факторы: равноправие, доверие, честность, открытость, поддержка, ответственность, отдых, удовольствие, радость, традиции и семейные ритуалы, принятие особенностей и индивидуальностей любого члена семьи, личное пространство.

В юридической науке категория «семья», как легализированный, защищенный государством социальный институт, используется в различных отраслях права. В семейном праве она поднимается как «круг лиц, связанных личными неимущественными и имущественными правами и обязанностями, вытекающими из брака, родства, усыновления или иной формы принятия детей в семью» [2]. Эксплицитное и имплицитное состояние семьи является важнейшим критерием оценки общественных явлений и социальных трансформаций.

Гуляихин В.Н. пишет о необходимости решать данную проблему – «формирование агентами социализации эталонов законопослушного поведения, определения роли государства и институтов гражданского общества в адаптации человека к трансформирующейся системе правовых отношений, установления образцов правомерного поведения, повышения уровня сознания и правовой культуры граждан» [6, с. 56]. Т.е. вектор направленности воздействия «индивид-право» является двусторонним. И первичным агентом юридической социализации выступает именно семья, где формируются шаблоны морального и ценностно-правового поведения. Социально-правовой диссонанс в установках ребенка появляется, если есть отклонения от традиционных семейных форм. Когда один родитель в семье, когда есть у кого-то из родителей второй брак, когда отец бездействует и не участвует в воспитании, когда мать проявляет крайности в воспитании, когда пример родителей расходится с требова-

нием к ребенку. В таких случаях у «детей возникают значительные когнитивные трудности при выборе ценностных ориентиров для своего правового поведения» [6, с. 62].

Семья, как отдельный институт, как ни странно к субъекту права не относится. В Гражданском кодексе РФ субъектами права выступают физические и юридические лица, а объектами вещи, ценные бумаги и иное имущество, результаты интеллектуального труда, нематериальные блага [5]. Семейный кодекс РФ целостно семью не рассматривает как субъект правоотношений, тут субъектом выступают супруги, родители, дети и другие родственники [14]. Не представляется возможным подвергнуть правовому воздействию семью в целом, а отдельные члены семьи подвергаются воздействию как физические лица. Члены семьи обладают гражданскими правами и свободами, семья как объединение нескольких физических лиц не создает дополнительных прав и обязанностей. Семейное объединение как брачно-родственное объединение не подлежит регистрации как юридическое лицо и внутрисемейные отношения, а так же субъективные права ее членов регулируются Гражданским и Семейным кодексами РФ [8].

Таким образом, семья воспринимается в праве именно как объект. «В России современная семейная политика – результат длительного развития, начавшегося с ограниченных мер по защите матери и ребенка и направленного в сторону комплексной деятельности государства по поддержке института семьи в целом» [1, с. 108].

Семейная политика – это сочетание трех основных отраслей политики: культурной, экономической и социальной. Комплексные меры данных отраслей политики оказывают воздействие на процессы изменений в институте семьи и семейное поведение. Именно потому, что необходимо, регулирующий положение семьи и ее сущность, процесс, создана семейная политика как отдельное направление.

Библиографический список

1. Артюхов А.В. Государственная семейная политика и ее особенности в России // Социологические исследования, 2002, №7 с.108
2. Большой юридический словарь / Под ред. А. Я. Сухарева. 3-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2009. 858 с. (Библиотека словарей «ИНФРА-М»).
3. Гавров С.Н. Историческое изменение институтов семьи и брака: Учебное пособие. – М.: НИЦ МГУДТ, 2009. – 19 с.
4. Гидденс Э. Социология / Пер. с англ. В. Малашенко, Е. Крюкова и др.; Научн. ред. В.А. Ядов. М.: Эдиториал УРСС, 1999. С. 362.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) Часть I (в актуальной редакции)// Российская газета от 8 декабря 1994 г. N 238-239
6. Гуляихин В.Н. Семья как субъект ранней правовой социализации // NB: Вопросы права и политики. – 2013. – №7.
7. Кон И.С. Ребенок и общество. – Москва: Издательский центр «Академия», 2003. – 336 с.
8. Королев Ю.А. Семья как субъект права // Журнал российского права, N 10, 2000
9. Лорбер Дж., Фаррелл С. Принципы гендерного конструирования// Хрестоматия феминистских текстов. Переводы. Под ред. Здравомысловой Е., Темкиной А. СПб.: издательство «Дмитрий Буланин», 2000. С. 188
10. Мид М. Отцовство у человека – социальное изобретение // Мужское и женское. Исследования полового вопроса в изменяющемся мире. М., РОССПЭН, 2004, с.180.
11. Рубин Г. Обмен женщинами: заметки о политической экономии пола// Хрестоматия феминистских текстов. Переводы. Под ред. Здравомысловой Е., Темкиной А. СПб.: издательство «Дмитрий Буланин», 2000. стр.91
12. Сатир В. Как строить себя и свою семью. Москва: Педагогика-Пресс, 1992. 192 с.
13. Сексология: Энциклопедический справочник по сексологии и смежным областям» МН., 1994. – С. 147-148

14. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995г. №223-ФЗ (в актуальной редакции) // Российская газета. 1996. 27 января.
15. Торохтий, В.С. Психология социальной работы с семьей: монография / В.С. Торохтий. – Москва: Центр социальной педагогики, 1996. – 218 с.
16. Фрэзер Д.Д. Золотая ветвь: Исследование магии и религии / Пер. с англ.М.К. Рыклина. 2-е изд. М.: Политиздат, 1986. с. 16.

Житная Ю.С.

Основания недействительности сделок



АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются проблемы толкования положений об основаниях недействительности сделок по действующему законодательству Российской Федерации. Проанализированы особенности оснований недействительных сделок.

ABSTRACTS

This article discusses the problems of interpretation of the provisions on the grounds of invalidity of transactions under the current legislation of the Russian Federation. The features of the grounds of invalid transactions.

Ключевые слова: сделка, недействительная сделка, ничтожная сделка, реституция, правопорядок, нравственность.

Keywords: transaction, invalidity of a transaction, void transaction, restitution, the rule of law, morality.

Гражданский кодекс Российской Федерации [1] не дает толкования словосочетания «основания недействительности сделок». Как отмечает О.В. Гутников под основаниями признания сделок недействительными (основаниями недействительности) следует понимать те обстоятельства, с которыми закон связывает отсутствие у сделки как юридического факта тех юридических последствий, на возникновение которых была направлена воля сторон [8, с. 109].

Под содержанием сделки, как основанием возникновения гражданских правоотношений, понимают совокупность составляющих ее условий. Чтобы сделка была действительной необходимо, чтобы ее содержание соответствовало требованиям закона и иных правовых актов, т. е. не нарушало ни запретительных, ни предписывающих норм действующего законодательства. Сделки, которые не соответствуют данным требованиям, называются сделками с пороками содержания.

ГК РФ предусмотрено два специальных состава ничтожных сделок с пороками содержания. Это статья 169 ГК РФ недействительность сделок, совершенных с целью заведомо противной основам правопорядка или нравственности, и статья 174.1 ГК РФ – недействительные сделки, совершенные в отношении имущества, распоряжение которым запрещено или ограничено.

Статья 169 ГК РФ устанавливает правовые последствия так называемых антисоциальных сделок. Уникальность данного правового явления состоит в том, что принцип свободы

договора, который предполагает автономное волеобразование и волеизъявление сторон, ограничивается необходимостью защиты основ правопорядка при злоупотреблении субъектами гражданского права своей свободой.

Постановлением Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» от 23.06.2015 N 25 [5] установлено, что согласно статье 169 ГК РФ сделка, совершенная с целью, заведомо противной основам правопорядка или нравственности, ничтожна.

Сделками, которые совершены с указанной целью, квалифицируются сделки, нарушающие основополагающие начала российского правопорядка, принципы общественной, политической и экономической организации общества, его нравственные устои. К указанным сделкам могут быть отнесены, в частности, сделки, направленные на производство и отчуждение объектов, которые ограничены в гражданском обороте (соответствующие виды оружия, боеприпасов, наркотических средств, другой продукции, обладающей свойствами, опасными для жизни и здоровья граждан, и т.п.); сделки, направленные на изготовление, распространение литературы и иной продукции, пропагандирующей войну, национальную, расовую или религиозную вражду и т.д.

Сделка, совершенная с целью, заведомо противной основам правопорядка или нравственности, влечет общие последствия, установленные статьей 167 ГК РФ (двусторонняя реституция). В случаях, предусмотренных законом, суд может взыскать в доход Российской Федерации все полученное по такой сделке сторонами, действовавшими умышленно, или применить иные последствия, установленные законом.

Но, несмотря на приведенные в данном постановлении примеры, отечественная цивилистическая доктрина сетует на то, что ни в законодательстве, ни в судебной практике нет закрепленного определения ни для категории «основы правопорядка» ни для категории «основы нравственности».

В то же время Конституционный Суд РФ полагает, что они имеют вполне определенное содержание. В своем Определении от 8 июня 2004 г. №226-О Суд указывает: «Понятия «основы правопорядка» и «нравственность», как и всякие оценочные понятия, наполняются содержанием в зависимости от того, как их трактуют участники гражданского оборота и правоприменительная практика, однако они не являются настолько неопределенными, что не обеспечивают единообразное понимание и применение соответствующих законоположений. Антисоциальность сделки, дающая суду право применять данную норму Гражданского кодекса Российской Федерации, выявляется в ходе судопроизводства с учетом всех фактических обстоятельств, характера допущенных сторонами нарушений и их последствий» [6].

Особую проблему вызывает трактовка такого основания ничтожности сделки, как противоречие основам нравственности. Данное основание недействительности сделки было заимствовано еще из римского права.

Если запрет или ограничение распоряжения имуществом вытекают из закона, то сделка, совершенная с нарушением указанного запрета или ограничения, ничтожна. При этом сделка ничтожна только в части распоряжения данным имуществом. Однако недействительность сделки в части возможна только при соблюдении требований ст. 180 ГК РФ: недействительность части сделки не влечет недействительности прочих ее частей, если можно предположить, что сделка была бы совершена и без включения недействительной ее части.

Перечень случаев, когда запрет на распоряжение имуществом вытекает из закона, обширен. Можно привести несколько примеров таких случаев.

Так, ст. 336 ГК РФ устанавливает, что предметом залога может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права, за исключением имущества, на которое не допускается обращение взыскания, требований, неразрывно связанных с личностью кредитора, в частности требований об алиментах, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, и иных прав, уступка которых другому лицу запрещена законом.

В соответствии с п. 2 ст. 222 ГК РФ лицо, осуществившее самовольную постройку, не приобретает на нее право собственности. Оно не вправе распоряжаться постройкой – продавать, дарить, сдавать в аренду, совершать другие сделки.

Все договоры, заключенные с нарушением указанных требований закона, ничтожны в соответствии с положениями п. 1 комментируемой статьи.

В соответствии с абз. 7 п. 1 ст. 63 Закона «О банкротстве» [3] с даты введения наблюдения не допускается прекращение денежных обязательств должника путем зачета встречного однородного требования, если при этом нарушается установленная п. 4 ст. 134 данного Федерального закона, а именно очередность удовлетворения требований кредиторов, а также в соответствии с абз. 3 п. 8 ст. 142 Закона «О банкротстве» зачет требования допускается только при условии соблюдения очередности и пропорциональности удовлетворения требований кредиторов.

Поэтому сделка по зачету однородного требования с нарушением указанного правила будет ничтожной в соответствии с п. 1 настоящей статьи ГК РФ.

Примеры случаев, когда из закона вытекает запрет на распоряжение имуществом, разнообразны. Поскольку такой запрет установлен законом, о его наличии должно быть известно и лицу, с которым совершается сделка в обход запретов и ограничений, установленных законом, в том числе из законодательства о несостоятельности (банкротстве). Именно поэтому последствием нарушения подобных запретов выступает ничтожность сделки в части распоряжения имуществом, распоряжение которым запрещено законом. Если подобная сделка не была бы совершена без включения недействительной ее части, касающейся распоряжения имуществом, такая сделка ничтожна полностью.

В п.2 ст. 174.1 ГК РФ закрепляется случай, когда приобретатель имущества является добросовестным, т.е. он не знал и не должен был знать о запрете, наложенном в судебном или ином порядке, совершенная им сделка будет действительной и права лица, обеспеченные подобным запретом, не будут реализованы. Указанные правила применимы, например, в случаях, когда вынесены определения суда о принятии обеспечительных мер.

Кроме случаев, предусмотрительно закрепленных в параграфе о недействительности сделок, существуют иные основания ничтожности сделок, предусмотренные гражданским законодательством и Гражданским кодексом, в частности. Как показывает практика, одним из наиболее распространенных оснований недействительности сделки является несоблюдения требований законодательства, предъявляемых к форме сделки. Как определяет Ю.А. Агарчева, форма сделки представляет собой способ фиксации волеизъявления субъектов гражданского права, образующих сделку [7, с. 12].

Нарушение простой письменной формы вызывает недействительность сделки, если такие последствия прямо указаны в законе.

Недействительность как последствие несоблюдения простой письменной формы сделки предусмотрена ст. ст. 331, 339, 362, 429, 550, 560, 574, 651, 658, 940, 1017, 1028, 1234, 1235, 1357, 1420 ГК РФ. Например, кредитный договор должен быть заключен в письменной форме. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность кредитного договора. Такой договор считается ничтожным (ст. 820 ГК РФ).

Кроме того, такое специальное последствие предусмотрено в иных федеральных законах, например в ст. 21 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» [4] для сделки по уступке доли (части доли) в уставном капитале общества, ст. 30 Федерального закона «О кредитной кооперации» [2].

В указанных случаях законодатель, определяя последствия несоблюдения простой письменной формы сделки, как правило, использует оборот «влечет недействительность». Иногда в норме дополнительно указывается, что эта сделка ничтожна, однако, такая сделка имеется ввиду ничтожной в любом случае.

Ничтожная сделка, в том числе сделка, ничтожная в результате несоблюдения простой письменной формы, не влечет юридических последствий, за исключением тех, которые

связаны с ее недействительностью, и недействительна с момента ее совершения (ст. 167 ГК). В случае если сделка недействительна, каждая из сторон обязана возвратить другой все полученное по сделке, а при невозможности возвратить полученное в натуре (в том числе тогда, когда полученное выражается в пользовании имуществом, выполненной работе или предоставленной услуге) возместить его стоимость, если иные последствия недействительности сделки не предусмотрены законом.

Так, п. 3 ст. 163 закреплено положение о том, что несоблюдение нотариальной формы сделки, в случаях, когда такое нотариальное удостоверение является обязательным в силу указания закона или соглашения сторон, влечет ее ничтожность. Ранее данное положение было закреплено в ст. 165 ГК РФ. Указанная статья именовалась «Последствия несоблюдения нотариальной формы сделки и требования о ее регистрации». В новой редакции изменился титул ст. 165 ГК РФ – «Последствия уклонения от нотариального удостоверения или государственной регистрации сделки».

Изменение обусловлено тем, что ранее в ст. 165 ГК РФ в первую очередь указывалось на то, что несоблюдение нотариальной формы, а в случаях, установленных законом, – требования о государственной регистрации сделки влечет ее недействительность; такая сделка считается ничтожной. Это и было последствие несоблюдения требований закона о нотариальной форме или о государственной регистрации сделки. Хотя суд мог соответственно признать сделку действительной или вынести решение о регистрации сделки.

Проведенное исследование позволяет сделать следующий вывод: порок формы или содержания сделки с позиции законодателя является одним из наиболее существенных оснований для признания сделки абсолютно недействительной. При этом, как видно из приведенного выше анализа рассмотренных норм, говоря о дефекте формы или содержания сделки, имеется в виду нарушение конкретных статей ГК РФ. Значимость указанных положений для стабильности гражданского оборота подтверждается тем, что каждая из рассмотренных выше норм части первой в той или иной степени была предметом внимания законодателя при реформировании ГК РФ.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ (в актуальной редакции) //Российская газета. 1994. 5 декабря.
2. Федеральный закон «О кредитной кооперации» от 18 июля 2009г. №190-ФЗ (в актуальной редакции) //Российская газета. 2009. 24 июля.
3. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ // «Российская газета», N 209-210, 02.11.2002.
4. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998г. №14-ФЗ (в актуальной редакции) //Российская газета. 1998. 20 февраля.
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» от 23.06.2015 N 25 //Российская газета, N 140, 30.06.2015.
6. Определение Конституционного Суда РФ от 08.06.2004 №226-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы открытого акционерного общества «Уфимский нефтеперерабатывающий завод» на нарушение конституционных прав и свобод статьей 169 Гражданского кодекса Российской Федерации и абзацем третьим пункта 11 статьи 7 Закона Российской Федерации «О налоговых органах Российской Федерации» //Неофици. ист.: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
7. Агарчева Ю.А. Как несоответствие формы сделки требованиям закона или соглашения сторон влияет на ее незаключенность и недействительность //Научные сообщения. 2010. №2. – с. 12.
8. Гутников О.В. Недействительность сделки в гражданском праве: Теория и практика оспаривания. – М.: Бератор-Пресс, 2003. – с. 109.

Усыновление детей однополыми союзами или предубеждения постсоветского пространства



АННОТАЦИЯ

Целью статьи является изучение проблемы запрета на усыновление детей однополыми союзами в России и решение данного вопроса в мировой практике. Используя метод сравнительной характеристики законодательства зарубежных стран и статистические данные, можно прийти к выводу: данный запрет не оправдан, а его обусловливание потенциальными отклонениями в развитии ребёнка не имеет под собой никакой почвы.

ABSTRACTS

The aim of the article is researching such problem as forbiddance of adoption of children by same-sex unions and world resolution of the issue. The method of comparing the legislation of foreign countries and statistics led to the conclusion – the ban is not reasonably justified and children have no negative developmental outcomes because of lesbian parents.

Ключевые слова: однополый союз; усыновление; зарегистрированное партнёрство; Европейская конвенция; искусственное оплодотворение; гомосексуальный партнёр.

Keywords: same-sex union; adoption; registered partnership; European Convention; artificial insemination; homosexual partner.

Ни для кого не секрет, что последнее время всё больше стран Запада легализирует однополые союзы и уравнивает правовое содержание их отношений с любой другой среднестатистической парой. Основным предметом споров, однако, является наделение членов такого партнёрства таким же широким спектром возможностей, а в особенности – правом на усыновление, что, ввиду биологической невозможности завести совместного ребёнка, представляется весьма актуальным.

Такой тип усыновления, считающийся в России неприемлемой и зачастую даже постыдной темой, давно разрешен в таких странах, как Андорра, Аргентина, Австрия, Бельгия, Бразилия, Великобритания, Гуам, Дания, Израиль, Ирландия, Исландия, Испания, Канада, Колумбия, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, США (кроме Миссисипи), Уругвай, Финляндия, Франция, Швеция, ЮАР.

Нидерланды первыми в мире в 2001 г. признали однополые браки, предоставив таким парам абсолютно равные права с традиционными во всех аспектах семейной жизни, включая возможность усыновления детей, в том числе и иностранных (с 2006 г.).

Германия присоединилась на несколько лет позже – 1 января 2005 года гомосексуальные пары, состоящие в зарегистрированном гражданском партнёрстве, получили ограниченное право на усыновление: один из партнеров мог усыновить ребёнка другого партнера, однако только в том случае, если между ребёнком и первым родителем находились в кровном родстве. 19 февраля 2013 года Конституционный суд ФРГ постановил, что запрет одному партнёру усыновлять уже усыновлённых детей второго партнёра противоречит Конституции страны, и данная правовая норма была законодательно устранена. Данный вердикт, однако,

не касался случаев одновременного совместного усыновления ребёнка однополрой парой. Право на усыновление имеет лишь один из партнёров, а второй может подать заявление на получение «ограниченных прав по воспитанию ребёнка». Позднее он может попытаться усыновить уже усыновленного ребёнка своего партнёра. Право же на искусственное оплодотворение в Германии имеют лишь женщины, состоящие в зарегистрированном (гетеросексуальном) браке. Однако банки спермы решают самостоятельно, предоставляют ли они сперму лесбийским парам. И хотя Федеральный медицинский совет Германии врачам воздержаться от искусственного оплодотворения женщин, не состоящих в гетеросексуальном браке, принятие решения всё же остаётся за врачами, которые, как показывает практика, обычно не дают отказа в подобной ситуации.

Совместное усыновление детей однополыми парами, состоящими в зарегистрированном гражданском союзе, было разрешено в Англии и Уэльсе в 2005 году с введением института гражданских партнёрств. В Шотландии усыновление однополыми парами было разрешено позднее – в 2009 году, в Северной Ирландии – лишь в 2013 году.

Во Франции толчок законодательному оформлению усыновлению детей гомосексуальными семьями дал судебный прецедент 2006 года. «Судьбоносным» стало дело о передаче прав на двух дочерей одной женщины к её партнёрше по гражданскому союзу Кассационного суда Франции. Было вынесено решение о том, что оба партнёра в однополром союзе могут иметь родительские права на биологического ребёнка партнёра, что сыграло огромную роль в дальнейшей регламентации данного вида отношений. Официальное разрешение на усыновление детей однополые пары получили в мае 2013 года с введением в стране однополых браков. Усыновление одним гомосексуальным родителем узаконено и во всех штатах США. Это даёт возможность однополым парам усыновлять детей в тех юрисдикциях, где не разрешается усыновление двумя партнёрами, хотя в этом случае официальным опекуном будет все равно являться только один партнёр.

В Испании, несмотря на уравнивание отношений однополых и разнополых пар, в том числе в отношении вопросов усыновления, в законодательстве до 2006 г. существовала оговорка: если ребёнок рождался в паре двух лесбиянок, небологическая мать не считалась родителем и для этого ей приходилось пройти долгий и затратный путь усыновления. Однако, такое право имелось в гетеросексуальных парах, где отчим имел право признать неродных детей своими без необходимости процедуры усыновления. 7 ноября 2006 г. правительство внесло изменения в закон, таким образом, чтобы исправить эту ситуацию и считать обеих женщин, состоящих в браке законными родителями рождённого ребёнка.

В Австралии, на островах Мэн и Джерси, в Гибралтаре и Мексике усыновление разрешено лишь в некоторых регионах. В Германии и Эстонии же лишь один из партнёров, состоящих в браке или гражданском партнёрстве имеет право усыновить родного или, в некоторых случаях, и ранее усыновлённого ребёнка своего партнёра.

Последней, на данный момент, к списку этих стран присоединилась Чешская Республика, узаконившая усыновление детей однополыми союзами в форме зарегистрированного партнёрства 7 декабря 2015 года. Во всех вышеназванных странах усыновление происходит не автоматически, а лишь по решению суда, которое выносится после тщательной проверки психологического состояния данной семьи, её материальной базы и условий, которые она готова предоставить своему новому члену.

На территориях европейского пространства старт юридическому оформлению подобным отношениям дала Европейская конвенция об усыновлении детей 1967 года, которая в результате пересмотра 2008 года в ст. 7 признала право на усыновление за разнополыми парами, состоящими в зарегистрированных гражданских партнёрствах, а также за одинокими лицами независимо от их сексуальной ориентации. Также конвенция оставляет на усмотрение государств право разрешать усыновление однополым парам, живущим вместе и имеющим устойчивые взаимоотношения.

В январе 2008 г. Европейский суд по правам человека постановил, что гомосексуальность не может быть причиной отказа в усыновлении. Все страны – члены Совета Европы обязаны подчиниться этому решению. Таким образом, граждане этих стран независимо от ориентации, одинокие или сожительствующие с партнёром, могут подать запрос на усыновление.

Интересно, что ни одного из перечисленных прав однополые пары не имеют в странах постсоветского пространства, включая Россию, которая несколько лет назад окончательно закрепила в правовых нормах своё негативное отношение к подобным явлениям.

Федеральный закон N 167-ФЗ от 2 июля 2013 года о внесении изменений в отдельные законодательные акты российской федерации по вопросам устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, был принят Госдумой 21 июня и одобрен Советом Федерации 26 июня 2013 г. Соответствующие изменения были внесены в Семейный кодекс (ст. 127, согласно которой усыновление детей запрещается лицам, состоящим «в союзе, заключённом между лицами одного пола, признанном браком и зарегистрированном в соответствии с законодательством государства, в котором такой брак разрешён», а также лицам, являющимся гражданами указанных государств и не состоящим в браке), Гражданско-процессуальный кодекс (ГПК) РФ, в закон «Об опеке и попечительстве». Пресс-служба Кремля тогда отметила, что мера направлена на то, чтобы обезопасить психику детей от искусственного навязывания нетрадиционного сексуального поведения, а также от возникновения комплексов, душевных страданий и стрессов.

Однако любопытно то, что этим же законом отменяется запрет на усыновление для лиц, проживающих в жилых помещениях, не отвечающих санитарным и техническим правилам и нормам.

Таким образом, выходит, что государство больше интересуется не конкретные будущие условия существования ребенка, хотя они напрямую повлияют на его здоровье и дальнейшую судьбу, а абстрактная потенциальная психологическая травма от того, что его родители – представители одного и того же пола. Вероятность такой травмы настолько ничтожно мала, и это не раз было доказано исследованиями в этой области и сбором статистических данных, что, на мой взгляд, целесообразней было бы проверить санитарные и технические условия в будущей приемной семье, чем соглашаться с предрассудками о том, что такие люди не смогут воспитать нормального ребенка.

Тем временем, статистика показывает наличие определённого «дефицита» традиционных семей, желающих взять под свою опеку некоторые «проблемные» категории детей. Ни для кого не секрет, что приёмные родители предпочитают усыновлять грудных детей, нежели детей более старшего возраста, инвалидов, ВИЧ-инфицированных или так называемых «трудных» детей. Исследование, проведённое Институтом Уильямса из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе, показало, что однополые пары намного чаще гетеросексуальных выражают намерение усыновлять именно таких детей, несмотря на потенциальные трудности в дальнейшем.

Материальные условия проживания в российских детских домах оставляют желать лучшего. Даже если не брать их во внимание, то вряд ли возможно в государственном учреждении уделить ребёнку столько же внимания и заботы, сколько ему уделит семья. Люди, не способные по физиологическим причинам иметь ребёнка, имеют больший шанс воспитать его достойно, чем государственные служащие, для которых дети – не больше, чем работа. Тем более, такие люди пусть даже эти люди состоят в однополном союзе, но согласно статистическим данным в ста процентах случаев – уже зрелые обеспеченные состоявшиеся люди, осознанно пришедшие к мысли об усыновлении. Так почему же с точки зрения консервативного русского общества они имеют меньше шансов на воспитание счастливого ребёнка, чем неполные семьи, эмоционально и физически незрелые родители, не планировавшие заводить детей и внезапно ставшие перед необходимостью их содержать или же наши соотечественники, взявшие ребёнка из детского дома ради пособий и социальных выплат?

Многие прикрывают свою ненависть к однополым союзом убеждением во влиянии на психику ребенка увиденной им сексуальная сцена между однополыми взрослыми. Однако же в любой паре, будь она гомо- или гетеросексуальной, родители вообще-то не демонстрируют детям свои сексуальные отношения, если речь не идет о патологических случаях. Одной общей причины формирования гомосексуальной ориентации просто нет, это могут быть гены, а могут быть и психологические причины. Но сложно представить, что ребенок может стать геем только под влиянием ориентации родителей, куда важнее их личностные качества.

Россия же, претендующая на гордое звание правового демократического государства, задерживает свое развитие на самом начальном этапе – этапе формирования правовых норм. Подражая Западу в разрушительных веяниях, мы почему-то совершенно забываем о созидательных, плотно увязнув в консерватизме и предрассудках. Для нас намного важнее не пустить в нашу жизнь пугающее и непонятное нам, чем обеспечить счастье и достаток тех, кто сам о себе позаботиться не может.

Библиографический список

1. European Convention on the Adoption of Children (Revised). Council of Europe Treaty Series – No. 202. Strasbourg, 27.11.2008
2. GOLDBERG, Abbie E.. Lesbian and Gay Parents and Their Children: Research on the Family Life Cycle. Washington DC : American Psychological Association, 2009. S. 233.
3. STACEY, Judith; BIBLARZ, Timothy J.. (How) Does the Sexual Orientation of Parents Matter?. American Sociological Review. Vol. 66, No. 2 (Apr., 2001), pp. 159-183.
4. POLÁŠKOVÁ, Eva. Plánovaná lesbická rodina: klíčové aspekty přechodu k rodičovství. Brno : MU, 2009.
5. Федеральный закон N 167-ФЗ от 2 июля 2013 год «О внесении изменений в отдельные законодательные акты российской федерации по вопросам устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» // Российская газета – 2013, 1 июля.

Кожанова Ю.А.

О проблемах правового обеспечения кластерной политики Российской Федерации



АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются особенности политики кластеризации на примере зарубежных стран, изучены нормативно-правовые акты кластерной политики России. Были выявлены недостатки правового регулирования политики кластеризации России и приведены возможные пути его совершенствования.

ABSTRACT:

In article features of policy of a clustering on the example of foreign countries are considered, normative legal acts of cluster policy of Russia are studied. Shortcomings of legal regulation of policy of a clustering of Russia have been revealed and possible ways of his improvement are given.

Ключевые слова: кластерная политика; правовое обеспечение кластерной политики; проблемы кластерной политики.

Keywords: cluster policy; legal support of cluster policy; problems of cluster policy.

В условиях глобализации, важнейшим фактором развития экономики страны является разработка и внедрение инновационных технологий. Внутри страны конкурентоспособными предприятиями являются именно те, кто занят инновационным производством и выпускают высокотехнологичные продукты.

Эффективность развития инновационной деятельности и наукоемких отраслей производства внутри страны зависит от применения к ним новых подходов. Один из таких подходов – кластерный, который подразделяют на 2 вида: классический и европейский. Различие данных видов в том, что первый основан на полном государственном невмешательстве, а второй, напротив, подразумевает под собой сотрудничество органов власти и бизнеса.

Основываясь на международном опыте таких мировых держав как США, Великобритания, Канада, Япония, Германия стоит отметить, что кластерный подход взаимодействия государства и бизнеса уже давно стал ключевым элементом экономического развития стран, так как увеличивает эффективность и координацию работы. Здесь главной целью кластерной политики является работа и развитие кластеров в сфере инноваций, и достигается она посредством применения таких инструментов как:

1. Создание и работа консультативных и специализированных органов, которые помогают поддержке и развитию инновационных кластеров;
2. Государственные программы софинансирования проектов, направленные на развитие инновационных кластеров.

Так, например, в Европе функционирует большое количество консалтинговых и образовательных организаций, оказывающие свои услуги кластерам – Европейская группа по кластерной политике, Европейская инновационная платформа, Европейская кластерная обсерватория и так далее. В США существует специальная комиссия, созданная регулировать деятельность исполнительной власти в сфере государственной кластерной политики – Комиссия по территориальным инновационным кластерам.

Что касается государственного финансирования инновационных проектов, то такие программы осуществляются в большинстве стран мира. Например, «в Германии в рамках программы BioRegio было выделено 90 млн евро на поддержку 4 кластеров, в рамках программы InnoRegio 253 млн евро на поддержку 23 кластеров» [1, с.215]. Помимо государства финансировать и организовывать проекты формирования кластерных образований могут различные международные организации, бизнес или университеты. К примеру, в США существует Национальный совет по конкурентоспособности, в Великобритании – программа кооперации LINK, а во Франции – Национальное агентство DATAR.

Очевидно, что наша экономика, основанная на принципах европейского кластерного подхода, способствует коммерциализации научных и инновационных разработок, что поможет рынкам России выйти на новый уровень развития.

Вообще в России кластеризация экономики началась относительно недавно – один из первых законов, формирующий предпосылки образования кластеров на уровне наукоградов стал Федеральный закон №70-ФЗ от 07.04.1999 г. «О статусе наукограда РФ». На сегодня федеральная кластерная политика находит свое развитие в таких нормативно-правовых актах:

- 1) Распоряжение Правительства РФ от 10 марта 2006 г. N 328-р О государственной программе «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий»;
- 2) «О концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года», утвержденная Распоряжением Правительства РФ №1662-р от 17.11.2008;
- 3) «О стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года», утвержденная распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р;

4) Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» (с изменениями и дополнениями);

5) Постановление Правительства от 31.07.2015 г. №779 «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров»;

6) Постановление Правительства РФ от 28.01.2016 №41 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий участникам промышленных кластеров на возмещение части затрат при реализации совместных проектов по производству промышленной продукции кластера в целях импортозамещения».

Проанализировав документы указанные выше, становится очевидно, что не существует специального нормативно-правового акта, четко регулирующего общие принципы и механизм кластерной политики Российской Федерации. Однако на уровне регионов такие документы есть – в этом можно убедиться, изучив, к примеру «Концепцию кластерного развития Ростовской области на 2015 – 2020 годы». Здесь указаны:

1. Основные понятия и определения;
2. Цели, задачи и принципы кластерной политики;
3. Механизм реализации кластерной политики – основные этапы;
4. Ответственные органы и их задачи;
5. Основные проблемы кластеров, которые необходимо решить;
6. Приоритетные направления;
7. Ожидаемые результаты реализации Концепции;
8. Меры, направленные на предупреждение рисков неэффективности Концепции;
9. Критерии оценки эффективности реализации Концепции.

Очевидно, что в России происходит активное развитие политики кластеризации именно на уровне субъектов РФ. Однако координация данного процесса, как на федеральном, так и на региональном уровнях недостаточно продумана.

В настоящий момент существует мнение, что назрела необходимость создания специального нормативно-правового акта, регулирующего кластерную политику на уровне Федерации. Этот документ можно так и назвать «Об общих принципах кластерной политики». В нем необходимо обязательно указать (данные пункты не являются исчерпывающими и нуждаются в дополнении):

1) общие понятия и организацию кластеров (цели, принципы, виды и стадии развития кластеров);

2) общую государственную кластерную политику (цели, задачи, принципы, механизм реализации кластерной политики);

3) уполномоченные органы и разграничение их полномочий;

4) механизм государственной поддержки (виды поддержки, перечень программ государственного финансирования, критерии оценки конкурентоспособного проекта, претендующего на получение господдержки);

5) система государственного обеспечения информации (ведение базы данных по предприятиям);

6) порядок разработки нормативно-правового акта субъекта РФ, регулирующий кластерную политику региона.

В дополнении к новому закону, положительный эффект в развитии кластеров дадут грамотные изменения в гражданском, бюджетном, налоговом и других законодательствах. Так, в проекте «Инновационная Россия – 2020» уже указаны основные направления совершенствования законодательства в 14 отраслях.

К сожалению, правовое закрепление механизмов кластерной политики не единственная проблема в этой области. На сегодняшний день в России отсутствует комплексное целевое финансирование кластерной системы. Правительство РФ, конечно, выделяет небольшие

средства на развитие кластерных образований, однако деньги, зачастую находятся в разных фондах, что вызывает большие осложнения.

Ряд ученых выделяет еще одну проблему – плохую развитость малого и среднего предпринимательства в России, хотя в Европе основная часть созданных инноваций и научных прорывов приходится именно малый и средний бизнес. Считается, что в кластере такие предприятия могли бы быстро развиваться, так как кластерные образования нуждаются в разветвленной связи между единицами малого и среднего бизнеса. Однако в России такого не происходит – государство отдает предпочтения крупному бизнесу, что способствует малому и среднему предпринимательству оставаться на самом низком уровне развития.

Становится очевидным, необходимость стимулирования малого и среднего бизнеса в стране, посредством взаимодействия их с кластерными образованиями. Это можно сделать путем внесения конкретных программ развития бизнеса в Федеральный закон 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательстве в РФ». Вместе с тем назревает необходимость проведение аналитической работы по результатам их деятельности.

Таким образом, правовое обеспечение кластерной политики наиболее развито только на уровне субъектов Российской Федерации. На федеральном уровне до сих пор существует масса проблем, главной из которых является отсутствие нормативно-правового акта, который бы регулировал принципы федеральной кластерной политики. Это является одним из важнейших препятствий на пути развития кластеризации экономики России.

Библиографический список

1) Распоряжение Правительства РФ от 10.03.2006 N 328-р (с изменениями и дополнениями) «О государственной программе «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» // Информационно-правовое обеспечение «Гарант» – режим доступа к изд: <http://base.garant.ru/189237/>;

2) Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 №1662-р (с изменениями и дополнениями) «О концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» // Информационно-правовое обеспечение «Гарант» – режим доступа к изд: <http://base.garant.ru/194365/>;

3) Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р (с изменениями и дополнениями) «О стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года» // Информационно-правовое обеспечение «Гарант» – режим доступа к изд: <http://base.garant.ru/70106124/>;

4) Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 316 (с изменениями и дополнениями) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» // Информационно-правовое обеспечение «Гарант» – режим доступа к изд: <http://base.garant.ru/70644224/#ixzz43XmuLVcR>;

5) Постановление Правительства от 31.07.2015 г. №779 «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров» // Информационно-правовое обеспечение «Гарант» – режим доступа к изд: <http://base.garant.ru/71150302/>;

6) Постановление Правительства РФ от 28.01.2016 №41 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий участникам промышленных кластеров на возмещение части затрат при реализации совместных проектов по производству промышленной продукции кластера в целях импортозамещения» // Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71214830/>;

7) Корчагина И.В. Развитие инновационного предпринимательства на основе кластерного подхода // Вестник Кемеровского государственного университета – 2015. – №2 (62). – С. 215.

Специальный субъект преступления



АННОТАЦИЯ

Целью статьи является рассмотрение основных аспектов, связанных с понятием специального субъекта преступления. Анализируются различные точки зрения относительно определения понятия специального субъекта преступления, признаки, характеризующие специального субъекта преступления. Автор приходит к выводу, что уголовное законодательство не должно идти по пути увеличения терминов, но понятие и признаки специального субъекта должны быть строго определены и закреплены в норме уголовного закона.

ABSTRACT

The purpose of this article is to review the main aspects related to the notion of special subject of a crime. Different points of view concerning the definition of the special subject of a crime, the features characterizing the special subject of a crime are being analyzed here. The author comes to the conclusion that the criminal law should not go on the road of increasing terms, but the concept and the features of the special subject must be clearly defined and fixed in the standards of criminal law.

Ключевые слова: специальный субъект преступления; физическое лицо; возраст; признаки; объект преступления; уголовная ответственность.

Keywords: Special subject of a crime; physical person; age; features; the object of a crime; criminal responsibility.

Субъект преступления является одним из обязательных элементов состава преступления. Действующее уголовное законодательство традиционно исходит из совокупности трех признаков субъекта преступления: физической природы, возраста и вменяемости. Однако в Особенной части Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ) 1996 г. предусмотрено значительное количество преступлений, которые могут быть совершены лицом, наделенным, кроме трех обязательных признаков, еще и дополнительными признаками. Если привлечение лица к уголовной ответственности за совершение преступления связано с дополнительными признаками, которые предусмотрены в соответствующих статьях УК РФ, то такое лицо в теории уголовного права принято называть специальным субъектом преступления.

Первые попытки обозначить специальных субъектов преступления встречаются в древнейших правовых источниках – Русской правде, Судебниках 1497 и 1550 гг. Достаточно хорошо разработанную систему преступлений со специальным субъектом можно наблюдать уже в Соборном уложении 1649 г. В Уголовном уложении 1903 г. был расширен перечень специальных субъектов преступлений. В последующие периоды развития уголовного права наравне с должностными лицами фигурировали граждане, имевшие определенную профессию или занимавшиеся определенной деятельностью, лица, призванные на военную службу, кадровые работники армии (воинские преступления), свидетели.[1] Подобное понимание специального субъекта преступления перекочевало и в последующие нормативные правовые акты. Аналогичная система норм со специальным субъектом преступления получила отражение и в действующем УК РФ. Если в Особенной части УК РСФСР 1922 г. количество статей со специальным субъектом преступления составляло 35 %, то в Особенной части УК

РФ 1996 г. – уже 60 %. Конечно, в большинстве случаев законодатель тем или иным образом называет признаки, обозначающие специального субъекта преступления. Как правило, особые признаки специального субъекта в основном связаны с его обязанностями перед другими лицами или государством, которые содержатся в различных нормативных правовых актах.

Разнообразие признаков, характеризующих специального субъекта, позволяет их классифицировать по различным группам: демографические признаки (ст.ст. 131, 151 УК РФ); признаки, характеризующие состояние здоровья (ст. 122); признаки, характеризующие правовое положение лица (ст. 275); признаки, характеризующие должностное положение лица либо профессиональные обязанности (ст. 285); признаки, характеризующие особое положение лица по отношению к потерпевшему, их взаимоотношения (ст. 156); признаки, характеризующие временный статус лица (ст. 308); признаки, характеризующие положение лица в преступной иерархии (ст. 210). Предложенная классификация признаков, характеризующих специальных субъектов преступления, не является единственной в науке уголовного права, вместе с тем она лучше всего соответствует действующему УК РФ.

Однако законодатель не во всех случаях конкретизирует признаки специального субъекта преступления, но их можно уяснить путем толкования нормы. В диспозициях некоторых статей УК РФ характеристика специального субъекта дается косвенно, путем указания на способ совершения преступления, место его совершения и другие объективные признаки, которые предполагают, что не любое физическое вменяемое лицо может совершить преступление. Независимо от того, названы ли эти признаки специального субъекта в самом тексте закона (статье или примечании к ней) или они выводятся путем толкования, их наличие обязательно для данного состава преступления.[2]

Законодатель целенаправленно ограничивает круг лиц, которые могут быть исполнителями конкретного преступления и нести за него уголовную ответственность, чтобы подчеркнуть специфические черты преступления. Однако, несмотря на достаточно большое количество составов преступлений со специальным субъектом, в действующем УК РФ не содержится определения понятия специального субъекта преступления.

В науке уголовного права проблема специального субъекта поднималась неоднократно. В основном рассматривались вопросы оценки и квалификации деяний, совершенных специальным субъектом. Комплексное исследование указанной проблемы особенно актуально в свете принятия части 4 статьи 34 УК РФ, с введением которой была сделана попытка урегулирования данного вопроса. Однако при решении вопроса о том, кто является специальным субъектом преступления, в теории уголовного права и на практике возникают споры, так как отсутствует легальное определение данного понятия.

На страницах юридической литературы можно встретить различные точки зрения относительно определения понятия специального субъекта преступления. В.С. Орлов, А.М. Лазарев, Г. Н. Борзенков сходятся во мнении, что под специальным субъектом преступления следует понимать лицо, которое наряду с общими признаками субъекта обладает еще и дополнительными. Другие исследователи данного вопроса под специальным субъектом преступления предлагали понимать лицо, которое обладает конкретными особенностями, указанными в диспозиции статьи. Данной точки зрения придерживались Н.С. Лейкина, Н.П. Грабовская.

Существенным недостатком подобного определения является то, что в нем отсутствует указание на такие обязательные признаки общего субъекта преступления, как вменяемость и достижение возраста уголовной ответственности. Схожее определение специального субъекта преступления предлагали авторы, которые считали, что специальный субъект преступления представляет собой физическое вменяемое лицо, виновное в совершении такого общественно опасного деяния, состав которого в качестве обязательного элемента включает те или иные признаки, характеризующие его исполнителя[3]. Однако в данном определении также отсутствует указание на такой обязательный признак общего субъекта

преступления, как достижение определенного возраста, с которого может наступать уголовная ответственность. Третья группа авторов предлагает под специальным субъектом преступления понимать лицо, которое, кроме необходимых признаков общего субъекта, должно обладать еще особыми дополнительными признаками, ограничивающими возможность его привлечения к уголовной ответственности за совершение данного преступления. С этим определением трудно не согласиться, однако его можно было бы дополнить, сделав акцент на том, что соответствующие признаки специального субъекта должны содержаться в соответствующей норме Особенной части УК РФ.

Одним из распространенных определений специального субъекта преступления на страницах юридической литературы является определение В. В. Устименко, который немного расширил данное понятие, указав, что под специальным субъектом следует понимать вменяемое лицо, достигшее возраста уголовной ответственности и обладающее дополнительными признаками, описанными в уголовном законе или однозначно вытекающими из его толкования, ограничивающими круг лиц, которые могут быть привлечены к ответственности по данному закону.

В. Н. Винокуров, соглашаясь с С. А. Семеновым, данное определение предлагает дополнить указанием на то, что специальные признаки субъекта детерминированы качествами объекта преступления, которые позволяют ему совершить деяние, описанное диспозицией Особенной части УК РФ[4].

Действительно, существует прямая зависимость субъекта от иных элементов состава преступления, в том числе и от объекта преступления. В уголовном праве все элементы состава преступления определяются и конкретизируются, когда в законе указываются соответствующие признаки. Повышенная опасность преступления заключается в том, что оно причиняет вред охраняемым уголовным законом общественным отношениям.

Принимая во внимание тот факт, что именно конкретное лицо совершает деяние, получается, что данное лицо и причиняет вред охраняемым общественным отношениям. Следовательно, между объектом и субъектом преступления существует прямая связь. Эта взаимосвязь и предполагает наличие определенного соответствия между субъектом и объектом преступления. Субъект должен обладать такими признаками, свойствами и качествами, характер которых определяется видом конкретного общественного отношения. Особенность преступления со специальным субъектом заключается в том, что вред общественному отношению, то есть объекту преступления, наносится изнутри одним из субъектов правоотношения, являющимся впоследствии одновременно и субъектом преступления.

Таким образом, на страницах юридической литературы не существует единого толкования понятия специального субъекта преступления. Однако большинство авторов сходятся во мнении, что характерные особенности специального субъекта преступления заключаются в том, что лицо вместе с признаками общего субъекта должно обладать дополнительными обязательными и необходимыми признаками, которые указаны в конкретном составе преступления. Основой для принятия правильного решения является положение, согласно которому общественно опасное деяние будет признано преступлением только в том случае, когда в нем будут установлены все признаки состава преступления. Признаки специального субъекта оказывают прямое влияние на наличие, а чаще всего на степень опасности преступлений[5].

Следовательно, установление признаков специального субъекта является столь же необходимым, как и определение признаков общего субъекта. В теории уголовного права признаки специального субъекта преступления получили название факультативных признаков в общем понятии состава преступления, так как они не являются обязательными для всех составов преступлений, и, как любые факультативные признаки, имеют тройное юридическое значение. Во-первых, если они предусмотрены в диспозиции основного состава преступления, они являются обязательными признаками данного преступления. Их

отсутствие означает и отсутствие этого состава преступления. Во-вторых, признаки, характеризующие исполнителя преступления, могут быть предусмотрены в частях или пунктах статьи Особенной части УК РФ. В этом случае они тоже являются обязательными для квалификации преступления, а также входят в основание уголовной ответственности, но не по основному составу, а по квалифицированному, то есть влияют на квалификацию содеянного. Третье значение факультативных признаков специального субъекта преступления проявляется в том случае, когда они не предусмотрены в законе ни в основном составе, ни в составе с отягчающими обстоятельствами. В этом случае они относятся к характеристике личности преступника и могут быть учтены судом при назначении наказания в качестве отягчающих или смягчающих обстоятельств.

Подводя итог, следует заметить, что понятие специального субъекта преступления является категорией, которая постоянно развивается по мере совершенствования уголовного законодательства. Несмотря на отсутствие легального определения данного термина в уголовном законе разных лет, практически на всех этапах своего развития уголовное законодательство содержало нормы, регламентирующие основание уголовной ответственности лиц, которые наряду с общими признаками субъекта преступления обладали еще и дополнительными, обязательными для конкретных составов преступлений. Как итог, данный термин понимался то в более узком, то в более широком смысле. Уголовное законодательство не должно идти по пути увеличения терминов, но понятие и признаки специального субъекта должны быть строго определены и закреплены в норме уголовного закона, так как специальный субъект преступления является одним из элементов состава преступления.

Таким образом, в целях устранения возможных противоречий в общую часть УК РФ необходимо ввести норму, в которой специальный субъект преступления определяется как физическое лицо, обладающее, помимо признаков общего субъекта преступления, еще и дополнительными признаками, указанными в диспозиции статьи УК РФ либо однозначно вытекающими из его толкования. В тексте закона также следует указать, что признаки специального субъекта преступления могут содержаться непосредственно в диспозиции самой статьи Особенной части УК РФ, в других нормативных правовых актах, к которым отсылает статья УК РФ, а также определяться путем толкования нормы. Данное определение наиболее полно и всесторонне раскрывает сущность и особенности специального субъекта преступления, так как в нем однозначно определяется лицо, которое может быть привлечено к уголовной ответственности за совершение конкретного преступления, а также устанавливает рамки правоотношений, выступающих объектом преступления.

Библиографический список

1. Анощенко С. Субъект преступления, признаки которого устанавливаются путем толкования закона // Уголовное право. 2009. [№3. С. 4].
2. Винокуров В. Квалификация соучастия в преступлениях со специальным субъектом // Уголовное право. 2010. [№2. С. 24].
3. Лейкина Н. С., Грабовская Н. П. Курс советского уголовного права. Общая часть. 1968. [Т. 1. С. 389].
4. Семенов С. А. Понятие специального субъекта преступления // Журнал рос. права. 2005. [№7. С. 67].
5. Тарасова Ю. В. Специальный субъект преступления как элемент основных составов преступлений // Рос. следователь. 2007. [№5. С. 24].
6. Устименко В. В. Специальный субъект преступления. Харьков, 1989. [С. 45].

Группа специального назначения «Альфа» – предотвращение террористических актов



АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросу о борьбе с терроризмом группой специального назначения. Рассказывается о ее возникновении, ее героях, в каких боевых действиях они участвовали и как государство регулировало и регулирует борьбу с терроризмом через такую группу.

ABSTRACT

Article is devoted to a question of fight against terrorism by group of a special purpose. It is told about her emergence, her heroes in what military operations they participated and as the state regulated and regulates fight against terrorism through such group.

Ключевые слова: терроризм; герои; жертвы; борьба; боевые операции; секретные задания.

Keywords: terrorism; heroes; victims; fight; combat operations; confidential tasks.

Слишком часто мы получаем напоминания о том, что терроризм по – прежнему наполняет жизнь людей во всем мире болью и страданием. Практически еженедельно в какой-либо точке мира совершается террористический акт, без разбору поражающий невинных людей, которые просто оказались в неподходящем месте в неподходящее время. В победе над этим злом заинтересованы все страны, и на протяжении десятилетий вопрос о борьбе с терроризмом стоит в повестке дня групп специальных назначений. Одна из самых известных групп, это «Альфа».

Долгое время о существовании этого отряда знали только посвященные. Сегодня название «Альфа» всемирно известный бренд-это элита спецназа. Ее опыт принимают американские, немецкие спецслужбы. Она играет решающую роль в важнейших событиях нашей страны. Эти бойцы всегда оказываются там, где беда, где кровь и страдания людей. На том рубеже, где помочь могут только они. Когда в стране не действует система безопасности, когда на разных условиях происходят сбои, то крайними оказываются заложники, и спецназу приходится брать все на себя. Спасать людей, оказавшихся в беде, уничтожать озверевших преступников – профессиональная задача, важнейший долг группы специального назначения «Альфа». В группе иногда шутят, мол, если через 10-15 лет спецназовского стажа, здоровье как у молодого, значит плохо служил. Здесь принято выкладываться на все сто. Даже в отпуске бойцы всегда находятся на связи и по первой надобности обязаны прибыть на место постоянной дислокации группы.

Изначально, этих ребят готовили для выполнения секретных заданий, в первую очередь против международных террористов. Но в 1990-ые годы ситуация изменилась. Горячие точки одна за другой стали возникать уже в России. Сергей Бугаец был водителем обычного рейсового автобуса. Работа молодому парню нравилась, и менять он ее не собирался. Но вот однажды, на конечной остановке к Сергею подошел незнакомец и предложил пройти испытания в секретный спецназ ФСБ и водитель автобуса не растерялся. Пройдя испытания, он был зачис-

лен в группу «Альфа». В 2003 году Сергей получает серьезное ранение в голову, это означало конец службе. Шансов было выжить мало. Пролежав в коме 1,5 месяца, он очнулся. Парализованный. Его учили заново говорить, двигаться. До сих пор не понимает, как остался жив. Но ради семьи, надо было научиться жить заново. К будущим бойцам начинают присматриваться еще с кадетских погонов. В группу, как правило, попадает один из десятков кандидатов. Многочасовые тренировки, пять дней в неделю. А когда надо и без выходных. Главным условием для зачисления в Альфу всегда было и будет четкое понимание кандидатом характера предстоящей службы, каждый должен осознавать на какие жертвы надо идти. И если в глазах новичка угадывается хоть малейшее колебание, его кандидатура отклоняется.

Первая боевая командировка в ноябре 1996 г. в Дагестан, когда террористами был взорван жилой дом в Каспийске. Тогда под его завалами оказалось 106 человек, 67 из них погибли. Это в основном офицерские семьи пограничников. Бойцы Альфы действуют как скорая помощь, они всегда первые на месте ЧП, чтобы по горячим следам найти, обезвредить или ликвидировать террористов. Владимир Елисеев говорил, что: «хоть и говорят, что войны нет, она идет, просто не объявленная».

В 1972г. во время олимпийских игр в Мюнхене террористы палестинской организации «Черный сентябрь» взяли в заложники спортсменов и судей израильской делегации. В результате неумелых действий германских полицейских, которые рассчитывали захватить террористов, все 11 заложников погибли. Буквально затаив дыхание за этой операцией следил весь мир, страшно было даже подумать, не дай Бог что-то подобное случится в Москве.

Ветеран группы «Альфа» Вячеслав Прокофьев говорил, что: «У нас не было никогда такой специальной группы для освобождения заложников. Никогда до этого не было, тогда у нас и террористов не было»[4,с.179].

Олимпиада в 1980г. должна была пройти в Москве, чтобы встретить ее во всеоружии, 29 июля 1974 г. был издан указ (под грифом «Совершенно секретно» и «Особой важности»), о создании группы «А». Первым командиром был назначен Герой Советского Союза В. Д. Бубенин – участник драматических событий на острове Даманский.

Долгое время зачисленными в группу могли быть только офицеры КГБ, конкурсный отбор был жесточайший. «Первых 30 человек подобрал я лично, нужны были люди только преданные нашей Родине, честные, добросовестные. Положительно себя зарекомендовавшие, но и также физически подготовленными ребятами, готовыми отстоять и проявить в нужном плане», говорил, Роберт Ивон командир группы «А» в 1977г. Первый состав «А» набирался из сотрудников, годных для службы в Воздушно-десантных войсках. Учитывались физические данные и достижения в различных дисциплинах. Особое внимание уделялось морально – деловым качествам и психологической выносливости. Уже с самого начала подготовка в подразделении была во истину обширна: были и прыжки с парашютом, марш – броски, переходы, гранатометание, также вождение всех средств. Созданная для предотвращения угонов самолетов и освобождения заложников, группа «А» постепенно преобразовалась в мощную структуру по борьбе с терроризмом. Как показали дальнейшие события, рождение этой группы было своевременным вызовом времени. С 1970х г. на вооружение анти-террористической группы находятся уникальные образцы оружия и спецсредств. Бесшумные пистолеты, винтовки и автоматы (в том числе способные стрелять под водой) изготовлены по специальным заказам. Сотрудники группы используют бронежилеты из титана и кевлара, а также пуленепробиваемые сферы – шлемы с забралом и устройством индивидуальной связи. Многие сотрудники умеют водить все виды бронетехники, имеют альпинистскую и водолазную подготовку. Все это призвано решать главную задачу – сохранение жизней людей, оказавшихся заложниками в руках террористов. На основе мирового и собственного богатейшего опыта в гСпН разработана и применяется соответствующая тактика (например, план «Набат» это план по борьбе с терроризмом, применяющийся при террористической угрозе воздушному судну), обеспечивающая успех в самых трудных ситуациях. Как уже было сказано, первоначально гСпН состояла из 30 человек, но в ноябре 1977 г. было принято увели-

чить штат подразделения до 52 человек. В 1982 г. численность группы «А» составляла 227 сотрудников. Уже к лету 1991 г. в штате группы, с учетом региональных филиалов, созданных в 1984 – 1990 гг. в Хабаровске, Алма-Ате, Краснодаре, Киеве, Минске и Свердловске, насчитывалось более 500 сотрудников. Первую базу первого отряда временно разместили прямо в борцовском зале в Москве. Здесь бойцы дежурили и спали на раскладушках [3, с. 534].

Работа группы «А» началась в 1976 г. с разблокирования здания посольства Эфиопии, которое было захвачено группой студентов института Патриса Лумумбы, требующих повышения стипендии. Операция прошла успешно, заняв 15 – 20 минут, никто из студентов не пострадал. В том же году состоялась первая зарубежная командировка гСпН. Два офицера подразделения были направлены для обеспечения личной безопасности сотрудников советского посольства в Ливан, где внутривосточные противоречия вылились в вооруженное противостояние. Весной 1979 г. группа «А» открыла счет своим боевым операциям. 28 марта психически ненормальный Ю.Власенко проник в посольство США и потребовал разрешения на въезд в Америку, в случае отказа угрожая взорвать находящиеся у него два килограмма тротила. На место происшествия прибыли сотрудники группы специального назначения, которые предприняли попытку обезвредить преступника, ранив его выстрелом из пистолета. Однако раненый преступник успел привести в действие взрывное устройство. Люди не пострадали. Подрывник, не придя в сознание, скончался в машине «скорой помощи». Осенью 1982 г. было принято распоряжение, на основании которого сотрудники группы «А» должны были проходить боевые стажировки в Афганистане. Двухмесячные стажировки проводились с ноября 1982 г. по март 1987 г. Следует отметить, что за это время в зоне боевых действий побывал весь личный состав группы «А». Начиная с 1985 г. офицеры гСпН «А» привлекались к обеспечению безопасности высших должностных лиц Советского Союза. Сотрудники группы (в основном снайперы) сопровождали М.С.Горбачева во время его визитов в Дели, Вашингтон и Нью-Йорк. Еще одна из не маловажных операций, это когда 14 августа 22 сотрудника группы «Альфа» были срочно переброшены в Сухуми, где 75 уголовников захватили заложников и следственный изолятор города. В ходе переговоров преступники выдвинули требования: предоставить им микроавтобус «РАФ», чтобы зачинщики бунта могли выехать за пределы изолятора в горы. Когда 10 бандитов вместе с заложниками погрузились в микроавтобус, группа захвата начала операцию по их обезвреживанию. Одновременно две другие группы начали штурм изолятора. За считанные секунды преступники в «РАФе» были обезврежены, заложники освобождены. Бандиты в изоляторе, после недолгого сопротивления, также сдались. Другая значимая операция, это октябрь 2002 г. – Москва. Вооруженный отряд из 41 террористов захватил здание театра во время показа мюзикла «Норд-Ост». Их требование – вывод Российских войск из Чечни. Итог штурма, произведенного бойцами «Альфы», «Вымпела» и Московского ОМСН – все 41 террористов уничтожены, от осложнений после применения газа погибло 129 человек. С 23 августа 1991 г. за группой специального назначения «А» закрепилось название «Альфа». В этот день М.Горбачев подписал указ о передаче гСпН «А» из Управления КГБ в Службу безопасности президента. В указе группа «А» именовалась как группа «Альфа» [2, с. 159].

Бойцы Альфа должны быть готовы выполнить в любую минуту самый немыслимый приказ. Десантироваться в горах или пустыне, захватить плацдарм, незаметно для противника провести операцию в открытом океане, бесшумно снять охрану, освободить заложников, уничтожить террористов в любой точке мира и желательно без потерь вернуться домой. Остаться при этом незамеченными, важнейшая задача.

Летом 1996 г., всем составом группы, вместе с другими подразделениями, вошла в антитеррористический центр ФСБ России. Необходимость такого слияния была продиктована сильной нескоординированностью антитеррористических групп при попытке освобождения городской больницы в Буденновске, летом 1995 года. Алексей Филатов, вице-президент Международной Ассоциации ветеранов подразделения антитеррора «Альфа»: «Здесь мы

столкнулись с такой ситуацией, когда было до 200 террористов, хорошо вооруженных и 2000 заложников». Тогда террористы заставляли беременных женщин, детей и стариков становиться к окнам и, прикрываясь ими, вели стрельбу по военнослужащим. Даже группа «А» не имела опыта действий в подобной обстановке. Ей приказывали то штурмовать больницу, то отступить, под шквальным огнем они не успевали вытаскивать раненных. Бойцы не понимали логику высшего командования, это что, хитроумный план, растерянность или предательство? Ошибка была в том, что на прямую с Басаевым стал общаться Черномырдин, руководитель правительства не должен вести прямые переговоры с террористами. Банде Басаева был предоставлен транспорт для отхода с Буденновска. Команды на решительный штурм не было. Террористам дали зеленый коридор и они уехали.

После этого, террористы осуществляли еще не одну кровавую акцию, взрывы домой, захват школы в Беслане 1 сентября 2004 года. 1128 детей, их родственники и учителя были захвачены. В Беслан были переброшены, вместе с другими спецгруппами бойцы «Альфы». Среди них был и Олег Васьков. После армии он решил продолжить службу в группе, он дал себе слово отомстить за погибших товарищей в армии. Для него это стало делом чести. Он погиб, когда вытаскивал детей. Ему стреляли в спину. Ему было 23 года [1,с.30].

Самыми успешными считаются операции, в которых заложники освобождаются без применения оружия, просто с помощью переговоров. Казалось бы, кто должен стремиться в Альфу, отчаянные парни, озорные любители приключений. Виталий Зиненко родился в 1986 году, увлекался историей, поступил в школу искусств. В 11 классе он сказал, что мечтает быть офицером. И был в будущем, был зачислен в подразделение «Альфа». И мать и жена были уверенны, что с ним ничего не случится. Каждое утро он уходил и говорил, что идет на работу. Когда отправился в свою последнюю командировку, ни у кого никакого предчувствия плохого даже не возникло. Он погиб при задержании лидеров одного из наркокартелей.

Глядя на ряды могил, невольно возникает вопрос, почему в 1970-е годы бойцы, braveшие супер укрепленные объекты, буквально с потерей нескольких человек, теперь гибнут десятками? Просто к концу 1980-ых годов, «Альфа» начинает выполнять несвойственные ей задачи. Политикам стало удобно прикрывать бойцами группы свои ошибки.

Сегодня «Альфа» вместе с бывшим легендарным «Вымпелом» входит в состав Департамента по борьбе с терроризмом при ФСБ РФ. В Москве служит более двухсот альфовцев, кроме того, существуют отдельные подразделения в Краснодаре, Екатеринбурге, Хабаровске и Сочи. В 1996 году создается АТЦ (антитеррористический центр), куда структурно входит Краснодарский отдел, примерно в это же время принимается решение о расширении отдела и создании подразделения в г.Сочи. Сотрудники постоянно отрабатывают на учениях операции по освобождению заложников из зданий и всех видов транспорта. Проводятся крупномасштабные учения с привлечением подразделения. Ростов, Краснодар, Сочи, Махачкала, вот неполный перечень городов охваченных подразделением в этом процессе. Сейчас «Альфа» представляет собой высокомобильную и высокопрофессиональную группу бойцов спецназа, которая имеет свою группу водителей, пилотов, и прочих высококлассных специалистов разных областей. Среди спецназовцев все полностью прошли специализированную боевую десантную подготовку. Все это в который раз подтвердилось в США, на прошедшем 29 – ом турнире Superswat International Round – Up, где впервые в 2011 г. участвовали из российской группы «Альфа» 11 человек. Все первые места были предназначены им. Группа «Альфа» прошла все «горячие» точки на территории бывшего Советского Союза и России [5,с.324]. Сейчас известно, что на счету офицеров «Альфы» более 850 спецопераций, о большинстве которых широкой общественности не известно до сих пор. Пожалуй, ни одно военное подразделение не может похвастаться наличием такого количества профессионалов высшего класса и таким созвездием наград. Несколько Героев Советского Союза, Героев России, сотни офицеров и прапорщиков награждены орденами и медалями. Более тридцати лет безупречного служения Отечеству принесли «Альфе» несомненный авторитет и уважение в народе. «Альфа» по прежнему остается одним из самых секретных подразделений страны.

Библиографический список

1. Лазарев К.А. Хроники Альфы // Спецназ России. – 2016. – №231. – С. 29 -31.
2. Стальмахов В.А. Социальные причины терроризма в современной России // Вестник ННГУ. Социальные науки. – 2014. – №1(17). – С. 158-161.
3. Трунова И.Л. Терроризм. Правовые аспекты противодействия терроризму. – М.: Юристъ, 2014. – 768 с.
4. Федоров С.Г. Современный терроризм: состояние и перспективы. – М.:Юристъ, 2014. – 276 с.
5. Шегаев И.С. Классификация методов борьбы с террористическими организациями // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – №11(58). – С. 323-326.

Чернецова А.С.

Криминалистическая характеристика преступлений несовершеннолетних



АННОТАЦИЯ

Рассматриваются свойства личности несовершеннолетнего преступника и их влияние на выбор места преступления, время его совершения, выбор предмета преступного посягательства, а также характер оставленных следов.

ABSTRACTS

The article considered personality traits of the juvenile offender and their influence on the choice of the crime, the time it occurred, the choice of the subject of a criminal assault and character left traces.

Ключевые слова: несовершеннолетний преступник; социально-демографические группы свойств личности, нравственно-психологические группы свойств личности.

Keywords: uvenile offender; socio-demographic group of personality traits, moral and psychological characteristics of the individual groups.

При определении ответственности несовершеннолетнего правонарушителя или осуществлении профилактической деятельности большое значение имеет выяснение условий его жизни и воспитания, уровень психического развития и иные особенности его личности. Выделяют социально-демографические, нравственно-психологические и биологические группы свойств личности несовершеннолетнего преступника.

К первым относятся пол, возраст, социальное положение, образование, семейное положение, наличие судимости и пр. В соответствии с ч. 1 ст. 421 УПК РФ, требуется установление точного возраста, числа, месяца и года рождения несовершеннолетнего [1]. Это может представлять некоторые трудности в случае утраты документов о рождении несовершеннолетнего. Кроме того, принято выделять реальный возраст несовершеннолетнего, привлекаемого к уголовной ответственности. Криминалистика делит несовершеннолетних на возрастные группы, имеющие некоторые особенности в соответствии с которыми можно определить поведение подростка в криминальный и

посткриминальный период: 14–15 лет – средний подростковый возраст, 16–17 лет —старший подростковый возраст. Но дети, воспитанные в разных условиях, могут отличаться разной степенью самостоятельности, ответственности за принимаемые решения. Т.о. данное деление условно, и большое значение имеет психологический возраст: уровень развития подростка, его социализации. Социальное положение несовершеннолетних характеризуется следующим: обычно они еще не получили образование, профессию и поэтому заняты на неквалифицированных малооплачиваемых работах. Считается нормой частая смена места работы и рода занятий, долгие поиски нового занятия. Стремление подростков работатать возникает из желания быть независимыми от родителей. Семейное положение несовершеннолетних преступников характеризуется неполным составом семьи (один родитель, обычно мать), отсутствием семьи вообще (сироты). Причем даже полная семья не гарантирует полноценного воспитания. Часты пьянство, алкоголизм, распущенность, отсутствие контроля за поведением подростка, наоборот, жесткий контроль. В меньшей степени для несовершеннолетних характерно наличие судимости, в большей – асоциальный опыт (приводы, постановка на учет в школе или отделениях по делам несовершеннолетних за драки, курение, распитие спиртного и пр.).

К группе нравственно-психологических свойств несовершеннолетнего относят его потребности, стремления, увлечения, интересы, мировоззрение (представления о мире, своем месте в нем). В основном подростки выступают в роли потребителей, чувство ответственности для них чуждо.

Большинство преступлений, совершаемых несовершеннолетними, имеют корыстный и насильственный характер. Ими движет философия «взять у других то, чем он был обделен». В этом таится обида за низкий социальный статус родителей и отсутствие желаемых материальных благ. К тому же подростки не умеют контролировать свои эмоции, в следствие чего часты ситуативные типы преступлений с признаками особой жестокости, совершающиеся в силу стечения обстоятельств, под влиянием импульсов.

Неуверенность в себе реализуется в выборе обстановки совершения преступления. Это знакомая среда, малолюдные, плохо освещенные места и благоприятная среда, облегчающая совершение преступления и дающая возможность напасть внезапно и остаться незамеченным. Выбор времени совершения преступлений зависит от жизненного распорядка подростка, при этом даже в неблагополучных семьях время подростка находится под контролем взрослых. Поэтому обычно преступления совершаются после учебы и работы, однако в ночное время редко.

Несовершеннолетние совершают преступления примитивным образом, без должной подготовки и сокрытия преступления, им свойственны подражание взрослым, особая жестокость, пренебрежение к обществу, желание отомстить за несчастливое детство. Основным признаком совершения преступлений несовершеннолетними является групповой характер. Среди себе подобных у подростка появляется возможность доказать себе и окружающим свою силу. Групповые преступления наиболее опасны по своим последствиям.

В силу вышесказанного механизм слеодообразования разнообразен. Подростки оставляют множество следов, которые обычно носят ярко выраженный, очевидный характер. На месте преступления могут остаться и дополнительные следы, образовавшиеся при совершении действий, выходящих за рамки мотива преступления. Например, следы разрушения предметов обстановки, нецензурные надписи, следы испражнений и пр.

По мнению В. Карагодина, жертвами несовершеннолетних преступников нередко становятся знакомые из числа сверстников или детей младшего возраста. В отношении их обычно совершаются преступления против личности, изнасилования, вымогательство. Жертвами уличных грабежей и разбоев становятся наименее защищенные незнакомые люди (одинокие прохожие, женщины, пожилые, лица в состоянии алкогольного опьянения) [2].

При хищениях предмет преступного посягательства по делам о преступлениях, совершаемых несовершеннолетними такой же, как и у взрослых преступников, однако они

могут не осознавать ценности некоторых предметов (мех, произведения искусства), и напротив их могут привлечь игрушки, видеофильмы, продукты, спиртное.

Т.о. существует множество особенностей, указывающих на несовершеннолетнего преступника, и если быть внимательным к деталям и личности преступника, то его поиски могут значительно облегчиться.

Библиографический список

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001 г. №174-ФЗ (в актуальной редакции) // Собрание законодательства РФ. 2001. №52 (ч. I). Ст. 4921.

2. Расследование отдельных видов преступлений, совершенных несовершеннолетними. Научно-практическое пособие. / Под ред. В. Карагодина. – М.: Юридический центр Пресс, 2014. –448 с.

Пути повышения качества финансового состояния предприятий



АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи является оценка финансового состояния предприятия и его путей улучшения. Одним из основных путей улучшения финансового состояния организации является уменьшение себестоимости продукции, которая производится предприятием. Этот параметр может быть улучшен как за счет оптимизации поставок, так и за счет изменения технологических и бизнес-процессов, принятых на предприятии.

ABSTRACT

The purpose of this article is the assessment of a financial condition of the enterprise and its ways of improvement. One of the main ways of improvement of a financial condition of the organization is reduction of prime cost of production which is made by the enterprise. This parameter can be improved both for the account of optimization of deliveries, and due to change technological and business processes, accepted at the enterprise.

Ключевые слова: финансовое состояние, себестоимость, финансовая политика, амортизационная политика, эффективность управления.

Keywords: financial state, prime cost, financial policy, depreciation policy, management efficiency.

Актуальность темы исследования определяется тем, что в условиях рыночной экономики значительно возрастают роль и значение своевременного и качественного анализа финансового состояния предприятия и изыскание путей его укрепления, повышения финансовой устойчивости предприятия. Поиски путей улучшения финансового состояния являются одной из основных задач, которая стоит перед менеджментом любой компании.

Финансовое состояние предприятия должно систематически и всесторонне оцениваться с использованием имеющихся видов и методов анализа, комплекса разнообразных показателей. Это позволяет: 1) критически оценить финансовые результаты деятельности предприятия и его финансовое состояние как в статике за анализируемый период, так и в динамике за ряд периодов; 2) определить «болевые» точки в финансовой деятельности предприятия; 3) определить пути более эффективного использования финансовых ресурсов, рационального их размещения [1, с. 218].

Таким образом, анализ финансового состояния предприятия показывает, по каким конкретным направлениям надо вести работу по его улучшению. В соответствии с результатами финансового анализа можно дать ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния предприятия в конкретный период его деятельности.

Исходя из вышеизложенного, целью данной статьи является оценка финансового состояния предприятия и его путей улучшения. Одним из основных путей улучшения фи-

нансового состояния организации является уменьшение себестоимости продукции, которая производится предприятием. Этот параметр может быть улучшен как за счет оптимизации поставок, так и за счет изменения технологических и бизнес-процессов, принятых на предприятии.

Еще одним путем улучшения финансового состояния организации является повышение эффективности управления предприятием, а также введение различных видов стимулирования персонала. Данный способ улучшения финансового состояния предприятия не требует существенной перестройки, как правило, оптимизация бизнес-процессов внутри предприятия может быть достигнута введением системы, позволяющей автоматизировать постановку задач для персонала, а также применением различных способов материального стимулирования, которые основаны на оценке вклада каждого сотрудника в общий результат коммерческой деятельности предприятия [2, с. 208].

Также к одному из путей улучшения финансового состояния организации можно отнести выпуск новой продукции или предоставление новых услуг потребителям. Разработка стратегии развития предприятия, а также оценка рынка и выработка предложений по разработке новых видов продукции может проводиться как непосредственно сотрудниками компании, так и специалистами различных консалтинговых предприятий.

Для оздоровления финансового состояния организации также необходимо применить жесткий финансовый контроль расходования средств компании, а также постараться получить денежные средства с предприятий, которые имеют существенные долги перед данным предприятием.

Руководству предприятия также не нужно забывать о необходимости замены оборудования и о возможности внедрения новых технологий, которые позволят выпускать товары или предоставлять услуги, пользующиеся наибольшей популярностью на рынке. В любом случае, при поиске путей улучшения финансового состояния организации необходимо тщательно оценить затраты, необходимые для реализации данных мероприятий, а также возможное увеличение прибыли, которое может получить предприятие. Также нужно разрабатывать финансовую политику. Целью разработки финансовой политики организации должно стать построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности. Стратегическими задачами разработки финансовой политики являются: 1) максимизация прибыли; 2) оптимизация структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости предприятия; 3) достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятия для инвесторов, кредиторов, собственников, участников и ; 4) обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия; 5) создание эффективного механизма управления предприятием; 6) использование предприятием современных рыночных механизмов привлечения финансовых ресурсов [3, с. 113].

Финансовая политика организации должна разрабатываться по следующим направлениям:

- 1) анализ финансово-экономического состояния предприятия;
- 2) разработка учетной политики предприятия;
- 3) разработка налоговой политики предприятия;
- 4) разработка кредитной политики предприятия;
- 5) управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью;
- 6) управление издержками, включая выбор амортизационной политики.

Предприятию необходимо добиваться снижения издержек на предприятии за счет: внедрения прогрессивных технологий, систем учета, контроля, экономии материалов, совершенствование системы оплаты труда, совершенствование менеджмента на различных уровнях [4, с. 192].

А также предприятию необходимо обеспечить рост рентабельности основной деятельности, прежде всего за счет снижения издержек. В целях снижения себестоимости и

повышения рентабельности товарной продукции, на данном предприятии необходимо внедрить: 1) ресурсосберегающей технологии; 2) энергосберегающие технологии.

И поскольку рентабельная деятельность – залог хорошего финансового состояния, следует направить усилия предприятий на рост прибыли от продаж [5, с. 258].

Для того чтобы улучшить финансовое положение организации, ей необходимо дополнительно к бухгалтерскому учету перейти на управленческий учет, чтобы более точно определять эффективность различных аспектов и знать рычаги воздействия на каждый из них в своей текущей деятельности.

Некоторые риски, такие как непредвиденные затраты в связи с ростом инфляции, дебиторской задолженности, недостаток собственных оборотных средств, рост цен на материально-технические ресурсы, могут оказывать существенное влияние на результаты деятельности организации. Однако, применение интенсивных технологий и передовых методов организации труда позволяют устранить негативное воздействие указанных факторов и тем самым обеспечить приемлемый уровень риска при реализации инвестиционного проекта [6, с. 101].

Также в ходе статьи было ещё раз доказано, что главная цель хозяйствующего субъекта в современных условиях – получение максимальной прибыли, что невозможно без эффективного управления капиталом. Поиски резервов для увеличения прибыльности предприятия составляют основную задачу управленца.

Библиографический список

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 2011. 218 с.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет, 2010. 208 с.
3. Дружинин А.И., Дунаев О.Н. Управление финансовой устойчивостью, Екатеринбург: ИПК УГТУ, 2012. 113 с.
4. Ковалев В.В., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 2011. 192 с.
5. Задачи финансового менеджмента / Под ред. Л.А. Муравья, В.А. Яковлева. М.: Финансы – Юнити, 2012. 258 с.
6. Методические рекомендации по реформе предприятия (организации). – Приказ Министерства экономики РФ от 01.10.11 г. №118. 101с.

Демченко Е.И.

Классификация банковских рисков: описание, методы анализа и основные парадигмы риск-культуры



АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные виды рисков, присущих банковской деятельности. Дается описание финансовых рисков, а также их краткая характеристика.

ABSTRACT

The article describes the main types of risks inherent in banking activities. A description of the financial risks and their brief characteristics.

Ключевые слова: банк; классификация; банковский риск; финансы; возможность потерь; минимизация рисков.

Keywords: Bank; classification; banking risk; finance; the possibility of losses; Risk minimization.

В динамичных условиях развивающейся финансовой среды и современного рынка, коммерческие банки, как и крупные некредитные организации, обладая дозированной и не всегда полной информацией о контрагентах и других условиях ведения бизнеса, действуют в условиях риска. Однако руководители компаний порой намеренно идут на некоторые риски, не проводя детальных обследований их снижения, так как риск является неотъемлемой частью любой операционной деятельности и, кроме того, он пропорционален выгоде, которую может повлечь при наступлении положительного эффекта взамен негативного.

При детальном рассмотрении понятия «риск», прежде всего, необходимо сформировать понимание двух ключевых векторов исследования – это обнаружение риска и экспертная оценка его масштабов, а также – формирование плана действий по допущению либо ликвидации риска на первоначальных этапах.

С экономической точки зрения, риск, несмотря на возможность получения крупных финансовых выгод, по-прежнему отождествляется с негативными последствиями для организации и всей ее деятельности. Среди последствий риска, как правило, прежде всего выделяют материальный ущерб, который может быть вызван принятием того или иного решения, но нельзя пренебрегать и такими аспектами, как воздействие окружающей среды, форсмажорные обстоятельства и т.д. Эта трактовка вполне объяснима, причиной тому – специфика деятельности кредитных организаций. Коммерческие банки выступают своего рода посредниками в финансово-экономической системе и покрывают существенную часть своих расходов и потребностей за счет привлекаемых средств. Следовательно, чтобы аккумулировать достаточные объемы денежных средств путем заимствования, банку необходимо обладать высокой степенью стабильности, вырабатывая в сознании потребителя доверительное отношение. Потребитель склонен вкладывать денежные средства в надежные компании, показывающие прибыльность при минимуме потерь. Таким образом, банковский риск напрямую связан с нестабильностью доходов, а также вероятностью потерь.

Коммерческие банки в процессе осуществления своей деятельности сталкиваются с множеством видов риска. Среди них риски операционной среды, управленческие риски, риски поставки финансовых услуг.

Операционные риски состоят в вероятности допущения человеческих ошибок, устаревших правилах, возможных мошеннических действиях, ошибках в информационных или иных системах банка. Рыночные риски заключаются преимущественно в колебаниях процентных ставок, стоимости валюты, ценах акций и облигаций, и, как следствие, объемов прибылей и убытков банка.

Существуют и прочие, неклассифицируемые виды рисков. Они могут быть повлечены незаконными или неэтичными действиями представителей банка, в результате чего страдает его репутация, снизится стоимость активов или образуются штрафы. Также имеет место быть изменения законодательства, после которых банку придется тратить финансовые ресурсы на соответствие новым законам и правилам.

Но более детально следует остановиться на финансовых рисках, присущих банковской деятельности.

Финансовые риски включают в себя 6 разделов рисков, оказывающих существенное влияние на формирование баланса организации:

- процентный;
- кредитный;
- риск ликвидности;
- внебалансовый;

–валютный;

–риск использования заемного капитала[2, с. 59].

Рассмотрим данную классификацию подробнее.

Процентный риск, кредитный риск и риск ликвидности – это те виды рисков, без исследования которых сложно представить эффективную систему управления активами и пассивами.

Кредитный риск возникает в условиях предполагаемых потерь, которые могут быть спровоцированы невозможностью или намеренным неисполнением обязательств в соответствии с соглашением. Для активов банка кредитование – основная деятельность, поэтому негативные последствия именно этого вида риска могут привести к глобальным финансовым потерям, снижению ликвидности и достаточности капитала[4,с.19].

Кредитный риск предполагает алгоритм действий банка на случай, если заёмщик не сможет рассчитаться по своим обязательствам или же стоимость залогового имущества снизится и не будет покрывать кредит.

В свою очередь процентный риск это риск того, что показатель, отражающий среднюю стоимость привлеченных средств коммерческой организации от кредитования в течение срока действия займа может перегнать среднюю процентную ставку по кредитам. Различают позиционный процентный риск (отставание по одной или нескольким позициям), а также структурный риск (затрагивает основные статьи баланса в целом).

Риск ликвидности связан со снижением финансовой способности обеспечивать позиции по сделке, когда истекают сроки ее ликвидации, с отсутствием возможности расчетов с контрагентами, а также невозможностью реализовать активы компании на различных сегментах рынка. Риск ликвидности состоит в том, чтобы сформировать стратегию, отвечающую на вопрос – что, если у банка не окажется нужного объема денежных средств, чтобы вернуть вклады и депозиты сразу всем обратившимся в банк вкладчикам, либо выдать оговоренные в контрактах кредиты?

Внебалансовый риск представляет собой ситуацию, когда в актив или пассив баланса попадают забалансовые единицы, которые могут повлечь несбалансированность финансовой структуры банка, его неплатежеспособность, временно создавая в балансе (позитивные и негативные) потоки денежных средств будущих периодов.

Валютный риск основан на волатильности курсов иностранных валют и со сложностью их прогнозирования. Негативные последствия данного вида риска могут выражаться в «скачках» чистой прибыли банка из-за изменения отношения стоимостей национальной валюты к иностранным[5,с.74].

Использование заемного капитала, как риск, подразумевает использование собственных средств компании в целях нивелирования последствий обесценивания активов для контрагентов и вкладчиков. Риск проявится в случае, если данного объема средств будет недостаточно для проведения манипуляции.

Все виды этих и других рисков нуждаются в тщательном многоуровневом исследовании в целях их минимизации и недопущения негативных последствий. Кроме выявления и оценки чистых рисков, руководству банка необходимо определить допустимый уровень совокупных рисков. Экспертная оценка предполагает количественный и качественный анализ убытков и потерь фирмы, включая анализ прошлых лет[3,с.104].

Количественный анализ состоит в сборе статистической информации и ее анализе. Примерный план действий заключается в следующем:

–свод собранной информации об убытках (финансовых и нефинансовых) в базу данных с указанием причин;

–составление статистической отчетности о банковских потерях за 5 и более лет;

–классификация потерь по разделам;

–расчет масштабов убытков;

–подведение итогов, исходя из анализа тенденций потерь;

– прогноз негативных рисков последствий на перспективу.

Качественный анализ предполагает расчет таких показателей, как максимальные поддающиеся предвидению потери (худший сценарий развития событий), а также максимальные вероятные потери (максимальные потери с учетом того, что они контролируются группой специалистов и финансируются извне) [1, с. 88].

Итак, что же такое риск? Риск – это прежде всего неизвестность: открытость будущему, исход которого не известен заранее.

Банк – сложный механизм, который в своей работе открыт многим видам рисков. Руководители разных компаний определяют методы оценки рисков и способы борьбы с ними самостоятельно, руководствуясь мнением экспертов, зарубежными практиками и опытом прошлых событий. Многие предприниматели стремятся сформировать финансовую «подушку безопасности», которая, в случае наступления негативных событий, покроет часть потерь банка. В настоящее время в каждом крупном банке существуют целые подразделения по работе с рисками и мониторингом различных сфер деятельности внутри компании на предмет подверженности риску. В условиях масштабного бизнеса и вероятности крупных потерь, руководители нередко привлекают сторонних экспертов для оценки ситуации и работы в команде с банковским персоналом. Развитая риск-культура – очень важная составляющая банковской деятельности. Это – четкая оценка рисков, оперативная эскалация и критический анализ работы. Ключевыми среди сотрудников банков на сегодняшний день являются следующие парадигмы:

- открытость (обсуждение указаний и правил, если они не идеальны для бизнеса с практической точки зрения, обсуждение собственных ошибок, понимание того, что у компании иммунитет кразного рода рискам и она в безопасности);
- прозрачность (заданы пределы неопределенности и риска, безотлагательно подаются сигналы о возможных угрозах, угрозы и риски анализируются повсеместно и глубоко);
- реагирование (каждый сотрудник чувствует свою личную ответственность за недопущение ошибок, а вся организация быстро адаптируется изменениям внешней среды);
- уважение (подразделения одного банка не соревнуются, а работают на общий результат, персонал не пользуется пробелами и «белыми пятнами» для достижения корыстных целей).

Библиографический список

1. Бодрова, Н.Э. Организация системы управления валютным риском в коммерческих банках / Н.Э. Бодрова, С.Б. Аннаорова // Бизнес информ. – 2012. – №12. – 268 с.
2. Воеводская, П.О. Теоретические аспекты банковских рисков // Вестн. ОрелГАУ. – 2013. – №1. – 165 с.
3. Морозов, К.В. Управление валютными рисками в банках / К.В. Морозов; МГУ им. М.В. Ломоносова. – М., 2015. – 171 с.
4. Росновская, Е.О. Банки и инвестиции. Проблемы взаимодействия банков и промышленных предприятий // Инвестиции в России. – 2005. – №9. – 17 с.
5. Суварян, Г.Г. Регулирование валютного риска коммерческими банками // Банковские услуги. – 2007. – №6. – 124 с.

Финансирование здравоохранения в Российской Федерации



АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена вопросам финансирования системы здравоохранения в Российской Федерации. Рассмотрены принципы финансирования здравоохранения в РФ, проанализировано текущее состояние финансирования здравоохранения, определены направления совершенствования системы здравоохранения в РФ.

ABSTRACT

This article is dedicated to the financing of the health system in the Russian Federation. Principles of health care financing in the Russian Federation, analyses the current state of health financing, the directions of the improvement of the health system in the Russian Federation.

Ключевые слова: финансирование, здравоохранение, бюджет, медицинское страхование, модернизация.

Keywords: financing, health care, the budget, health insurance, modernization.

Актуальность статьи определяется следующим. Проблема финансирования сферы здравоохранения представляет собой насущную проблему развития социальной сферы и требует значительного внимания к своему решению как со стороны государства, так и со стороны соответствующих внебюджетных территориальных фондов, поскольку от ее решения зависит будущее медицины России. В последние годы появились публикации, посвященные дефициту финансов сферы здравоохранения, кроме того, в публикациях все чаще критикуется качество оказания медицинских услуг, снижение которого ставится в прямую зависимость от объема финансирования данной сферы. Бесспорно, что качество и количество медицинских услуг напрямую зависит от того, как эффективно используются выделенные на медицинскую финансовую средства. Другой не менее важной проблемой финансовой сферы здравоохранения является сокращение числа бесплатных медицинских услуг и увеличение платных, что делает квалифицированную медицинскую помощь малодоступной для большей части населения. Об этой проблеме в свое время писали С. Батчиков и С. Кара-Мурза [5]. Так, по словам А.М. Ганеева, после распада СССР система здравоохранения утратила былые преимущества, в том числе, в сфере финансового обеспечения и стала менее централизованной [6]. Итак, важность решения проблемы финансирования здравоохранения определяется необходимостью повышения уровня качества и доступности медицинской услуги для среднестатистического россиянина.

Целью статьи является анализ проблем и состояния финансирования здравоохранения в современной России.

Задачи статьи:

- рассмотреть принципы финансирования здравоохранения в РФ;
- проанализировать текущее состояние финансирования здравоохранения;
- определить направления совершенствования системы здравоохранения в РФ.

Основным подходом финансирования здравоохранения является программно-целевой метод планирования и бюджетирования, ориентированного на результат. Механизмом работы программного бюджета в социальной сфере регулируется нормативно-правовыми актами, например, Государственная программа РФ развития здравоохранения с 2013 по 2020 г. [7] или Федеральный закон от 29.11.2010 года №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании» [3].

Принципом программно-целевого финансирования является определение конкретных направлений ресурсов и установление планируемых результатов по направлениям.

Таким образом, данный метод финансирования решает только определенные проблемы здравоохранения и второстепенные «страдают». Рассмотрим систему обязательного медицинского страхования в РФ. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования имеет дефицит. Это связано с несбалансированностью размерами финансирования с видами и объемами медицинской помощи. Доходы бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования обеспечиваются поступлением страховых взносов на обязательное медицинское страхование. Взносы на обязательное медицинское страхование неработающего населения уплачиваются в бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования страхователями для неработающих граждан – субъектами Российской Федерации.

Согласно Федеральному закону от 01.12.2014 г. №387-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2015 год и 2017 годов» [1] на 2015 год общий объем доходов бюджета планируется в сумме 1 632,3 млрд. руб., расходов – 1 675,3 млрд. руб., дефицит бюджета составит 43,0 млрд. руб. На 2016 год прогнозируются поступления в доход бюджета в сумме 1 706,5 млрд. руб., расходы – 1 758,3 млрд. руб., дефицит – 51,7 млрд. руб., и на плановый период 2017 год бюджет Фонда сбалансирован по доходам и расходам в сумме 1 804,1 млрд. руб.

Рассмотрим доходы федерального медицинского страхования в динамике по годам (данные из сайта МФ РФ) (рис. 1).

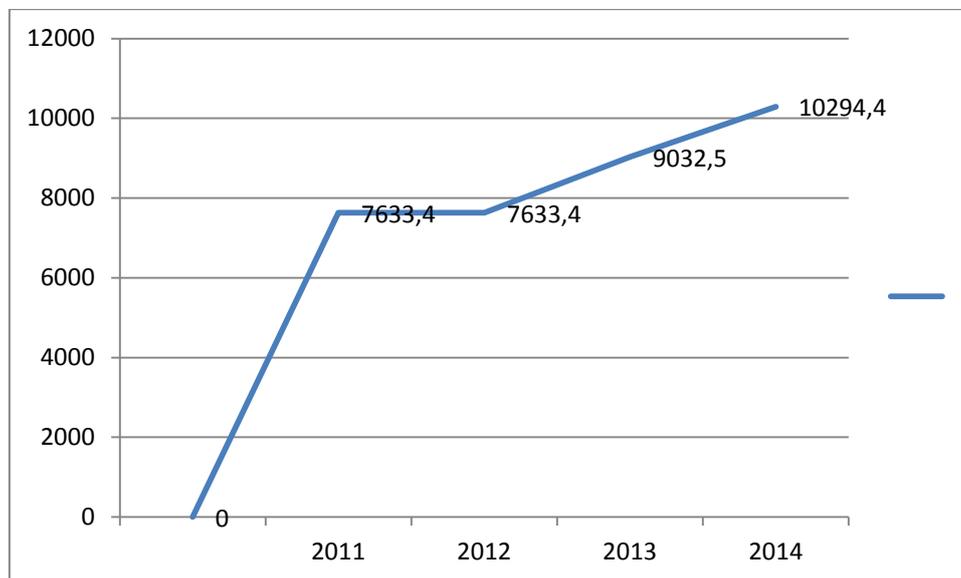


Рисунок 1 – Динамика доходов бюджета ФОМС, млрд. руб.

Исходя из показателей Федерального фонда обязательного медицинского страхования, с 2011 года по 2013 год темпы роста доходов повысились, причиной тому является вступление в силу с 1 января 2011 года Федерального Закона РФ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» в соответствии с которым была разработана программа модернизации здравоохранения РФ, источниками финансирования которой явились дополнительные трансферты из федерального бюджета РФ (4,73 млрд. руб. в 2010 г. и 18,29 млрд. руб. в 2011 г.). Главными направлениями программы модернизации являлись: укреп-

ление материально-технической базы медицинских организаций; внедрение современных информационных систем в здравоохранение; внедрение стандартов медицинской помощи и повышение доступности амбулаторной медицинской помощи, в том числе предоставляемой врачами специалистами, профилактические осмотры. Источниками финансирования программы модернизации здравоохранения в субъектах РФ явились субсидии Федерального фонда обязательного медицинского страхования, средств консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, средств бюджета территориального фонда обязательного медицинского страхования. Наиболее резкое увеличение произошло в 2012 году, причиной тому является вступление в силу Федерального закона от 30.11.2011 г. №354-ФЗ «О размере и порядке расчета тарифа страхового взноса на обязательное медицинское страхование неработающего населения» [2], в частности возрос объем поступления страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения в бюджет Фонда.

Обеспечение конституциональных прав граждан РФ на бесплатное медицинское страхование регламентирует Программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи [4], которая утверждается ежегодно на текущий и плановый период. Согласно Программе госгарантий на систему обязательного медицинского страхования возлагается 85% всего объема медицинской помощи, а за счет средств бюджетов – 15%. Фактически в финансовом выражении это соотношение представляется как 38% и 68%, соответственно. Подушевые нормативы финансирования устанавливаются органом государственной власти субъекта Российской Федерации исходя из средних нормативов, предусмотренных Программой (см. рис. 2).

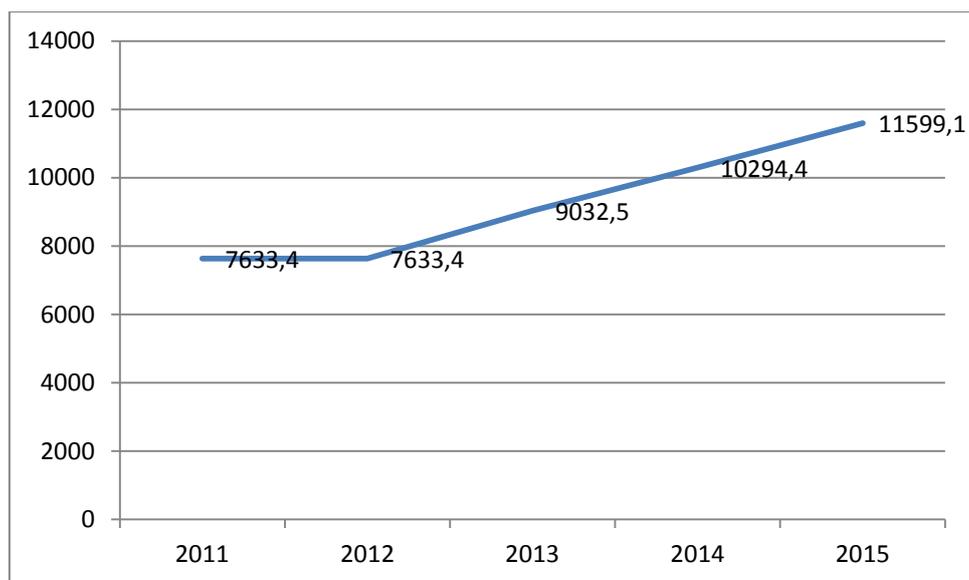


Рисунок 2 – Динамика среднедушевого финансирования в РФ с 2011 по 2015 гг., руб.

Из рисунка 2 видно, что идет снижение темпов роста подушевого норматива финансирования. Уровень повышения заработной платы по отношению к темпу роста подушевого норматива финансирования показывает, что на остальные статьи расходов, как на лекарственные средства и расходные материалы медицинского назначения финансовых средств не остается. Отсюда следует, что финансирование учреждений здравоохранения на лечение пациентов недостаточное и здравоохранение РФ недофинансировано. Проблему дефицита обеспечения здравоохранения можно решить за счет обложения страховыми взносами на обязательное медицинское страхование без ограничения уровня. На данный момент страховые взносы в ФОМС в размере 5,1% взимаются с размера зарплат, ограниченного уровнем 668 тыс. рублей в год (55,7 тыс. рублей в месяц). Суммы выше этого уровня взносами не облагаются. Хотя каждый год пороговое значение заработной платы увеличивается, но этого не достаточно для достижения сбалансированности бюджета ФОМС.

Таким образом, финансовое обеспечение здравоохранения в России требует своего пересмотра и отказ от тенденции увеличения числа платных медицинских услуг в ущерб развитию бесплатного государственного здравоохранения. Требуется увеличение темпов роста подушевого норматива финансирования на человека. Можно также предложить следующие меры по устранению и совершенствованию государственной политики в обязательном медицинском страховании содержат:

- обеспечение сбалансированности доходов,
- совершенствование нормативно-правового регулирования и
- усиление контроля над расходованием средств.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 01.12.2014 г. №387-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2015 год и 2017 годов» // СЗ РФ. – 2014. – №49 (часть VI). – Ст. 6896.
2. Федеральный закон от 30.11.2011 г. №354-ФЗ (ред. от 01.12.2014) «О размере и порядке расчета тарифа страхового взноса на обязательное медицинское страхование неработающего населения» // СЗ РФ. – 2011. – №49 (ч. 1). – Ст. 7032.
3. Федеральный закон от 29.11.2010 г. №326-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» // СЗРФ. – 2010. – №49. – Ст.6422.
4. Постановление Правительства РФ от 28.11.2014 г. №1273 (ред. от 17.11.2015) «О Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов».
5. Батчиков С., Кара-Мурза С. От здравоохранения к продаже медицинских услуг // Экономические стратегии. – 2013. – №2. – С.40-43.
6. Ганеев А.М. Финансирование здравоохранения: состояние и проблемы // Вопросы экономики и права. – 2013. – №9. – С.47-50.
7. Государственная программа развития здравоохранения Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rosminzdrav.ru/news/2014/01/30/1686-gosudarstvennaya-programma-razvitiya-zdravoohraneniya-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения 29.03.2016 г.).

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Аванесян Кристина Размиковна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ТОР-813, направление «торговое дело», МП «Логистика в торговле»

Азарин Михаил Игоревич – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ГМУЗ-821, направление «Государственное и муниципальное управление», МП «Управление государственными проектами и программами»

Алаев Владимир Валерьевич – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ПМИ-811, направление «Прикладная математика и информатика», МП «Математическое и информационное обеспечение экономической деятельности»

Альбекова Амина Адамовна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-812, направление «Экономика», МП «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

Антоненко Анастасия Александровна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭКЗ-818, направление «Экономика», МП «Оценка и управление активами и бизнесом».

Антонов Антон Валерьевич – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. МЕНОЗ-814, направление «Менеджмент», МП «Управление корпоративными финансами»

Афян Екатерина Владимировна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕНОЗ-814, направление «Менеджмент», МП «Управление корпоративными финансами»

Барназян Владимир Сергеевич – доцент кафедры Общего и стратегического менеджмента РГЭУ (РИНХ)

Баиштыгова Иман Руслановна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ТОР-812, направление «Торговое дело», МП «Маркетинг и коммуникации в бизнесе»

Белокопский Михаил Максимович – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ПМИ-811, направление «Прикладная математика и информатика», МП «Математическое и информационное обеспечение экономической деятельности»

Борисова Алана Юрьевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ФКЗ-821, направление «Финансы и кредит», МП «Корпоративные финансы»

Будяк Елена Сергеевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЮР-814, направление «Юриспруденция», МП «Уголовное право, криминология, уголовно-исполнительное право»

Буравлёва Мария Алексеевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ПМИ-811, направление «Прикладная математика и информатика», МП «Математическое и информационное обеспечение экономической деятельности»

Вербенко Андрей Владимирович – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ЭКЗ-824, направление «Экономика», МП «Оценка и управление активами и бизнесом».

Гавриш Елизавета Олеговна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-815, направление «Менеджмент», МП «Менеджмент в гостинично-туристическом бизнесе»

Галкин Александр Александрович – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ЮРЗ-812, направление «Юриспруденция», МП «Гражданское право, семейное право, международное частное право»

Гамалей Яна Валерьевна – профессор кафедры Банковское дело РГЭУ (РИНХ)

Гладков Артем Олегович – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-822, направление «Менеджмент», МП «Менеджмент организации»

Гусаров Артём Андреевич – студент РГЭУ (РИНХ), гр. ИБ-321, направление «Информационная безопасность»

Демиденко Татьяна Ивановна – к.э.н., ст. преподаватель кафедры Финансового мониторинга и финансовых рынков РГЭУ (РИНХ).

Демина Александра Николаевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЮРЗ-823, направление «Юриспруденция», «Гражданское право, семейное право, международное частное право»

Демченко Екатерина Игоревна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ФКЗ-821, направление «Финансы и кредит», МП «Корпоративные финансы»

Демьянова Анастасия Николаевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ПМИ-821, направление «Прикладная математика и информатика», МП «Математическое и информационное обеспечение экономической деятельности»

Довыденко Ксения Вячеславовна – студентка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-142, направление «Менеджмент»

Долятовский Валерий Анастасиевич – профессор кафедры Общего и стратегического менеджмента РГЭУ (РИНХ)

Долятовский Леонид Валерьевич – аспирант РГЭУ (РИНХ)

Галоян Надежда Артуровна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-816, направление «Экономика», МП «Управление финансами в органах исполнительной власти».

Грицык Екатерина Владимировна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-824, направление «Экономика», МП «Международная экономика».

Евсюкова Тамара Сергеевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-811, направление «Экономика», МП «Международная экономика».

Епифанова Татьяна Владимировна – профессор кафедры Гражданского права РГЭУ (РИНХ)

Ерохин Антон Викторович – студент РГЭУ (РИНХ), гр. ИБ-321, направление «Информационная безопасность»

Житная Юлия Сергеевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЮР-821, направление «Юриспруденция», МП «Гражданское право, семейное право, международное частное право»

Жолобова Елена Александровна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ПИ-811, направление «Прикладная информатика»

Закруткин Виталий Александрович – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ПМИ-821, направление «Прикладная математика и информатика», МП «Математическое и информационное обеспечение экономической деятельности»

Захаркевич Наталья Николаевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-822, направление «Менеджмент», МП «Менеджмент организации»

Иванова Ольга Васильевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЮР-815, направление «Юриспруденция», МП «Международное право, европейское право»

Киреева Лилия Александровна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ГМУЗ-821, направление «Государственное и муниципальное управление», МП «Управление государственными проектами и программами»

Кожанова Юлия Андреевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЮРZ-813, направление «Юриспруденция», МП «Гражданское право, семейное право, международное частное право»

Колпакова Анна Александровна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ФКZ-821, направление «Финансы и кредит», МП «Корпоративные финансы»

Копысова Виктория Юрьевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭКZ-816, направление «Экономика», МП «Аудит и финансовый консалтинг».

Королева Ольга Александровна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-822, направление «Менеджмент», МП «Менеджмент организации»

Коростелева Инга Николаевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-825, направление «Экономика», МП «Оценка инвестиций и корпоративное управление».

Коршунов Андрей Юрьевич – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ЮР-814, направление «Юриспруденция», МП «Уголовное право, криминология, уголовно-исполнительное право»

Костюк Светлана Владимировна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ГМУЗ-821, направление «Государственное и муниципальное управление», МП «Управление государственными проектами и программами»

Котляр Ольга Ивановна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ТОР-821, направление «Торговое дело», МП «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Коцяк Анастасия Викторовна – магистрантка Южного федерального университета, группы 1.4., направление подготовки «Теория и практика финансового управления».

Краснова Екатерина Владимировна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ГМУЗ-821, направление «Государственное и муниципальное управление», МП «Управление государственными проектами и программами»

Кривцов Сергей Валерьевич – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-825, направление «Экономика», МП «Оценка инвестиций и корпоративное управление».

Кусяя Ариана Олеговна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕНОZ-814, направление «Менеджмент», МП «Управление корпоративными финансами»

Кушнаренко Николай Валерьевич – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-815, направление «Экономика», МП «Оценка и управление активами и бизнесом».

Лазарев Евгений Олегович – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЮР-814, направление «Юриспруденция», МП «Уголовное право, криминология, уголовно-исполнительное право»

Ложечник Дмитрий Александрович – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-823, направление «Экономика», МП «Финансовый аналитик».

Львова Анастасия Юрьевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ФКZ-821, направление «Финансы и кредит», МП «Корпоративные финансы»

Любухин Алексей Сергеевич – студент РГЭУ (РИНХ), гр. ИБ-321, направление «Информационная безопасность»

Михайлов Алексей Сергеевич – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-825, направление «Экономика», МП «Оценка инвестиций и корпоративное управление».

Мищенко Яна Петровна – доцент кафедры Государственного, муниципального управления и экономической безопасности РГЭУ (РИНХ)

Михайлов Иван Анатольевич – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ТОР-812, направление «Торговое дело», МП «Маркетинг и коммуникации в бизнесе»

Морозова Алина Анатольевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-813, направление «Экономика», МП «Аудит и финансовый консалтинг».

Морозова Галина Андреевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-821, направление «Экономика», МП «Управление рисками организаций и финансовых институтов».

Наумова Марина Александровна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ГМУЗ-821, направление «Государственное и муниципальное управление», МП «Управление государственными проектами и программами»

Никитина Анна Алексеевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ПИ-821, направление «Прикладная информатика»

Петрушкан Кристина Сергеевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-812, направление «Менеджмент», МП «Финансовый менеджмент».

Образцова Екатерина Александровна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ТОР-813, направление «Торговое дело», МП «Логистика в торговле»

Обыдина Альбина Исламовна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-812, направление «Менеджмент», МП «Финансовый менеджмент».

Острижная Маргарита Павловна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-823, направление «Менеджмент», МП «Управление системой экономической безопасности»

Панферова Лидия Федоровна – доцент кафедры Информационных технологий и защиты информации РГЭУ (РИНХ)

Пепанян Карине Акоповна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭКZ-816, направление «Экономика», МП «Аудит и финансовый консалтинг».

Писарева Екатерина Владимировна – к.э.н., доцент кафедры Маркетинга и рекламы РГЭУ (РИНХ)

Плясова Ирина Леонидовна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕНОZ-814, направление «Менеджмент», МП «Управление корпоративными финансами»

Полякова Елена Витальевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-816, направление «Экономика», МП «Управление финансами в органах исполнительной власти».

Полумеев Николай Алексеевич – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ПМИ-821, направление «Прикладная математика и информатика», МП «Математическое и информационное обеспечение экономической деятельности»

Попова Дарья Александровна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-822, направление «Экономика», МП «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в коммерческих организациях».

Потапова Валерия Александровна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ПИ-811, направление «Прикладная информатика»

Рашидов Рашид Залимханович – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕНОZ-814, направление «Менеджмент», МП «Управление корпоративными финансами»

Решетникова Виктория Леонидовна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭКZ-8113, направление «Экономика», МП «Банки и банковская деятельность».

Русавская Оксана Валерьевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕНОZ-814, направление «Менеджмент», МП «Управление корпоративными финансами»

Салькова Камелия Сергеевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-821, направление «Менеджмент», МП «Инновационный менеджмент»

Семенченко Василина Александровна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ГМУZ-821, направление «Государственное и муниципальное управление», МП «Управление государственными проектами и программами»

Сирота Наталья Романовна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭКZ-816, направление «Экономика», МП «Аудит и финансовый консалтинг».

Сквороднева Екатерина Васильевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ТОР-813, направление «Торговое дело», МП «Логистика в торговле»

Смольнов Сергей Юрьевич – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-814, направление «Экономика», МП «Финансовый аналитик».

Сорокобаткин Василий Владимирович – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-813, направление «Экономика», МП «Аудит и финансовый консалтинг».

Сташ Мадин Аликович – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ГМУZ-821, направление «Государственное и муниципальное управление», МП «Управление государственными проектами и программами»

Тадевосян Валерия Андреевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕНОZ-814, направление «Менеджмент», МП «Управление корпоративными финансами»

Тимакина Александра Олеговна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-815, направление «Менеджмент», МП «Менеджмент в гостинично-туристическом бизнесе»

Третьяченко Татьяна Валентиновна – к.э.н., ст. препод. кафедры Коммерции и логистики РГЭУ (РИНХ)

Триkoz Дарья Сергеевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ТОР-823, направление «Торговое дело», МП «Логистика в торговле»

Трикур Юрий Юрьевич – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-821, направление «Менеджмент», МП «Инновационный менеджмент»

Троилин Владимир Всеволодович – д.э.н., профессор кафедры Коммерции и логистики РГЭУ (РИНХ)

Ковалева Ольга Васильевна – к.э.н., профессор кафедры Аудита РГЭУ (РИНХ).

Таранова Марина Алексеевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-826, направление «Экономика», МП «Управление финансами в органах исполнительной власти».

Угловская Виктория Владимировна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-818, направление «Экономика», МП «Налоговое администрирование».

Федотов Дмитрий Владимирович – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-821, направление «Менеджмент», МП «Инновационный менеджмент»

Филюшина Наталья Олеговна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕНЗ-824, направление «Менеджмент», МП «Управление системой экономической безопасности»

Фролова Мария Сергеевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-816, направление «Экономика», МП «Управление финансами в органах исполнительной власти».

Фрунзе Валерия Александровна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. РЕГ-811, направление «Зарубежное регионоведение», МП «Социально-экономическое развитие стран Восточной Азии».

Хагуш Раули Вячеславович – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ЭКЗ-812, направление «Экономика», МП «Региональная экономика».

Ходорович Олеся Витальевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-812, направление «менеджмент», МП «Финансовый менеджмент»

Цветков Владислав Олегович – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-822, направление «Менеджмент», МП «Менеджмент организации»

Цечоев Беслан Исиевич – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-812, направление «Экономика», МП «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

Чараева Марина Викторовна – профессор кафедры Финансовый менеджмент РГЭУ (РИНХ)

Черкашин Василий Васильевич – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-812, направление «Менеджмент», МП «Финансовый менеджмент»

Чернецова Алина Станиславовна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-815, направление «Экономика», МП «Оценка и управление активами и бизнесом»; гр. ЮРЗ-817, направление «Юриспруденция», МП «Уголовный процесс, криминалистика и судебная экспертиза, теория оперативно-розыскной деятельности»

Чернова Татьяна Николаевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭКЗ – 823, направление «Экономика», МП «Финансовый аналитик»

Чечулина Марина Юрьевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭК-815, направление «Экономика», МП «Оценка и управление активами и бизнесом»

Чиликина Эвелина Артушовна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ФК-821, направление «Финансы и кредит», МП «Корпоративные финансы»

Чуприна Екатерина Сергеевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ПИ-821, направление «Прикладная информатика»

Шадрина Юлия Вадимовна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ПМИ-821, направление «Прикладная математика и информатика», МП «Математическое и информационное обеспечение экономической деятельности»

Шакуров Александр Ильясович – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ТОР-821, направление «Торговое дело», МП «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Шарапова Анастасия Евгеньевна – доцент кафедры Антикризисного и корпоративного управления РГЭУ (РИНХ)

Шатохин Алексей Вадимович – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. ТОР-821, направление «Торговое дело», МП «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Шепитько Максим Вадимович – магистрант РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-821, направление «Менеджмент», МП «Инновационный менеджмент»

Шпитальник Елена Владимировна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ПМИ-811, направление «Прикладная математика и информатика», МП «Математическое и информационное обеспечение экономической деятельности»

Шумская Юлия Борисовна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. МЕН-812, направление «Менеджмент», МП «Финансовый менеджмент»

Щербакова Наталья Олеговна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭКЗ – 821, направление «Экономика», МП «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в коммерческих организациях»

Щербакова Екатерина Олеговна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ЭКЗ – 821, направление «Экономика», МП «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в коммерческих организациях»

Щербакова Капитолина Николаевна – магистрантка РГЭУ (РИНХ), гр. ПИ-821, направление «Прикладная информатика»

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ПУБЛИКАЦИЙ В СБОРНИКЕ НАУЧНЫХ ТРУДОВ МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ «НАУЧНЫЙ ВЕКТОР»

Материал, предлагаемый для публикации, должен являться оригинальным, не публиковавшимся ранее в других научных изданиях. Структура основной части статьи должна строиться по принятым в международном сообществе стандартам: введение (постановка проблемы по актуальной теме, цели и задачи, четкое описание структуры статьи), основная часть (результаты исследования и их анализ), заключение (выводы, направления дальнейших исследований), библиографический список. Ответственность за публикуемые материалы несёт автор.

- Объем готовой работы должен быть не менее 3 страниц А4 (включая библиографический список) и не более 8 страниц А4 (включая библиографический список).
- Шрифт для набора текста, формул и таблиц в Microsoft Word для Windows:
 - Параметры текстового редактора: все поля по 2 см;
 - шрифт Times New Roman, размер – 14pt;
 - межстрочный интервал – 1;
 - выравнивание по ширине;
 - абзацный отступ 1 см;
 - ориентация листа – книжная.
 - Все рисунки и таблицы, должны быть пронумерованы и снабжены названиями или подрисуночными подписями.
- Оформление статьи:
 - заголовок на русском языке: название статьи
 - на следующей строке:
 - Ф.И.О. автора статьи полностью (шрифт курсив, выравнивание по правому краю)
 - **ФОТО автора: цветное, 3 х 4**(выравнивание по левому краю).
 - Аннотация на русском и английском языке не более 400 знаков (считая с пробелами) для аннотации на каждом языке (4-7 строк).
 - Ключевые слова (приводятся на русском и английском языках) отделяются друг от друга точкой запятой (5-10 слов).
 - Через 1 строку – текст статьи. В тексте допускаются рисунки и таблицы. Название и номера рисунков указываются под рисунками, названия и номера таблиц – над таблицами.
 - Через 1 строку – надпись «Библиографический список». После приводится список литературы в алфавитном порядке, со сквозной нумерацией. Ссылки в тексте на соответствующий источник из списка литературы оформляются в квадратных скобках, например: [7, с. 452].
 - Сведения об авторе: ученое звание, ученая степень, номер группы, направление магистерской подготовки. Если авторов статьи несколько, то информация повторяется для каждого автора.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

НАУЧНЫЙ ВЕКТОР

Сборник научных трудов магистрантов

Выпуск второй

Статьи печатаются в авторской редакции

Верстка и макетирование *Ю.С. Лазарева*

Изд. № 77/2778. Подписано к печати 04.06.2016.

Объем 27,2 уч.-изд. л.; 23,7 усл. п. л.

Формат 60x84/8. Гарнитура Times New Roman.

Печать цифровая. Бумага офсетная. Тираж 500 экз.

Заказ № 149.

344002, Ростов-на-Дону, Б. Садовая, 69. РГЭУ (РИНХ), к. 152.

Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ).