

МОЛОДОЙ

УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

X COAL H CARBONISED AT 100°C (2 B.S.S.
COAL H CARBONISED AT 805°C (72 B.S.S.
COAL H CARBONISED AT 1000°C (ISSN 2072-0297
COAL H CARBONISED AT 1000°C (240 B.S.S.

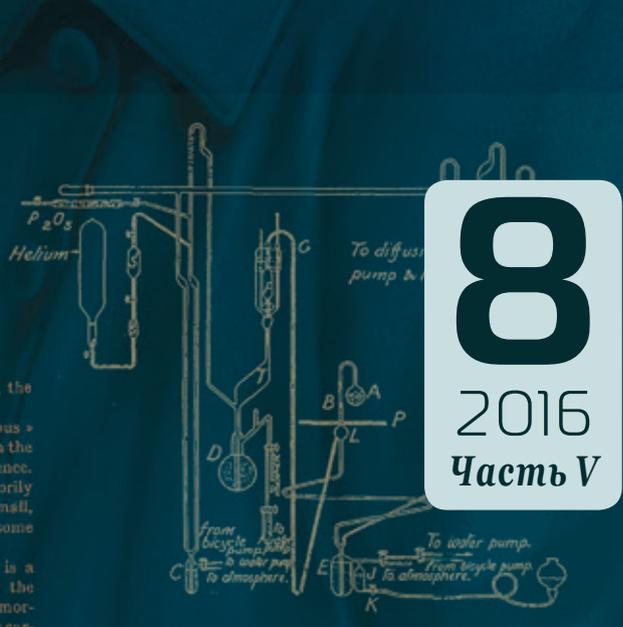
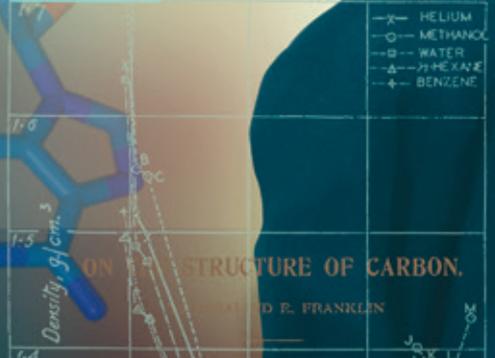
Minor groove
Major groove

СОВРЕМЕННЫЕ
НАУКИ

Material	Temp.	700° C	750° C	800° C	850° C	1,000° C
Helium	Density, g./cm. ³	0.011973	0.011973	1.861	1.964	—
	Drift, %	—	—	0.0	—	—
Water	Density after 2 hr., g./cm. ³	—	—	1.52	—	—
	Drift, % (2 hr. to 24 hr.)	—	—	0.1	—	—
Methanol	Density after 2 hr., g./cm. ³	—	—	1.22	1.560	—
	Drift, % (2 hr. to 24 hr.)	—	—	0.7	—	—
Carbon disulphide	Density after 2 hr., g./cm. ³	—	—	1.50	—	—
	Drift, % (2 hr. to 24 hr.)	—	—	0.0	—	—
Acetone	Density after 24 hr., g./cm. ³	—	—	1.50	—	—
	Drift, % (2 hr. to 24 hr.)	—	—	0.0	—	—
Chloroform	Density after 24 hr., g./cm. ³	—	—	1.50	—	—
	Drift, % (2 hr. to 24 hr.)	—	—	0.0	—	—
Carbon tetrachloride	Density after 24 hr., g./cm. ³	—	—	1.50	—	—
	Drift, % (2 hr. to 24 hr.)	—	—	0.0	—	—
Ether	Density after 24 hr., g./cm. ³	—	—	1.50	—	—
	Drift, % (2 hr. to 24 hr.)	—	—	0.0	—	—
n-Hexane	Density after 24 hr., g./cm. ³	—	—	1.50	—	—
	Drift, % (2 hr. to 24 hr.)	—	—	0.0	—	—

A STUDY OF THE EFFECTS OF TEMPERATURE ON THE DENSITIES OF TRUE AND APPARENT DENSITIES

Pyrimidines Purines



8
2016
Часть V

16+

An X-ray investigation of some « amorphous » carbons and graphites has revealed certain structures which it is the purpose of this note to describe. As a preliminary to the wider problems of carbon structure and the dependence of structure on the origin and treatment of the material, a detailed quantitative study of a single carbon was made, in order to ascertain just how much information the diffuse X-ray method could be made to yield. The material prepared by pyrolysis of polyvinylchloride at 1,000°, and is more than 99 % carbon. The following results were obtained.

65 % of the carbon is in the form of highly perfect graphite-like layers. The mean diameter of these

between pairs of small parallel graphite-like layers, the spacing in true graphite being 3.35 Å.

The investigation of a number of other « amorphous » carbons showed that the sharp separation between the ordered and disordered parts is of general occurrence. All the X-ray diagrams obtained can be satisfactorily interpreted by supposing the existence only of small, perfect, graphite-like layers together with some highly disordered material.

For carbons of widely different origin there is a general relationship between the diameter of the graphite-like layers and the proportion of amorphous material. This is shown in figure 1. For car-

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 8 (112) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогоорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 15.05.2016. Цена свободная.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе eLibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

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

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

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

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

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

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

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

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)

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

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

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

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

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

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

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

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

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

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

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

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

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

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

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

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

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

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

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

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

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович

На обложке изображена Розалинд Франклин (1920–1958) — английский биофизик и учёный-рентгенограф, занималась изучением структуры ДНК.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ

- Ахмадеева О. А., Идрисова А. И.**
Тенденции развития рынка общественного питания в России 483
- Ахмадеева О. А., Урусова А. С.**
Проблема обращения полимерных отходов в Российской Федерации..... 486
- Бабарахимова Д. А., Эркинов Т.**
Формирование финансовых ресурсов и активизация инвестиционных процессов в регионах Узбекистана 488
- Богаева А. В.**
Экономическая безопасность Российской Федерации в современных условиях..... 491
- Богданова Ж. А., Сейтасанова Н. М.**
Совершенствование способа представления бухгалтерской (финансовой) отчетности контролирующим органам 493
- Болотова Я. С., Дударева А. Б.**
Теоретические аспекты и проблемные вопросы развития страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний (по материалам Орловской области) 497
- Букреева Л. М.**
Управление ресурсным потенциалом коммерческого банка в условиях конкурентоспособности 500
- Булгакова А. В., Ярославская И. Е., Бриске В. В., Пономарев С. В.**
Проблемы Дальнего Востока и ТОСЭР как один из путей их решения..... 501
- Бурова Л. И., Ожогина М. А.**
Проблемы совершенствования организации бухгалтерского учета расчетных операций в ООО «Боспорэкострой»..... 504
- Васильева Н. В., Морозов В. А., Пономарев С. В.**
Решение проблемы дефицита высококвалифицированных кадров на важнейших промышленных предприятиях Хабаровского края 507
- Власова Е. М., Цветкова Е. А., Шихбабаева И. Ф.**
Методы оценки управленческой деятельности служащих органов МСУ как инструмент повышения эффективности МСУ..... 509
- Войку И. П., Тимошенко К. В., Беляева Т. А.**
Место Псковской области в рэнкинге развития инновационной деятельности 512
- Вьюнов В. Н., Филиппова М. Г., Абулов Р. М., Ларькин А. Р., Кубаев М. Б., Накашидзе А. Р.**
Евразийская экономическая интеграция 517
- Вьюнов В. Н., Филиппова М. Г., Мамедов Р. М., Коротовский В. В., Рзаева Е. А., Кофанов В. А.**
Некоторые перспективы и противоречия развития ЕАЭС 520
- Глонь В. Я.**
Значение социальных сетей при формировании маркетинговой компетентности в виртуальном пространстве..... 523
- Глонь В. Я.**
Генезис понятия «маркетинговая компетентность» и проблема разграничения понятий «компетентность» и «компетенция» ... 525
- Гусева Е. С.**
Содержание и специфика понятий «интернет-маркетинг» и «интернет-бренд»..... 532
- Евдокимова А. В.**
Повышение квалификации для управленческих кадров..... 535
- Есипов А. А.**
Сущность и функции конкурентного потенциала на предприятии 536
- Зайцева Е. В.**
Бухгалтерский и налоговый учет основных средств. Есть ли необходимость в сближении? 540
- Зокиржонов М. Р.**
Организационные особенности управления финансовыми рисками на предприятиях 543
- Ильясова А. В.**
Правомерность банка при изменении процентной ставки в одностороннем порядке 546
- Козлова Т. В., Уколова М. К.**
Мониторинг как интеграционный элемент системы внутреннего контроля 548

Кондратьева А. К. Клиенториентированная модель как основа функционирования предприятий бытовых услуг 551	Лебедева А. В., Белоущенко Я. А. Характеристика системы ведения аудита готовой продукции на сельскохозяйственных предприятиях 572
Коптелова К. И. Актуальные проблемы анализа финансовой устойчивости предприятий 555	Лопухова М. А., Крупнова А. А. Современное состояние и тенденции развития предприятий малого бизнеса 576
Коцкая О. О. О необходимости бизнес планирования 558	Лукашин А. Ф. Оптимизация экономической эффективности работы предприятия на примере имеющихся показателей деятельности 578
Кудинова О. А., Николаева Е. А. Совершенствование организации режима труда и отдыха 560	Макарова О. В., Макеенко Е. И. Совершенствование методики расчета резерва сомнительных долгов дебиторской задолженности на примере деятельности филиала ГУП РК «Крымский элеватор» — Элеватор «Керченский» 580
Кузенкова А. Г. Проблема соотношения инвестиционного договора и договора участия в долевом строительстве 562	Макарова О. В., Нестеренко А. Р. Особенности учета расходов на ремонт основных средств на примере ФГУП РК КМП «Керченская паромная переправа» 583
Кузнецова Ю. Ю., Лошкарева Г. В. Высвобождение персонала как часть реализации кадровой политики на предприятии 565	
Кулясова А. С., Голубев А. А. Государственная поддержка развития высокотехнологичных производств в Российской Федерации 569	

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Тенденции развития рынка общественного питания в России

Ахмадеева Оксана Александровна, кандидат экономических наук, доцент;
Идрисова Альбина Ильдаровна, студент
Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета

В данной статье рассмотрено современное состояние рынка услуг общественного питания в России. Проанализирован оборот рынка общественного питания, индекс физического объема, а также структура данного сегмента. Рассмотрены наиболее популярные типы и форматы заведений общепита. Отмечены основные тенденции на рынке общественного питания.

Ключевые слова: общественное питание; потребительские услуги; рынок; тренд.

На сегодняшний день индустрия общественного питания в России представлена огромным количеством предприятий с различным уровнем обслуживания, качеством продукции, разнообразием используемого оборудования. Общественное питание сейчас является одним из самых перспективных и быстроразвивающихся направлений пищевой отрасли, которая на примере своего развития демонстрирует уровень социально-экономического состояния страны. Сектор общественного питания удовлетворяет очень сложный комплекс потребностей — от простого утоления чувства голода и жажды до имиджевых и статусных притязаний. Поэтому характерной чертой нынешнего состояния рынка является его неоднородность

и разносторонний охват практически всех целевых аудиторий потребителей: по уровню доходов, по возрасту, полу, по социальному статусу и интересам.

Темпы роста и развитие рынка общественного питания отражает динамика его оборота. Рассмотрим динамику оборота общественного питания за последнее десятилетие.

Из данных диаграммы видно, что оборот с каждым годом возрастает — рынок общепита развивается достаточно динамично. Основными факторами роста являются увеличение материальных доходов горожан и как следствие увеличение покупательской способности; изменение культуры питания, стиля жизни; появление про-



Рис. 1. Оборот рынка общественного питания в Российской Федерации за 2005–2015 г., млн. руб. [1]

дуктовых инноваций — новые виды напитков, блюд, изменение биохимического состава продуктов; технологические и технические инновации — автоматизация производства, отдельных операций в технологическом процессе позволяет экономить на затратах на живой труд, ускорить производственный процесс; снижение неопределенности и риска в бизнесе — постоянная и неотложная потребность человека в питании, а также в общении, соответствии требованиям моды и общества снижает уровень риска неликвидности товара.

Как и все рынки, рынок общественного питания чутко реагирует на влияние экономического кризиса. С конца 2008 года темп роста оборота снижается, происходит замедление развития индустрии общепита. В последующие года стабилизация экономики способствует росту оборота рынка. Затем вновь ударивший по стране кризис в 2014–2015 гг. не мог не сказаться на общепите, что видно на рисунке 1. Россияне стали либо меньше посещать заведения общепита, либо отказываться от дорогих блюд. Отмечается также тенденция оттока посетителей из дорогих ресторанов в средний сегмент и в фастфуд. Немалое влияние на такую тенденцию оказало удорожание цен — повысился курс доллара и евро, следовательно, продукты закупаются по более высоким ценам, увеличилась также стоимость аренды, возросли коммунальные платежи, плата за меры по обеспечению безопасности. Таким образом, повысились издержки предприятий, и это всё закладывается в цену.

Что касается индекса физического объема общественного питания, то его динамика также характеризует изменение оборота общественного питания. На рисунке 2 видно, что с 2007 года индекс физического объема начинает снижаться (на 1,1% по отношению к предыдущему

году), в следующем году снизился на 2,5%, наибольшее падение произошло в 2009 году — индекс снизился на 24,9% по отношению к 2008 году и составил 87,3%. Кризис в 2014–2015 гг. вновь приводит к падению индекса — начиная с 2013 года наблюдается его снижение на 2,9%, в 2014 году на 2,4%, в 2015 году падение составило 7,6%. Тем не менее, эксперты считают рынок общепита в России одним из наименее пострадавших от кризиса.

На данный момент Российский рынок общественного питания условно можно разделить на три основных ниши, которые отличаются как по количеству участников, так и по объемам производства: организации быстрого питания, рестораны среднего ценового сегмента и высокая кухня [2].

В различных сегментах рынок общественного питания ведет себя по-разному. Особенно быстрые темпы роста количества посетителей отмечают среди демократичных предприятий — заведений класса «casual», «фаст-фуд», пиццерий. Они пользуются популярностью более чем у половины населения за доступность и быстрое обслуживание. Сегмент фаст-фуда демонстрирует довольно высокую динамику развития, за последние годы количество заведений, работающих в рамках данного формата, увеличилось на 20% [3]. Организации быстрого питания расширяют свою деятельность, охватывая сразу несколько направлений и форматов. Они открывают отдельные стационарные заведения, наращивают свое присутствие на фуд-кортах и в бизнес-центрах, размещают мобильные киоски питания на открытом воздухе. Также активизировался формат столовых. Все чаще рестораторы открывают небольшие заведения с линией раздачи и вполне прогнозируемым набором блюд. Продолжают

Индексы физического объема оборота общественного питания в РФ

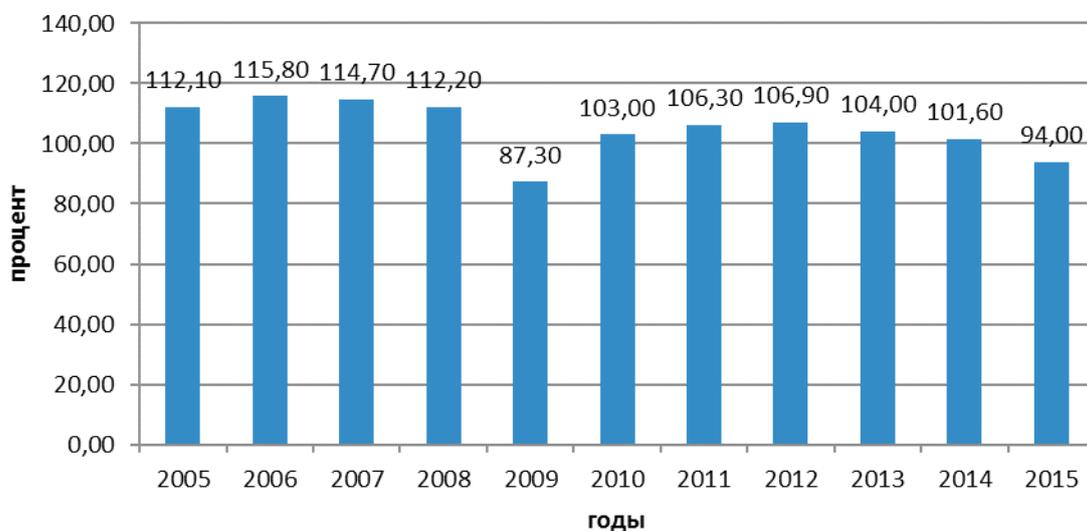


Рис. 2. Индексы физического объема оборота общественного питания в Российской Федерации на 2005–2015 г., в% к соответствующему периоду предыдущего года [1]

Структура рынка общественного питания в России



Рис. 3. Структура рынка общественного питания в России в 2015 году, % [1]

открываться пивные рестораны и пабы, расположенные в спальных районах, что объясняется нежеланием аудитории добираться после посещения пивного заведения через весь город домой. Отмечается рост численности ресторанов национальной кухни, которые открывают возможность для посетителей приобщиться к ранее неизвестной культуре через ее кухню. На рынке общественного питания получили развитие и сегменты специализированных заведений. Особенно следует отметить кофейни, ставшие неотъемлемой частью жизни мегаполисов. Кофейни сегодня составляют солидную конкуренцию заведениям фаст-фуда и традиционным ресторанам. Кофейни активно открываются в новых торговых центрах, но находятся не на одной линии с многочисленными фаст-фудами, а несколько в стороне. Увеличивается количество заведений «free flow» («свободный поток»), который позволяет легко перемещаться в пространстве зоны обслуживания и получать нужный ему набор блюд за минимальное количество времени. Данный формат ориентирован на людей с различным уровнем достатка, ценящих свое время и комфорт.

На рынке общепита наблюдается развитие тенденции к творческому подходу организации общественного питания, и она имеет нарастающий характер, возникают альтернативные формы общественного питания, которые бросают вызов существующему порядку вещей. Среди организаций общепита все чаще уделяется особое внимание атмосфере заведения, куда входят стилистика и манера обслуживания, одежда официантов и дизайн, аутентичность блюд. Рост интереса к качественной и вкусной

пище способствует увеличению популярности заведений формата «open kitchen» — посетители хотят видеть, как и из чего для них готовят. Принцип меньше — лучше в последнее время встречается в организациях общественного питания — поесть просто и быстро. Это более короткое меню, уменьшенные порции, возможность варьировать их величину, изменять меню с учетом личных предпочтений, что позволяет сделать акцент на уникальность блюд.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рынок общественного питания динамично развивается, влияние экономического кризиса сказывается на данной индустрии, но значительно слабее, чем в других отраслях. Специалисты считают, что потребность в точках общественного питания пока еще не удовлетворена. Несмотря на кажущееся изобилие говорить о насыщении рынка рано. Некоторые возможности рынка используются не в полную силу, поэтому совершенно точно можно утверждать о высокой активности роста отрасли в будущем [4]. Процветание рынка потребительских услуг и рынка общественного питания можно однозначно отнести к социально значимым задачам, поскольку развитый сектор услуг констатирует развитость экономической системы в целом, ну а в микромасштабе пища является основой жизни человека. От того, как человек питается, зависит его здоровье, настроение, трудоспособность. Следовательно, питание человека — это не только его личное, но и общественное дело. Развитие отрасли общественного питания является крайне важной областью общего социально-экономического развития региона и экономики страны в целом.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики. — режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 23.02.2016).
2. С. С. Скобкин — Экономика гостиничного, ресторанного и туристического предприятия. — Магистр, 2009. — 83с.

3. Российский рынок общественного питания. — режим доступа: <http://marketing.rbc.ru/> (дата обращения 23.02.2016).
4. Обзор российского рынка общественного питания. — режим доступа: <http://www.marketcenter.ru/> (дата обращения 23.02.2016).

Проблема обращения полимерных отходов в Российской Федерации

Ахмадеева Оксана Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Урусова Алена Сергеевна, студент

Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета

Как говорил Д.И. Менделеев: “Утилизация отбросов есть превращение бесполезного в ценные по свойствам, и это составляет одно из важных завоеваний современной техники”. [1, с. 89]

С ростом населения планеты увеличивается и количество отходов, в том числе полимерных, которые считаются наиболее опасными для экологии, так как отходы данного типа чрезвычайно стойки к влиянию окружающей среды.

За последние 10 лет на полигонах ТБО в России накопилось свыше 4 млн. тонн пластика. Так как для полного разложения одной пластиковой бутылки требуется около 300 лет, их переработка является одной из наиболее важных экологических задач. [2, с. 156–157]

Сложившаяся в РФ система по обезвреживанию ТБО подавляюще основана на захоронении отходов (около 98%) на полигонах и неорганизованных свалках.

Такие полигоны обычно не отвечают требованиям, которые предъявляются к сооружениям по захоронению. [3, с. 252–253]

Роль полимеров проявляется с развитием строительной индустрии, в частности объектов химической промышленности. Полимеры пользуются спросом благодаря высокой химической стойкости, простотой применения, технологичностью и прочим. В химии наблюдаются значительные успехи по части синтеза полимеров, что открывает множество возможностей для их использования.

Поэтому в настоящее время проблема переработки отходов полимерных материалов обретает актуальное значение с позиции окружающей среды и в вопросе их использования в качестве мощного сырьевого и энергетического ресурса. [4, с. 331–332]

Рассмотрим общую систему обращения полимерных отходов от их образования и до переработки.

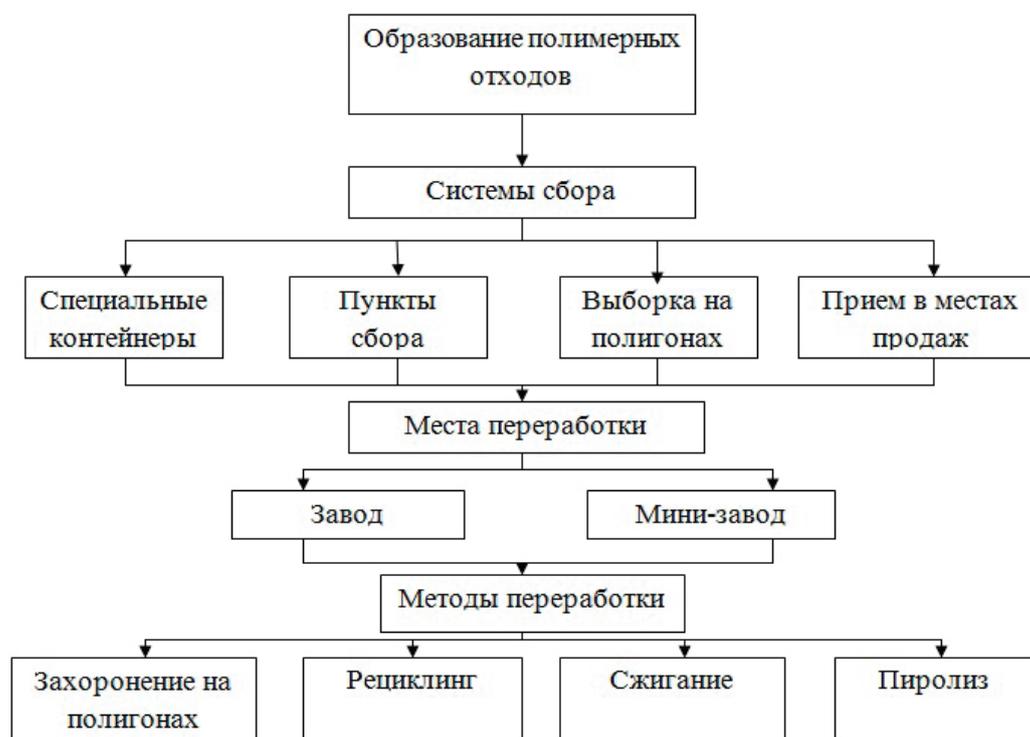


Рис. 1. Система обращения полимерных отходов

Полимерные отходы делятся на две группы:

- технологические;
- отходы потребления.

Технологические отходы образуются при производстве полимерных материалов, а отходы потребления — это утиль. [5, с. 163–167]

После образования отходов, их предстоит собирать.

К системам сбора полимерных отходов относятся:

1) Специальные контейнеры;

2) Пункты сбора;

3) Выборка на полигонах;

4) Прием в местах продаж.

Проведем SWOT-анализ перечисленных систем сбора отходов. [6, с. 211–216]

Система сбора	Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
Специальные контейнеры	Относительно чистый заготовительный материал для переработки, сокращение времени на сортировку, удобная транспортировка до перерабатывающего предприятия	Низкая скорость на-полнения, отсутствие стимулирующих фак-торов для населения	Множество видов кон-тейнеров для раз-дельного сбора, контейнеры могут устанавливаться около жилых домов, обра-зовательных учреж-дений, парков отдыха, пляжах	Низкая активность и несознательность населения
Пункты сбора	Высокое качество за-готовительного мате-риала	Высокие экономиче-ские затраты на содер-жание пунктов и их не-рентабельность	Расширение области распространения сбора отходов (мелкие населенные пункты). Создание пунктов приема энергосберега-ющих ламп, батареек	Снижение себестои-мости изготовления продукции, следова-тельно низкая цена на принимаемые бутылки. Низкий уровень моти-вации населения
Выборка на поли-гонах	Большое количество материала для перера-ботки, дополнительные рабочие места	Требуется помещение для складирования или специализиро-ванные контейнеры	Сортировка плани-руется выполняться с обязательным по-рядке	Ненадежность нанима-емой рабочей силы
Прием в местах продаж	Чистый материал, эко-номическая выгода и повышение культуры и социальной созна-тельности населения	Существующие авто-маты предназначены только для определен-ного объема и размера отходов	Получение допол-нительной прибыли и увеличение объемов продаж полимерной продукции	Отказ продавцов от до-полнительной работы по приему отходов, малые объемы и низкая скорость сбора

Далее собранные отходы перевозятся на место, где они подвергнутся переработке. Можно выделить два варианта выбора места для переработки:

- стационарный завод;
- мини-завод.

Обычный завод представляет собой несколько комнат, оснащенный перерабатывающим оборудованием. Ми-ни-завод же, благодаря своей мобильности и компакт-ности, позволяет перевозить его непосредственно к мес-там сборки мусора.

После достижения пункта назначения, отходы пере-ходят к непосредственной переработке. Применяются следующие методы переработки отходов:

- 1) Захоронение на полигонах;
- 2) Рециклинг;
- 3) Сжигание;
- 4) Пиролиз.

В РФ захоронение самый распространенный способ ликвидации отходов, по причине своей дешевизны.

Общая площадь земельных участков, отведенных под за-хоронение, РФ составляет 10 тыс. га.

Большинство заводов по мусоросжиганию не осна-щены мощной системой газоочистки, что приводит к за-грязнению атмосферы. Не смотря на то, что России ко-личество ветренных дней в году относительно небольшое, непоправимый вред окружающей среде вносит свой вклад.

По средствам пиролиза отходы термически разлага-ются и расщепляются на более простые вещества, ко-торое является возобновляемым источником энергии. [7, с. 335–339]

Под рециклингом подразумевается повторное исполь-зование отходов по тому же назначению, то есть вто-ричная переработка. Так как данный процесс может осу-ществляться бесчисленное количество раз, то вторичной ее называют лишь условно. [8]

Обратимся к опыту зарубежных стран по вопросу об-ращения полимерных отходов.

Анализ статистических данных (Eurostat MSW Generated and processed per capita 95–2009), показал, что наиболее высокие показатели экологически и экономически направленной переработки ТБО имеют развитые страны ЕС.

Лидером по вторичной переработке бытовых отходов выступает — Австрия — 70%, Германия и Нидерланды — 67%, и Бельгия — 61%.

В Германии налажен селективный сбор ТБО в местах их образования с использованием контейнеров разного цвета. Благодаря этому в стране не используются полигоны для складирования ТБО. Также в стране разработана экологически чистая технология термопереработки.

Лидерами по сжиганию твердых бытовых отходов являются Швеция и Швейцария — 49%.

В Швеции используются котельные, которые потребляют отходы в качестве топлива (теплой энергии).

В Польше большая часть отходов подлежит складированию (захоронению) — 65%, при этом 34% ТБО подвергается рециклингу, и лишь 1% — сжигается.

В Польше проблема отходов строго регулируется законодательством, который предписывает снабжение свалок системой сбора биогаза. [7]

Во многих передовых странах разрабатываются различные инновационные технологии области сортировки и переработки полимерных отходов.

К инновационному подходу сортировки мусора относятся ИК-датчики, которые позволяют идентифицировать тип и свойства мусора и разделять их на группы. [9]

Также есть технология сортировки мусора по цвету (Colour Braep-технология), изобретенная профессором Р. Массеном.

Физиком Э. Соммером была разработана система Multisort ES, которая также сортирует мусор не только по цветам, но и по оттенкам. [9]

Мини-завод, описанный выше, также является инновационным решением эффективной прибыльной переработки отходов.

У правительства РФ и частных организаций есть все возможности к решению ухудшающейся экологической ситуации не только в стране, но и за ее пределами. Можно не только создать систему по экологичному обращению отходов, а также извлечь из этого огромную выгоду.

Литература:

1. Л. А. Чугаев. Дмитрий Иванович Менделеев. Биография русского гения // Экология и жизнь. — 2009. — № 1. — с. 89.
2. Васильева, Н. Г. Биоразлагаемые полимеры // Вестник Казанского технологического университета. — 2013. — № 22. — с. 156–157.
3. Мутугуллина, И. А. Экологические проблемы твердых бытовых отходов (на примере Республики Татарстан) // Вестник Казанского технологического университета. — 2013. — № 17. — с. 252–253.
4. Рахимов, М. А., Рахимова Г. М., Иманов Е. М. Проблемы утилизации полимерных отходов // Фундаментальные исследования. — 2014. — № 8–2. — с. 331–332.
5. Гоголь, Э. В., Мингазетдинов И. Х., Гумерова Г. И. Анализ существующих способов утилизации и переработки отходов полимеров // Вестник Казанского технологического университета. — 2013. — № 10. — с. 163–167.
6. Мухаммадеева, Р. М., Баязитова З. Е., Жапарова С. Б. Исследование методов сбора пэт-тары // Технические науки — от теории к практике. — 2015. — № 11 (47). — с. 211–216.
7. Николаева, К. В., Сагдеева А. А., Григорьева О. Н. Управление отходами производства и потребления: мировой опыт и российская практика // Вестник Казанского технологического университета. — 2013. — № 20. — с. 335–339.
8. Переработка отходов // Википедия. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/biorazlagaemye-polimery>https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%BA%D0%B0_%D0%BE%D1%82%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%B2 (дата обращения: 3.04.2016).
9. А. С. Клинков, П. С. Беляев, В. К. Скуратов. Рециклинг и утилизация тары и упаковки. — Тамбов: ТГТУ, 2010. — 100 с.

Формирование финансовых ресурсов и активизация инвестиционных процессов в регионах Узбекистана

Бабарахимова Дилноза Абдухаликовна, старший преподаватель;

Эркинов Тулкин, студент

Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Важнейшим инструментом динамичного и сбалансированного экономического роста, осуществления глупо-

боких структурных преобразований и диверсификации экономики является проведение активной, адресной ин-

вестиционной политики. В целях смягчения воздействия мирового финансового экономического кризиса на экономику Узбекистана были приняты меры по расширению сферы действия финансовых методов и распространения их на различные уровни регулирования экономикой. В этом направлении в Узбекистане приняты конкретные меры. «Совсем недавно принят и сегодня реализуется Указ Президента Республики Узбекистан по оказанию дополнительной помощи банковским и финансовым структурам, поддержке деловой активности предприятий и компании реального сектора экономики, повышению рентабельности производства и экспортных возможностей, выделению им в этих целях дополнительных налоговых льгот, преференций и реализации наряду с этим других крупномасштабных мер и проектов» [1]. Центральным банком и Министерством финансов реализуются меры направленные на обеспечение финансовой устойчивости областей, городов и регионов.

В этой связи в условиях модернизации экономики процесс регионального накопления представляется достаточно актуальным. Именно в регионах создаются финансовые ресурсы для обеспечения устойчивого и сбалансированного экономического роста. Под региональным накоплением мы понимаем концентрацию определенной части денежных средств, которая идет преимущественно на инвестирование инвестиционных проектов. Концентрация финансовых ресурсов в регионе может происходить следующими основными путями (см. рис. 1.):

- в результате производственной деятельности и сбыта продукции в пределах региона;
- в результате производства в регионе и реализации товаров в других местах;
- путем реализации продукции, произведенной в других регионах и странах;
- вследствие ввоза инвестиций;
- в результате накопления отчислений и трансфертов из республиканского бюджета;
- в результате банковской деятельности;
- путем взимания местных налогов.

Накопление в регионе также связано с вводом в строй новых и реконструкции действующих производственных мощностей. При создании новых производственных фондов и рабочих мест преследуются следующие основные цели:

- удовлетворение регионального потребительского спроса;
- создание новых рабочих мест;
- включение в хозяйственный оборот регионального природно-экономического потенциала для притока инвестиций.

Учитывая, наличие природно-экономического потенциала и специфических особенностей регионов Узбекистана, по существу не возможно разработать единую политику для них в области накопления финансовых ресурсов. Но для всех регионов страны очевидно необходимость стимулирования привлечения как иностранных, так

и отечественных инвестиций. Активизация инвестиционной деятельности даст толчок для развития регионального производства, способствует внедрению инноваций и новой технологии, формированию эффективных механизмов хозяйствования и системы менеджмента.

Проблемы инвестиционной активности в регионах обусловлены: во-первых, недостаточностью научных разработок, касающихся определению сущности и содержания инвестиционного климата в новых условиях рыночного хозяйствования, его место и роль в региональном экономическом механизме; во-вторых, необходимостью приведения в соответствие с изменяющимися внутренними и внешними условиями системы социально-экономических отношений, формирование правил функционирования государственного и негосударственного секторов экономики, а также современных рыночных институтов в регионах; в-третьих, изменением экономической и социальной функций государства, выбором национальной модели экономических реформ, определением границ государственных гарантий и региональных инвестиционных инициатив; в-четвертых, ростом межрегиональной дифференциации социально-экономического развития, не рациональность межбюджетных отношений между республикой и регионами; диспропорции между объемами выполняемых функций и количеством выделенных на эти цели финансовых ресурсов местным органом управления; в-пятых, трансформация экономики достигается, как показала практика мирового развития внедрением достижений научно-технического прогресса новых технологий. Именно это обстоятельство и предлагает активное формирование благоприятного инвестиционного климата на уровне региона; в-шестых, региональная экономика оказывает непосредственное воздействие на экономический рост в целом по стране, что в значительной мере зависит от инвестиционной активности.

Разработка методических подходов к процессам выявления сущности и основных свойств инвестиционного механизма в регионе предполагает решение таких задач, как обоснование концептуальных основ инвестиционного развития региональной экономики, формирование источников и условий для инвестирования, оценка инвестиционного потенциала и инвестиционной привлекательности региона, определение направлений эффективного использования внутренних финансовых резервов регионов в целях инвестиции в отдельные сферы экономики.

В научно-методических подходах исследования регионального инвестирования, важное место занимает учет общереспубликанских и региональных интересов. Региональные интересы, прежде всего, вытекают из специфики воспроизводственного процесса, а также особенностей структуры экономики, природно-экономического потенциала, внутренних возможностей, финансовых ресурсов и др.

На социально-экономические процессы в регионе непосредственно оказывают влияние общемакroeкономическая ситуация, отраслевые и межотраслевые пропорции, межрегиональные и внешнеэкономические связи.



Рис. 1. Формирование финансовых ресурсов региона

Наиболее важно и сложно проблема поиска инвесторов и создание в регионе условий для инвестирования. Эта проблема должна быть решена как на республиканском, так и региональном уровне.

Оценивая перспективы оживления инвестиционной деятельности в регионе, необходимо опираться на спрос и предложение на финансовые ресурсы, источники и величину имеющихся инвестиционных ресурсов, институты, инвестиционного процесса, структура инвестиций, инвестиционный климат и инвестиционную привлекательность.

Основные рычаги активизации процесса инвестирования находится на общереспубликанском уровне. Это эффективная законодательно-правовая база и макроэкономические условия для создания системы льгот и гарантий для инвесторов, денежная-кредитная, бюджетно-налоговая, таможенная и амортизационная политика. Необходим также комплекс мер разработанных и на уровне региона по привлечению инвестиций.

В инвестировании регионов особое место занимает производственная и социальная инфраструктура финансируемый как за счет внутренних и внешних источников. Речь идет о создании благоприятных условий для размещения предприятий и социального климата в регионе. Повышения уровня доходов населения и сбережений, занятости и безработицы, обеспеченности жильем, доступности социальных услуг, состояния здоровья и уровня образования, наличия развитой системы образования должны учитываться при определении направлений инвестиционной политики через республиканский бюджет и местные бюджеты. Принципиальным направлением является дальнейшее укрепление доходной части местных бюджетов и ориентаций на внутренние источники инвестиции. Важно на уровне региона мобилизация сбережений населения в реальные инвестиции.

Определенное место в инвестиционной поддержке региона слабо развитых территорий отводится международным финансовым организациям и зарубежным странам

донорам в реализации задач по повышению уровня занятости и развития малого предпринимательства.

Развитие малого бизнеса и частного сектора должны стать важным источником инвестиции через средства предприятий находящийся на территории соответствующего региона. Повышение финансовой устойчивости действующих и новых предприятий служить через амортизационные отчисления вкладывать инвестиции на дальнейшее их развитие.

Для регионов Узбекистана прямые иностранные инвестиции имеет ряд существенных преимуществ в сравнении с другими формами, международного сотрудничества. Во-первых, инвестиции, в отличие от иностранных займов и кредитов не ложатся дополнительным бременем на внешний долг, а напротив, способствует накоплению средств для его погашения. Во-вторых, они служат источником капитала для вложений в производство товаров и услуг, обеспечивает привлечению новой технологии, ноу-хау, передовых методов управления и маркетинга. В-третьих, иностранные технологии приближают регионы к мировой экономике и международным стандартам производства и управления, способствует наиболее интенсивной интеграции местного хозяйства в мировое сообщество.

Здесь речь идет не просто об иностранном капитале, а о стратегических партнерах с большими капиталами, с их большим опытом в соответствующих секторах экономики, знанием и управленческим опытом в различных странах мира.

Для стимулирование притока иностранного капитала предстоит создать благоприятный деловой климат, базирующийся на понятиях для инвесторов принципах, с хорошо предсказуемой политикой на долгосрочную перспективу. Особенно иностранный бизнес заинтересован в государственных гарантиях нрав собственности. К числу направлений привлечения иностранных инвестиций можно отнести создание свободных экономических зон (СЭЗ) и специальных промышленных зон (СИЗ), открытых для иностранных прямых вложений. В этом на-

правлении уже приняты конкретные меры по созданию индустриально-экономической зоны в Навойской области [2]. Мощным импульсом для развития высокотехнологичных производств стало создание специальных индустриальных зон — СИЗ «Ангрен», СИЭЗ «Навои», СИЗ «Джизак» с предоставлением инвесторам широкого пакета налоговых льгот и преференций, обеспечением их за счет средств республики необходимой внешней инженерной и транспортной инфраструктурой.

Под СЭЗ принято понимать часть территории страны, на которой товары и услуги рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами таможенной территории и используется специальная система льгот и стимулов, направленная на активизацию внешнеэкономической и инновационной деятельности. К числу таких льгот относятся: фискальные, кредитные и административные льготы, льготы по обеспечению экономической безопасности, льготы в области обеспечения жилищно-коммунальных и других услуг.

В 2014 году объем инвестирования в экономику возрос на 10,9 процента и составил в эквиваленте 14,6 миллиарда долларов США. При этом свыше 21,2 процента всех капитальных вложений, или более 3 миллиардов долларов, составили иностранные инвестиции и кредиты, из которых три четверти — это прямые иностранные инвестиции.

Особое удовлетворение вызывает тот факт, что из года в год в реализации инвестиционной программы все более активное участие принимают прямые частные инвестиции за счет собственных средств предприятий, которые только за истекший год возросли на 10,3 процента и составили

в эквиваленте 4,3 миллиарда долларов, или почти 30 процентов всех объемов инвестиций.

Активизировалась инвестиционная деятельность коммерческих банков, которыми в течение года на инвестиционные цели было направлено 1,7 миллиарда долларов, или на 20 процентов больше, чем в предыдущем году.

Свыше 73 процентов всех инвестиций было направлено на производственное строительство и около 40 процентов — на приобретение машин и оборудования.

Отличительная особенность проводимой в Узбекистане инвестиционной политики состоит в том, что приоритет отдается инвестиционным проектам, направленным на создание новых высокотехнологичных производств, обеспечивающих глубокую переработку местных сырьевых ресурсов. В 2014 году в ведущих отраслях экономики введены в эксплуатацию 154 крупных объекта общей стоимостью 4,2 миллиарда долларов, оснащенные современным высокотехнологичным оборудованием. [3]

В целом систематизация и обобщение подходов по формированию финансовых и инвестиционных ресурсов регионов Узбекистана показала необходимость усиление территориальных аспектов их регулирования и стимулирования. Наряду с государственной поддержкой регионов в решении их социально-экономических проблем, местные органы власти должны мобилизовать внутренние резервы и возможности активизации инвестиционной деятельности. Главным направлением деятельности как на уровне республик так и хокимията регионов формирование благоприятной среды для привлечения иностранных инвестиций в различной форме, в первую очередь частных инвестиций.

Литература:

1. Ислон Каримов. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. — Т., Узбекистан, 2009 г., с. 11.
2. Указ Президента Республики Узбекистан от 2 декабря 2008 года «О создании свободной индустриально-экономической зоны в Навойской области».

Экономическая безопасность Российской Федерации в современных условиях

Богачева Алина Валерьевна, студент

Калмыцкий государственный университет имени Б. Б. Городовикова

Коррупция согласно российскому законодательству — это злоупотребление служебным положением, дача взятки и получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства, в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества [1].

Несомненно, такое явление как коррупция представляет угрозу экономической безопасности. К сожалению,

она вторглась во многие сферы общественной жизни, в том числе и в сферу управления.

Сущность экономической безопасности состоит в том, что это такое состояние национальной экономики, при котором обеспечиваются защита национальных интересов, устойчивость к внутренним и внешним угрозам, способность к развитию и защищенность жизненно важных интересов людей, общества, государства.

Под жизненно важными интересами в данном контексте понимают совокупность потребностей, которые

обеспечивают существование и прогрессивное развитие личности, общества, государства.

Экономическая безопасность является одной из составляющих национальной безопасности, которая охватывает также оборонную, экологическую безопасность и т.д.

Основными задачами экономической безопасности являются: обеспечение пропорционального и непрерывного экономического роста, обуздание инфляции и безработицы, формирование эффективной структуры экономики и развитого рынка ценных бумаг, сокращение дефицита бюджета и государственного долга, обеспечение социальной защиты и повышения качества жизни населения, поддержание устойчивости национальной валюты и т.п.

Эти задачи определяют стратегию экономической безопасности как формирование и обоснование стратегических приоритетов, национальных интересов, средств и механизмов решения проблем [2].

Transparency International — неправительственная международная организация по борьбе с коррупцией и исследованию уровня коррупции по всему миру, которое было основано в 1993 году бывшим директором Всемирного банка Петером Айгеном в Берлине.

На настоящий момент у организации существуют отделения более чем в 100 странах мира.

Индекс восприятия коррупции (*Corruption Perceptions Index, CPI*) — ежегодный рейтинг государств мира, отражающий оценку уровня восприятия коррупции аналитиками и предпринимателями по десятибалльной шкале.

По итогам 2015 года по обзору восприятия коррупции 10 стран представлены с самым низким уровнем коррупции: Дания, Финляндия, Швеция, Новая Зеландия, Нидерланды, Норвегия, Швейцария, Сингапур, Канада, Германия.

А с высоким уровнем коррупции представлены такие страны как: Гвинея-Бисау, Венесуэла, Ирак, Ливия, Ангола, Южный Судан, Судан, Афганистан, КНДР, Сомали.

Россия занимает 119 место, наравне с Азербайджаном, Гайаной и Сьерра-Леоне. (2015 г.) [3].

Международная и российская практика показывает, что закупки для государственных нужд стали важнейшим источником коррупции. Поэтому можно утверждать, что отрицательное влияние коррупции на бюджетный заказ — это международная проблема.

По различным оценкам до 5% бюджета ЕС регулярно теряется по причине мошенничества, расточительства и управленческих недочетов. Это обстоятельство объясняется статусом государственного чиновника, в соответствии с которым ему доверено право, принимать решения о путях расходования бюджетных средств, и вследствие этого, высокой выгодой для него от участия в этом процессе (причем, в отличие от государства, чиновник получит выгоду при любых условиях). Выгода эта заключается в возможности перераспределить часть средств в свою пользу, т.е. получить ренту как экономический эффект реализации своей должности [4].

В сфере управления коррупция приводит к тому, что коррумпированный руководящий персонал психологи-

чески не готов жертвовать своими личными интересами ради интересов фирмы, производства.

Наиболее опасной является коррупция в сфере управления государством.

Так это приводит к серьезным последствиям, таким как:

- неэффективное распределение и расходование государственных средств и ресурсов.

- государство не может осуществить стоящие перед ним стратегические задачи, если эти задачи противоречат интересам олигархических групп, имеющих огромные свободные ресурсы для подкупа.

- когда коррупция в высших эшелонах власти, становится известна обществу, она подрывает доверие к ним и вследствие того ставит под сомнение их легитимность.

- потери времени из-за чинимых препятствий, снижение эффективности работы государственного аппарата в целом.

Рост масштабов коррупции, ее разрушающее воздействие на экономику страны свидетельствует об отсутствии эффективных мер противодействия, необходимых для обеспечения экономической безопасности России.

Государственные закупки играют немаловажную роль в экономическом развитии России. Ежегодный объем закупок органов власти по данным Министерства экономического развития составляет 8,4 трлн. рублей, еще на 9 трлн. рублей закупают государственные корпорации, таким образом, более 25 процентов ВВП распределяется через рынок государственных закупок, и он выступает мощным инструментом экономической политики [5].

Особое место в системе государственных закупок занимают органы финансового контроля, создаваемые федеральными и региональными законодательными органами государственной власти (контрольно-счетные органы) для реализации контроля за целевым и эффективным расходованием бюджетных денежных средств.

Наличие недобросовестных экономических отношений, а также высокий уровень коррупции в России объективно требует постоянного совершенствования законодательства.

Среди основных проблем в системе государственных закупок можно выделить [5]:

- Недостаточную проработанность законодательства о контрактной системе (неоднозначность трактовки закона, противоречие норм);

- Отсутствие органа, уполномоченного давать официальные разъяснения законодательства о контрактной системе;

- Отсутствие должного уровня ответственности за нарушение закона в части обоснования цен заключаемых контрактов (административная ответственность), причем давность привлечения к административной ответственности за нарушение законодательства составляет лишь 1 год согласно части 1 ст. 4.5. КоАП.

- Низкий уровень эффективности, закрепленных на законодательном уровне экономических инструментов по расчету и обоснованию цен контрактов;

– Отсутствие единого подхода относительно проводимых проверок контрольными органами.

Основной коррумпированной схемой остается намеренное завышение начальной цены контракта, обусловленной прямым умыслом заказчика получить доход преемственным путем.

9 декабря — международный день борьбы с коррупцией, который отмечается по инициативе ООН с 2004 года. В настоящее время по указанию Президента РФ проводятся постоянная работа по противодействию коррупции во всех отраслях экономики.

Для определения критериев и параметров, отвечающих требованиям экономической безопасности Российской Федерации, необходимо учитывать:

– способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства.

– приемлемый уровень жизни населения и возможность его сохранения.

– устойчивость финансовой системы.

– рациональную структуру внешней торговли.

– поддержание научного потенциала страны и сохранение ведущих отечественных научных школ, способных обеспечить независимость России на стратегически важных направлениях научно-технического прогресса.

– сохранение единого экономического пространства и широких межрегиональных экономических отношений [4].

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ «О противодействии коррупции»
2. Шарина, Г. А. Павлова Н. Ц. Экономические аспекты национальной безопасности государства // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1–2 (66–2). С.107–109.
3. Список стран по уровню коррупции — <http://www.transparency.org/cpi2015/>
4. Шарина, Г. А. Экономическая безопасность населения в условиях кризиса // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6–2 (59–2). С.67–69.
5. Дембилов, О., Шарина Г. Совершенствование системы государственных закупок как инструмент повышения эффективности расходования бюджетных средств // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2015. № 2 С.151–152.

Совершенствование способа представления бухгалтерской (финансовой) отчетности контролирующим органам

Богданова Жаннета Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент;

Сейтасанова Наджие Муждабаевна, магистрант

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского

В настоящее время — время технологий и компьютеризации — Интернет занимает немаловажное место. Благодаря компьютерным технологиям стало возможным не только полностью автоматизировать учет, но и подавать отчетность во все контролирующие органы не покидая рабочего места, т.е. по телекоммуникационным каналам связи. Но многие организации не рассматривают данный метод, считая, что это затратно для предприятия. В данной статье проведем анализ существующих программ и выявим наиболее выгодную из них.

Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» с 1 января 2013 года обязал все организации, независимо от применяемой ими системы налогообложения и формы собственности, вести бухгалтерский учет и составлять бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

После составления отчетности ее необходимо представить в контролирующие органы. Закон о бухучёте (№ 402-ФЗ от 06.12.2011 г.) [2] не регламентирует каких-либо конкретных способов сдачи бухгалтерской от-

четности в отличие от Налогового Кодекса, в котором предлагается несколько вариантов представления отчетности. Таким образом, компания может самостоятельно выбрать наиболее удобный способ подачи отчетности.

Существует несколько способов подачи отчётности:

– представление инспектору налоговой службы лично;

– в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи;

– отправка отчетности почтовым отправлением службой Почта России с описью вложений [1].

У каждого из способов представления бухгалтерской отчетности существуют свои достоинства и недостатки. Рассмотрим каждый из них подробнее (таблица 1).

Электронный способ подачи отчетности имеет некоторые особенности. Так, когда компания сдает отчетность через лицо, ответственное за данную отчётность, то в налоговую инспекцию до сдачи отчетности необходимо подать доверенность в электронном виде на владельца сер-

Таблица 1. Способы представления бухгалтерской отчетности

Название	Характеристика
Инспектору лично	Это самый конфиденциальный и надежный способ. Днём сдачи отчетности является дата передачи представителю, об этом свидетельствует отметка о принятии налоговым органом. Минусом данного способа является существенная трата времени бухгалтером или ответственным лицом на доставку бухгалтерской отчетности.
Отправка по почте	Достаточно затратный по времени и менее надежный способ. Задержка отправлений может негативно сказаться на налогоплательщике. Документы отправляются в единственном экземпляре с объявленной ценностью и описью вложений. Подтверждением представления будет являться квитанция об отправке письма с проставленной датой на ней. Отчетность считается отправленной вовремя, если документы отправлены почтовым отправлением до 24:00 последнего дня, установленного для её представления (п.8 ст. 6.1 НК РФ) [1]. Официальным днём сдачи является дата, зафиксированная оператором почтового отделения в извещении о получении.
Электронный способ	Чтобы отправлять бухгалтерскую отчетность по ТКС, необходимо заключить договор с оператором связи. После заключения соглашения, оператор предоставляет индивидуальную цифровую подпись пользователя и специальное программное обеспечение. Благодаря данной программе, компания может формировать отчетность, подписывать документы индивидуальной подписью и отправлять в налоговую инспекцию без задержек по времени. По истечении 6 часов после отправления документов, компания получает подтверждение от оператора связи об отправке, квитанцию в электронном формате о том, что налоговый орган принял документы от компании и протокол входного контроля, подтверждающий получение отчетности без ошибок.

Источник: составлено автором на основании [1], [4]

тификата электронного ключа. Если доверенности не будет высока вероятность, что отчетность не примут.

Стремительное развитие технологий и их популярное внедрение приводят к развитию электронного документооборота. Объем используемых в современном мире документов растет, всё больше электронные документы начинают вытеснять бумажные.

Сегодня налоговая инспекция уделяет значительное внимание разработке бесконтактных способов взаимодействия с компаниями — налогоплательщиками.

На смену бумажному приходит электронный документооборот. Каждый день все больше руководителей компаний принимают решение о применении электронного документооборота.

Переход на электронный способ имеет значительно больше плюсов, чем минусов. Однако недостаточно организованный процесс внедрения системы электронного документооборота может свести на нет все достоинства и преимущества автоматизации. Достоинства и недостатки электронного способа представления отчетности отражены на рис. 1.

Как видно из схемы 1 преимуществ применения электронного способа подачи отчетности намного больше, чем недостатков — это внушает доверие к данному методу.

Итак, если предприятие приняло решение сдавать отчетность в электронном виде, то, на данном этапе возникает вопрос: какое программное обеспечение будет более выгодным для него. В наше время существует множество операторов для подключения к сдаче электронной отчет-

ности. Наиболее известные из них в Крыму это «1С Отчетность», «СБиС ++», «Бухсофт Онлайн», «Контур Экстерн» [4]. Сравним данные программы и выявим, какую из них наиболее целесообразно внедрять на предприятии (таблица 2).

Проанализировав данные программные обеспечения, можно сказать, что по своим характеристикам они друг от друга практически не отличаются. Немаловажным аспектом при принятии решения, какую программу выбрать, является ценовой аспект. Проанализируем данные программные обеспечения по ценовой характеристике (таблица 3).

Как видно из таблицы 2 по ценовому фактору программы различны между собой: есть как недорогие, так и дорогие варианты. Рассматривая предложенные программные продукты важно отметить следующее:

- 1) «1С Отчетность» — это дополнительная конфигурация к продукту «1С», который используется предприятием;
- 2) программа «СБиС ++» совместима с «1С» и требует установки на компьютер;
- 3) «Бухсофт Онлайн» не требует установки на компьютер, то есть отчеты формируются в защищенном пространстве в Интернете, ЭЦП также хранится в защищенном пространстве на сервере спецоператора. Данный продукт совместим с любой используемой программой ведения учета;
- 4) «Контур Экстерн» также поддерживается любой учетной системой, в том числе и «1С», требует установки.



Рис. 1. Достоинства и недостатки электронного способа представления отчетности
 Источник: систематизировано автором на основании [3]

Таблица 2. Сравнительная характеристика ПО

Название ПО	Характеристика
«1С Отчетность»	<ul style="list-style-type: none"> • Отправка электронной отчетности в основные контролирующие органы ФНС, ПФР, ФСС, Росстат, Росалкогольрегулирование • Формирование запросов на информационное обслуживание налогоплательщика в ФНС • Обмен неформализованными документами с ФНС, ПФР, Росстат • Формирование запросов на информационное обслуживание страхователя в ПФР • Получение выписок из ЕГРЮЛ/ЕГРИП • Автоматическая проверка отчетов на ошибки и опечатки
«СБИС ++»	<ul style="list-style-type: none"> • Отправка электронной отчетности в основные контролирующие органы ФНС, ПФР, ФСС, Росстат, Росалкогольрегулирование • Многоступенчатая проверка в соответствии с самыми полными и свежими алгоритмами. • Самые актуальные бланки отчетности. • Представление отчетности в банки в процессе кредитного обслуживания или любым другим заинтересованным организациям. • Автоматическая проверка отчетов на ошибки и опечатки • Круглосуточная поддержка пользователей
«Бухсофт Онлайн»	Отправка отчетности во все контролирующие органы: ФСС, ПФР, налоговую, Росстат Возможность отправки электронной отчетности с любого компьютера, подключенного к Интернету Ключ электронной подписи (ЭЦП) оформляется бесплатно Безопасность гарантирована. Система отправки отчетности «БухСофт Онлайн» аттестована по IV классу защиты персональных данных Нет необходимости в установке дополнительных программ на компьютер Бесплатная оперативная сервисная и техническая поддержка Всегда актуальная версия с учётом последних изменений в законодательстве Можно тестировать и отправлять файлы, сформированные в любой программе

«Контур Экстерн»	<p>Возможность заказывать и получать выписки из ЕГРЮЛ и ЕГРИП.</p> <p>Качественная техподдержка, работающая круглосуточно и без выходных. Федеральный call-центр.</p> <p>Возможность формировать и отправлять сведения в ПФ, Росстат, ФСС по всей России.</p> <p>Бесперебойное функционирование даже в дни пиковых нагрузок</p> <p>Возможность работы с любого компьютера, подключенного к сети Интернет</p> <p>Всегда актуальные формы отчетности</p> <p>Круглосуточная поддержка пользователей</p> <p>Возможность отправлять отчеты прямо из 1С</p> <p>Оповещение о принятии отчета</p> <p>Получение выписки из ЕГРЮЛ/ЕГРИП</p> <p>Автоматическая проверка на наличие ошибок</p>
------------------	--

Источник: составлено автором на основании [4]

Таблица 3. Сравнительный анализ тарифов на ПО

Название	Тариф	Цена
«1С Отчетность»	<p>Конфигурация «1С Отчетность»:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сдача отчетности во все контролирующие органы; - доступ к ЕГРЮЛ; - ЭЦП. 	2 300 руб./год
«СБИС ++»	<p>Лицензия тариф «Легкий»:</p> <ul style="list-style-type: none"> -сдача отчетности в 2 любых контролирующих органа по выбору (ФНС, ПФР, РОССТАТ); -сдача отчетности в ФСС; -регистрация одного ответственного (с выдачей ЭЦП). 	<p>Аккаунт – 500 руб.</p> <p>Тариф – 1 900 руб.</p> <p>Итого – 2 400 руб./год</p>
«Бухсофт Онлайн»	<p>Онлайн модуль «Отправка отчетности»:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отправка отчетов во все контролирующие органы; - бесплатный ключ ЭЦП; - нет необходимости в установке дополнительных программ на компьютер. 	2 938 руб./год
«Контур Экстерн»	<p>Тариф «Малый бизнес»:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отправка отчетов во все контролирующие органы; - доступ к ЕГРЮЛ; - консультации; - правовая база. 	3 500 руб./год

Источник: составлено автором на основании [4]

Подводя итог можно сделать следующий вывод: несомненно, время — это самый ценный продукт, и его рациональное использование в работе всегда приветствуется, отсюда подача отчетности посредством Интернета выглядит очень привлекательно. Но, любое упрощение ра-

боты всегда стоит дополнительных расходов, поэтому при выборе программного продукта нужно отталкиваться от потребностей бизнеса в целом и бухгалтерии в частности. Не имеет смысла переплачивать за избыточный функционал, если он на практике вряд ли пригодится.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ (с изменениями от 15.02.2016 N 32-ФЗ)
2. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 04.11.2014 г.) режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Ровенских, В. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник / В. А. Ровенских, И. А. Слабинская. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. — 364 с.
4. Электронная отчетность — 2016: ФСС, ПФР, НДС [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ppt.ru/report>

Теоретические аспекты и проблемные вопросы развития страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний (по материалам Орловской области)

Болотова Яна Сергеевна, студент;
Дударева Анжелика Борисовна, кандидат экономических наук, доцент
Орловский государственный аграрный университет

Страхование как сфера финансовой деятельности возникло из разделения общественного труда и развивалось по мере осознания человеком ценности своей жизни, здоровья и имущества. В условиях перехода к рыночной экономике страхование принадлежит к числу наиболее быстро развивающихся отраслей хозяйственной деятельности.

Страхование от несчастных случаев является традиционным видом страхования жизни, содержание которого в последнее время изменилось за счет включения дополнительного страхового покрытия в виде страхования смертельно опасных заболеваний, таким образом, полное современное название этого вида — страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний. Основная цель страхования от несчастных случаев — возмещение вреда, нанесенного здоровью и жизни застрахованного, либо компенсация от потерянных доходов при временной или постоянной утрате трудоспособности в результате действия неожиданных, кратковременных внешних факторов или возникновения непредвиденных обстоятельств. [5, с. 23]

Исследование проблемы развития обязательного социального страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний предполагает поэтапное решение целого ряда достаточно сложных вопросов теоретического и практического плана.

Как объект исследования, страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний представляет собой продукт, производимый системой социального страхования. И здесь в скрытом виде существует несколько противоречий, изучая которые можно выделить его специфические свойства. Во-первых, социальное страхование — это некоммерческий страховой сектор. Страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний является элементом системы социального страхования. Он осуществляется в обязательной форме на основании ФЗ от 24.07.1998 г. № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» (с изменениями от 29.12.15). Принудительный характер страхования уже сам по себе свидетельствует об отсутствии потребности в нем со стороны страхователя. Следующее противоречие заключается в том, что в коммерческом секторе обязательные виды страхования, которые обычно регулируются специальными законодательными актами. Однако для обязатель-

ного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний такие аналоги в коммерческом секторе распространены чрезвычайно редко. И, наконец, третье противоречие связано с тем, что будучи страховым продуктом, страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний должно обеспечивать право страхователей и застрахованных лиц на определенный спектр страховых услуг, но эти страховые услуги не всем их потребителям и не всегда известны, а, следовательно, они практически не учитываются ими при планировании своих бюджетов. По этому поводу В.Г. Павлюченко отмечает, что изменения системы социального страхования «... для большинства граждан воспринимались как некие формальные акты правительства. ... Для основной массы населения социальное страхование не стало неотъемлемым компонентом его личной ответственности за свое благополучие при наступлении страхового случая». [3, с. 161]

Страховые взносы по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве составляют внушительные суммы. Например, в 2015 г. их величина в бюджете ФСС составила 97,3 млрд. руб. Для сравнения отметим, что объем поступлений (ЕСН и страховых взносов) в систему ФСС РФ в 2015 г. (519,5 млрд. руб.) сопоставим с расходами федерального бюджета на образование (388,4 млрд. руб.) и здравоохранение (188,1 млрд. руб.). [4, с. 39]

Система социального страхования РФ соответствует государственной схеме организации и имеет структуру, основанную на внебюджетных страховых фондах. Бюджет ФСС не является частью государственного бюджета. Бюджет Фонда и отчет о его исполнении утверждаются федеральным законом, а бюджеты региональных и центральных отделений Фонда после рассмотрения правлением Фонда утверждаются председателем Фонда. Проект закона «О бюджете ФСС» утверждается отдельно каждый год. Основная финансовая смета ФСС состоит из расходов и доходов на годовой период. [2, с. 22]

В таблице 1 представлена динамика доходов и расходов Орловского отделения ФСС РФ.

Бюджет Фонда социального страхования Российской Федерации сформирован по доходам: общий объем доходов бюджета Фонда в 2015 году увеличился на 105,25% к уровню 2014 года; в 2014 году увеличился на 109,95% к уровню 2013 года. Общий объем расходов бюджета Фонда в 2015 году так же увеличился на 104,93%

Таблица 1. Динамика исполнения основных показателей бюджета Фонда социального страхования РФ по Орловскому региональному отделению за 2013–2015 гг., млн. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Доходы бюджета ФСС, всего	1513,5	1661,9	1743,8
Расходы бюджета ФСС, всего	1864,1	1953,6	2040,9
Величина дефицита / профицита бюджета ФСС	-350,6	-291,7	-297,1

к уровню 2014 года; в 2014 году увеличился на 104,81% к уровню 2013 года. В целом, за изучаемый период наблюдается дефицит бюджета.

Данные таблицы 1 отображаются на рисунке 1.

Оценим динамику расходов по страхованию от несчастных случаев и профессиональных заболеваний в таблице 2.

На основании данных таблицы 2 можно сделать вывод, что в целом за изучаемый период происходит увеличение

расходов. Самая большая статья расходов — это ежемесячные выплаты по страхованию от несчастных случаев и профессиональных заболеваний. На протяжении 3 лет наблюдается увеличение этого показателя на 103,7% в 2014 г. по сравнению с 2013 г и на 103,9% в 2015 г. по сравнению с 2014 г.

Анализ исполнения основных показателей бюджета невозможен без оценки состава доходов ФСС.

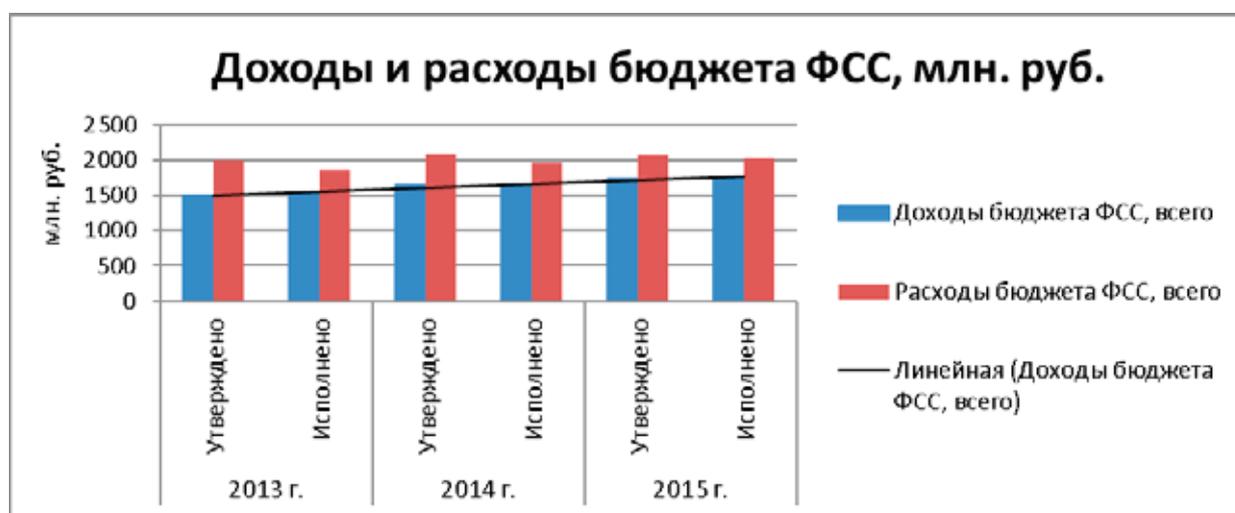


Рис. 1. Доходы и расходы бюджета ФСС, млн. руб.

Таблица 2. Динамика расходов обеспечения по страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (на основе данных Орловского регионального отделения ФСС РФ)

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Расходы, произведённые исполнительным органом Фонда			
Ежемесячная страховая выплата	154224506,46	159942790,30	166118710,83
Единовременная страховая выплата	2293324,02	6260781,24	5248973,74
Постоянный специальный медицинский уход	108989,72	110587,95	76578,39
Постоянный посторонний уход	6480,00	6480,00	6480,00
Посторонний бытовой уход	263993,59	254137,49	254454,93
Приобретение лекарств и изделий медицинского назначения	2303097,35	2378197,10	2756793,09
Протезирование	5090791,03	6554545,71	8395297,72
Санаторно-курортное лечение	8721223,83	8883649,25	8753343,01
Проезд к месту лечения	585360,59	620492,03	559615,51
Обеспечение автомобилем	2933725,53	2798056,80	2805074,10
Обеспечение коляской	9000,00	47395,80	225125,00
Обеспечение комнатным креслом-коляской	26100,00	23375,00	24625,00
Горюче-смазочные материалы	26221,48	22697,54	24335,54
Ремонт транспортных средств	42871,50	-	68475,37

Постельные принадлежности	1040,00	-	-
Предметы личной гигиены	4560,00	-	-
Стационарное лечение	1381072,81	1326545,88	1462509,54
Амбулаторно-поликлиническое лечение	87306,60	91108,81	150890,19
Реабилитационное лечение	173120,00	219520,35	304290,00
Технические средства реабилитации	407822,70	843614,03	567549,30
Путёвка для сопровождающего лица	339896,00	233273,47	216100,00
Проезд сопровождающего лица	36044,3	24859,70	21077,60
Итого	179066547,51	190642108,51	198039730,86
В том числе дополнительные расходы	22548717,03	24438536,97	26672046,29
Расходы, произведённые страхователями			
Дополнительный отпуск для лечения	236699,74	303222,51	301987,60
Итого	236699,74	303222,51	301987,60
В том числе дополнительные расходы	236799,74	303222,51	301987,60

Таблица 3. Анализ динамики состава доходов бюджета Фонда социального страхования, млн. руб. (на основе данных Орловского регионального отделения ФСС РФ)

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве	271,2	284,1	292,7
Страховые взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	1267,3	1359,8	1410,5
Задолженность и пересчёты по отменённым налогам	0,554	0,282	0,311
Денежные взыскания за нарушения законодательства РФ о государственных внебюджетных фондах	1,168	0,629	0,326
Поступления капитализированных платежей предприятий	0,07	1,041	7,296
Прочие не налоговые поступления в ФСС	-28,0	14,877	31,589
Прочие доходы	1,216	1,159	1,096
Итого доходы	1513,5	1661,9	1743,8

На основании данных таблицы 3 можно сделать вывод, что в 2013–2015 гг. происходит увеличение доходов, т.е. положительная динамика (в 2013 г. — 1492, 6 млн. руб., в 2014 г. — 1641,1 млн. руб., в 2015 г. — 1727,3 млн. руб.). Наибольшее количество доходов за последние 3 года в бюджет Орловского отделения ФСС РФ поступило благодаря страховым взносам на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве.

Страхование от несчастных случаев и болезней зарекомендовало себя в России как достаточно распространенное и востребованное страхование как в форме индивидуального, так и коллективного страхования. Произошедшие и предстоящие изменения в налоговом, гражданском, социальном законодательстве позволяют предположить, что данный вид страховой деятельности будет одним из наиболее востребованных, недорогих и динамичных видов страхования.

Литература:

1. Барановский, И. Г., Измайлова О. Г., Субботин В. В., Ткачёв В. В. Отечественная система обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний // Безопасность труда в промышленности. — 2014. — № 11. — с. 27–31.
2. Леонова, Е. В. Особенности формирования механизмов социального страхования в России: причины, условия, перспективы развития // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 6–1. — с. 81–87.
3. Павлюченко, В. Н. Социальное страхование. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. — 201 с.
4. Паньков, В. Г., Михина Т. Д. Производственный травматизм: снижается или растёт? // Охрана труда и социальное страхование. — 2015. — № 1. — с. 38–42.
5. Самаруха, В. И., Селивёрстова Е. В. Обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. — Иркутск: Байкальский государственный университет, 2013. — 168 с.

Управление ресурсным потенциалом коммерческого банка в условиях конкурентоспособности

Букреева Лилия Михайловна, аспирант

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Важнейшей составляющей обеспечения конкурентоспособности банка является достаточность ресурсного потенциала. Высокий ресурсный потенциал банковской системы является залогом роста инвестиционной активности в стране, преодоления экономического кризиса, интеграции в мировое сообщество. Ресурс в общем смысле будем рассматривать в качестве основного элемента производственного потенциала, которым располагает система для достижения конкретных целей экономического развития.

В отечественной экономической литературе вопрос управления ресурсным потенциалом коммерческого банка проработан недостаточно. Более того, понятия ресурсный потенциал и ресурсная база часто отождествляются. На наш взгляд, различие этих понятий крайне важно, ведь ресурсная база — это то, чем уже располагает банк, а потенциал — это возможность формирования ресурсной базы. Более того, не смотря на многочисленные исследования банковских ресурсов, единый подход к их толкованию на данный момент не разработан.

В отечественной школе широкое распространение получило выделение ресурсов банка в отдельную, самостоятельную категорию. При этом рассматривается только их денежная составляющая, другие же факторы производства — основные фонды, персонал, нематериальные активы — исключены из ресурсной составляющей банка и в зону исследований не попадают. Приверженцами такого подхода являются В. В. Иванов, В. А. Капучинский, О. В. Соколова Г. С. Панова и другие. По их мнению, ресурсный потенциал коммерческих банков состоит из той части денег, за счет которой функционирует и развивается банк.

Зарубежные ученые (Гилл Э., Дэвид Д. Ван-Хуз, Коттер Р., Миллер Р., Мишкин Ф., Полфреман Д., Роуз П., Рид Э., Смит Р., Форд Ф. и др.) рассматривают банковские ресурсы в составе пассивов банка, не выделяя их в самостоятельную категорию. Эту точку зрения разделяет ряд отечественных авторов — Кравцова Г. И., Тагирбеков К. Р., Усоскин В. М. и др. [4]

Понятие ресурсов банка в литературе основном трактуется в узком смысле. При таком подходе под банковскими ресурсами понимается совокупность денежных средств, которые формируются в процессе осуществления пассивных операций. Эти денежные средства используются для осуществления кредитных, инвестиционных и других активных операций, классифицируются на собственные, привлеченные и заемные.

В такой концепции основными задачами управления финансовыми ресурсами является обеспечение высокого уровня ликвидности, финансовой устойчивости, пла-

тежеспособности, рентабельности вложенного капитала и создании инвестиционных возможностей.

За рамками отечественных исследований остается формирование основных методологических принципов управления ресурсной базой банка в условиях перехода к рыночным отношениям. Зачастую подход к управлению банковскими ресурсами основывается на использовании западных методик, неадаптированных к отечественным реалиям.

На сегодняшний день в научной литературе отсутствует общепринятая методология, позволяющая дать корректную количественную и качественную оценку ресурсного потенциала российского банковского сектора и объективно судить об имеющихся возможностях для развития экономической системы страны. Не разработаны показатели эффективности управления банковскими ресурсами. В исследованиях преобладает разработка теоретико-методологического аспекта проблемы. Коммерческие банки рассматриваются как посредники, организующие денежное обращение, абсолютно не учитывается их вклад в создание добавленной стоимости. Для выхода из кризиса и сбалансированного функционирования банковской системы разработка новой концепции оценки и управления ресурсами в коммерческих банках является необходимой. Она не должна противоречить имеющимся, а, наоборот, развивать и углублять их, учитывая особенности ресурсного потенциала регионального банковского сектора, искать новые способы и возможности максимально эффективного его использования, формирования надежной и рациональной ресурсной базы коммерческих банков, которая будет оказывать содействие росту экономики страны в целом.

Мы предлагаем рассматривать ресурсы банка в более широком смысле. При таком подходе в структуру банковских ресурсов необходимо включать не только денежную, но и трудовую, материальную и нематериальную составляющие. Особо отметим, с проникновением информатизации во все сферы банковской деятельности, нематериальные активы (программное обеспечение, лицензии) во многом замещают традиционные производственные ресурсы, что приводит к значительному сокращению трудозатрат и потребления традиционных материальных ресурсов.

Эффективное управление банковскими ресурсами, обеспечивающее высокий уровень конкурентоспособности, должно выражаться в рациональном формировании банковских ресурсов и их использовании на производство банковских продуктов. Обеспечение конкурентоспособности банка возможно в российских реалиях только при эффективно управлении банковскими ресурсами. Интегрированным показателем оценки эффективности управления ресурсами банка является показатель устойчивого

роста доли добавленной стоимости банка в валовом региональном продукте [4].

Модель повышения конкурентоспособности банка включает в себя повышение конкурентоспособности в трех направлениях: повышение эффективности использования ресурсных конкурентных преимуществ, повышение конкурентоспособности банковских услуги повышение конкурентоспособности управленческих решений.

Н. П. Абаева, Т. Г. Старостина определяют совокупный конкурентный потенциал как «степень мощности, уровень возможностей для обеспечения своей конкурентоспособности, обусловленные имеющимися в распоряжении предприятия ресурсами и способностью предприятия к их эффективному использованию и воспроизводству» [5]. Все составляющие общего потенциала банка, в соответствии с концепцией сбалансированной системы показателей (BalancedScorecard), можно сгруппировать в четыре аспекта деятельности банка, каждый из которых имеет собственную цель:

1. финансы — максимизация прибыли — основной фактор, влияющие на экономические свойства (финансовый и инвестиционный потенциалы банка);

2. клиенты — работа с постоянными клиентами, непрерывное расширение клиентской базы новыми клиентами с высокой и потенциально высокой ценностью (маркетинговый потенциал банка);

3. кадровые — клиенториентированность персонала, постоянное обучение и развитие (кадровый и интеллектуальный потенциал банка)

4. внутренние бизнес-процессы — обеспечение конкурентоспособности банковских услуг (инновационный, технологический, операционный и информационный потенциалы банка)

В качестве критериев оценки эффективности управления ресурсным потенциалом в системе обеспечения конкурентоспособности выделим:

1) степень оптимизации структуры ресурсной базы. Рациональная структура должна при минимальных затратах на собственное формирование обеспечивать необходимый уровень ликвидности, при этом размер получаемой прибыли должен быть достаточным для непрерывного развития банка

2) минимизация банковских издержек при прочих равных условиях;

3) превышение прибыли от труда персонала над затратами, высокая самоотдача персонала.

Степень развитости банковского сектора страны в целом все в большей мере зависит от качества использования ресурсного потенциала коммерческих банков. На банковскую систему возложены функции оказания поддержки структурной перестройке экономической системы страны.

Сегодня к системным проблемам неравномерного развития экономики регионов России добавился экономический кризис, санкции стран Запада, обвал цен на нефтяном рынке. Банковская система является определяющим фактором состояния экономики страны, преодоление проблем ее функционирования даст мощнейший толчок для выхода страны из кризиса в целом.

Литература:

1. Бычков, А. А. Банковский сектор России под влиянием кризиса 2014–2015 годов / А. А. Бычков, Д. А. Подлинных // Молодой ученый. — 2015. — № 10. — с. 548–551.
2. Панасенко, А. А. Организационно-экономический механизм формирования ресурсной базы банка [Электронный ресурс]. — <http://www.stationline.org.ua/ekonom/60/8142-organizacionno-ekonomicheskij-mex-anizm-formirovaniya-resursnoj-bazy-banka.html>
3. Фоменко, И. И. Ресурсы коммерческих банков: особенности формирования и управления на региональном рынке (на примере Оренбургской области) [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / И. И. Фоменко. — Оренбург, 2004.
4. Абаева, Н. П. Конкурентоспособность / Н. П. Абаева, Т. Г. Старостина. — Ульяновск: УлГТУ, 2010. — 91 с.
5. Каплан, Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортона; пер. с англ. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. — 320 с.

Проблемы Дальнего Востока и ТОСЭР как один из путей их решения

Булгакова Алина Викторовна, студент;

Ярославская Илана Ефимовна, студент;

Бриске Владислав Вячеславович, студент;

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент
Дальневосточный государственный университет путей сообщения

На сегодняшний день экономике России присущи такие неблагоприятные явления как общее падение

курса рубля и экономические санкции, неблагоприятное изменение цен на нефть. Выше перечисленные явления,

безусловно, отражаются не только на общем состоянии страны, они особенно остро проявляют себя в отдельных регионах и областях.

Данные экономические невзгоды не обошли и Дальневосточный федеральный округ. За последние годы российское государство сделало многое для решения проблем Дальнего Востока и Забайкалья, а именно реализовало несколько значимых инвестиционных проектов (прокладка трубопровода «Восточная Сибирь — Тихий океан», возведение объектов для саммита АТЭС, строительство автодороги Чита-Хабаровск, открытие ДВФУ, строительство газопровода «Сила Сибири» и прочее), запустило разного рода целевые программы по долгосрочному развитию востока страны, увеличило масштабы прямого и косвенного финансирования восточных территорий. Частный бизнес и домохозяйства также значительно активизировали свою экономическую деятельность, заканчивается строительство космодрома «Восточный», проводится освоение шельфов, планируется расширение связей со странами АТР. Но, тем не менее, на сегодняшний день в ДВФО имеет место ряд экономических проблем. К таким проблемам относится, например, противоречие между богатством сырьевой базы и неразвитостью социальной и производственной инфраструктуры: в регионе производится не более 5% общероссийской суммы валовых региональных продуктов, что несоразмерно с масштабами округа. Кроме того, наблюдается масштабный отток населения в течение многих лет из региона, который связан с низким уровнем доходов, недостаточной комфортностью условий жизни, общей нестабильностью социально-экономической ситуации и другое. Эта проблема, кстати, является одной из основных. Помимо этого, в ДВФО наблюдается низкий объем обрабатывающих производств и степень вовлечения природных ресурсов в хозяйственный оборот, гипертрофированная примитивная сырьевая экспортная ориентация, техническая и технологическая отсталость и изношенность мощностей добывающей и большинства отраслей обрабатывающей промышленности гражданского машиностроения. Достаточно внушительные социально-экономические различия между субъектами региона (например, между Еврейской Автономной областью и Чукотским автономным округом) также дают о себе знать. [5] И это не окончательный список проблем, с которыми столкнулся Дальний Восток.

В 2015 году, в связи со сложившейся ситуацией в РФ, был разработан и опубликован антикризисный план. Данный план нацелен на обеспечение устойчивого развития экономики и социальной стабильности в период наиболее сильного влияния неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры [2; 2]. Антикризисный план предполагает: оптимизацию бюджетных расходов при сокращении и выявлении неэффективных затрат, стабилизацию валютного рынка, создание условий для опережающего развития, снижение напряженности на рынке труда, диверсификация эконо-

мики и создание условий для устойчивого экономического роста и многое другое. Из данного плана можно отметить, что поставленные цели являются необходимостью для страны. Российская федерация нуждается в ускоренном развитии экономики.

В качестве средства ускоренного развития было предложено создание территорий опережающего развития. Так, с 31 марта 2015 года вступил в силу Федеральный закон от 29 декабря 2014 года № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [1, 7]. В России вопросами формирования зон экономического развития начали заниматься с 80-х годов. О создании на территории России подобных зон заявил президент РФ Владимир Путин в своем ежегодном послании Федеральному собранию 12 декабря 2013 г. Глава государства предложил «создать на Дальнем Востоке и в Сибири сеть специальных территорий и зон опережающего экономического развития с особыми условиями для создания несырьевых производств, ориентированных в том числе и на экспорт». В настоящий момент вступивший в силу закон подтверждает режим ТОСЭР, который будет поддерживаться со стороны государства. Чем же отличается ТОСЭР от других территорий? ТОСЭР — это территория субъекта Российской Федерации, на которой ведется особый правовой режим для бизнеса. Причем рассматривается вся инфраструктура, включающая земельные участки объекты транспортной, энергетической, коммунальной, инженерной, социальной, инновационной и иные, находящиеся на данной территории и вне такой территории, но обеспечивающей ее функционирование. На таких территориях оказывается очень большая поддержка со стороны государства и установлено множество преференций: постройка инфраструктуры (дороги, коммунальные цены) осуществляется за счет государства, большие налоговые льготы, режим свободной таможенной зоны, что особо актуально на Дальнем Востоке, сокращение сроков получения разрешительной документации и многое другое. Первым опробовать подобный режим призван Дальневосточный федеральный округ, так как развитие дальневосточных территорий — это исторически преемственный курс для России, по словам Владимира Владимировича Путина. При выборе региона учитывался ряд основополагающих моментов. Во-первых, возможность на территории региона обеспечивать экономический рост выше среднего по количественным и качественным характеристикам. Во-вторых, ТОСЭР должен создаваться там, где уже есть инвестиционные проекты и потенциальные инвесторы, которые были бы заинтересованы в их реализации. В-третьих, должны были учитываться инфраструктурные проблемы региона. Постановлениями Правительства Российской Федерации от 25.06.2015 № 628 и № 630 созданы территории опережающего социально-экономического развития «Хабаровск» и «Комсомольск».

Управление территориями опережающего социально-экономического развития будет осуществляться через

специально организуемые системные действия, направленные на обеспечение устойчивого и сбалансированного воспроизводства социального, хозяйственного, природного, инновационного потенциалов территории (который в ДВФО достаточно большой) при сохранении позитивной динамики параметров уровня и качества жизни населения. А совпадение ТОСЭР с административными границами региона всецело упрощает управление территориями.

Резидентом ТОСЭР могут стать юридическое лицо или же индивидуальный предприниматель. Свое развитие, в зависимости от экономической и политической ситуации, получили свободные экономические зоны, особые экономические зоны, зоны территориального развития. Для участия в данном режиме необходимо пройти регистрацию в ТОСЭР, осуществить вложение капитала (как минимум на 500 тысяч рублей), а также соответствовать определенному перечню видов деятельности предприятия. Таким образом, на ТОСЭР подана более 30 заявок различных инвесторов и 10 из них уже получили официальный статус резидентов. В число одобренных инвестиционных проектов вошли: строительство горно-обогательного комплекса «Инаглинский» (ЗАО «Якутские угли — новые технологии» (ООО «УК Колмар»), Республика Саха (Якутия); проект развития золотодобычи в Селемджинском районе (Группа компаний «Петропавловск»), Амурская область; Хабаровский край); ком-

плексный инвестиционный проект развития угледобычи и углеобогащения (ОАО «Ургалуголь» (ОАО «СУЭК»), Хабаровский край); строительство транспортно-перевозочного комплекса для перевалки угля в морском порту Ванино (ООО «Саха» (Якутская) транспортная компания» (VolgaGroup) и другие. Для резидентов будут предоставляться налоговые льготы по уплате налогов на имущество организаций, земельного налога, для привлеченных инвесторов на строительство объектов инфраструктуры — предоставление субсидий в размере 100% от ставки рефинансирования на возмещение процентной ставки по кредитам. Кроме того, ряд объектов инфраструктуры территории будет построен на средства федерального бюджет, бюджета субъекта Российской Федерации, местного бюджета и внебюджетных источников финансирования. Для таких объектов сформированы особые условия как финансирования, эксплуатации, владения, пользования, так и распоряжения имуществом, о чем уже говорилось ранее.

В.В. Путин весьма воодушевленно отозвался о развитии Дальнего Востока и назвал курс такого активного развития региона исторически преемственным. Развитие региона должно не просто улучшить доход и сделать его более «рентабельным», планируется создание ключевого центра социально-экономического развития, по значимости важнейшего в России. [4]



Исходя из расчетов министерства РФ по развитию Дальнего Востока, запуск первых трех территорий опережающего развития даст Дальнему Востоку порядка 7000 рабочих мест. Кроме того, обеспечит развитие территорий, прилегающих к ТОР, за счет создания объектов инфраструктуры, а также развитие малого и среднего предпринимательства за счет оказания сервисных услуг резидентам ТОР.

По словам министра РФ по развитию Дальнего Востока Александра Галушка реализация инвестпроектов на Дальнем Востоке обеспечит в будущем 89,5 миллиарда

рублей налоговых сборов и взносов до 2025 года и позволит создать почти 8,5 тысячи рабочих мест.

Специализация ТОР имеет разноплановый характер, причем в ряде случаев отдельные ТОР сами по себе могут стать многофункциональными. [3] Тем не менее, наиболее перспективные проекты связаны с промышленностью и инфраструктурой, что неудивительно и отражает реальные перспективы Дальнего Востока.

С другой стороны, бросается в глаза отсутствие в рамках ТОР крупных проектов на таком важном для

Дальнего Востока направлении, как деревообработка. Не уделяется внимания и проектам, связанным с добычей и обогащением угля и металлических руд, но такие проекты выглядят слишком «сырьевыми», а ТОР все-таки больше ориентированы на переработку.

В целом количество приоритетных ТОР выглядит адекватным и оправданным, но их географическое положение и специализация пока не вполне проработаны, при верном характере основного вектора. Во-первых, локализация ТОР не вполне соответствует задачам сбалансированного развития Дальнего Востока.

Во-вторых, ставка на развитие различных отраслей экономики Дальнего Востока посредством ТОР тоже является верной. Но в процессе реализации проектов может оказаться, что ТОР, где реализуются крупные промышленные и логистические проекты, «выживут», тогда как другие не заработают и будут закрыты. Поэтому каждой ТОР нужны и якорные инвесторы, и проработанные бизнес-планы.

В этих условиях даже при ограниченном числе приоритетных ТОР количество может оказаться не вполне соответствующим их качеству. Многие ТОР по-прежнему нуждаются в более четкой (и не обязательно единственной) специализации и в якорных инвесторах, в том числе зарубежных, которых необходимо привлекать.

Литература:

1. Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=172962> (дата обращения: 08.04.16).
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г. № 98-р г. Москва.
3. Информационно-аналитическое агентство «Восток России» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.eastrussia.ru/material/territorii_operezhayushchego_razvitiya_luchshe_menshe_da_luchshe/ (дата обращения: 08.04.16).
4. Общественно-политический журнал «POLITRUSSIA» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://politrussia.com/ekonomika/dalnyi-vostok-ne-994/> (дата обращения: 08.04.16).
5. Научная статья «Долгосрочное социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Забайкалья: основные проблемы и задачи» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/dolgosrochnoe-sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie-dalnego-vostoka-i-zabaykalya-osnovnyie-problemy-i-zadachi> (дата обращения: 08.04.16).

Проблемы совершенствования организации бухгалтерского учета расчетных операций в ООО «Боспорэкострой»

Бурова Людмила Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;

Ожогина Марина Александровна, магистрант

Керченский государственный морской технологический университет

Кассовые операции занимают одно из центральных мест в хозяйственной деятельности организации. В ООО «Боспорэкострой» для хранения поступивших и выдачи наличных денежных средств организовано специальное помещение — касса. С кассиром общества, как с материально ответственным лицом, заключен до-

С другой стороны, время, остающееся для вступления закона в силу, позволяет превратить данный «сырой» список проектов в более мощный и перспективный.

Все преобразования будут способствовать развитию Дальневосточного региона, который нуждается в подобных мерах, как ни один другой регион. ТОСЭР предполагает создание новых рабочих мест, привлечение инвестиций, повышение уровня жизни и как результат создание эффективно действующей транспортной, инженерной, социальной инфраструктуры. По словам заместителя министра РФ по развитию Дальнего Востока Кирилла Степанова, один из важнейших приоритетов — снять инфраструктурные ограничения в дальнейшем росте экономики и общества в целом, выровнять условия проживания на Дальнем Востоке в соответствии с западными регионами страны.

Безусловно, в 2015 году еще было слишком рано судить об эффекте влияния налоговых льгот на ускоренное развитие ТОСЭР. Тем не менее, уже сегодня можно говорить о том, что все налоговые льготы и преференции, предоставленные резидентам ТОСЭР, создают уникальные возможности для ускоренного социально-экономического развития и привлечения дополнительных инвестиций на Дальний Восток.

говор о полной материальной ответственности. Также кассиру установлена должностная инструкция, с которой он ознакомлен под роспись.

Приходные и расходные операции оформляются кассовыми ордерами, которые составляются исключительно в день проведения таких операций по кассе. Кассовые ор-

дера выписывает бухгалтер общества, который затем передает их кассиру для исполнения. Прием наличности оформляется приходным кассовым ордером, а выдача наличности — расходным кассовым ордером. Формы кассовых ордеров, используемых в практике учета в ООО «Боспорэкострой», соответствуют рекомендуемым формам № КО-1 и № КО-2.

Регистром аналитического учета в изучаемой организации является кассовая книга, в которой фиксируются все факты поступления и выдачи наличных денежных средств. Ведение кассовой книги в ООО «Боспорэкострой» соответствует установленным требованиям: листы книги пронумерованы, прошнурованы и в конце книги скреплены печатью организации; регистрация исполнительных кассовых документов в кассовую книгу производится сразу после получения или выдачи наличности; в конце рабочего дня кассир подсчитывает итоги операций за день и выводит остаток денег по кассе, а затем передает бухгалтеру отчет с приложением кассовых документов под расписку в кассовой книге. Форма кассовой книги, применяемая в ООО «Боспорэкострой», соответствует унифицированной форме № КО-4.

Синтетический учет наличия и движения денежных средств в кассе ведется на счете 50 «Касса», к которому открыты субсчета: 50–1 «Касса организации» и 50–3 «Денежные документы». Регистром синтетического учета по счету 50 в ООО «Боспорэкострой» является оборотно-сальдовая ведомость.

Денежные средства сверх установленного лимита кассы организация хранит на расчетном счете в ОАО «Крайинвестбанк», с которым общество заключило соответствующий договор на расчетно-кассовое обслуживание. С расчетного счета оплачиваются все обязательства, расходы и поручения общества, проводимые в порядке безналичных расчетов, а также выдаются средства на оплату труда и текущие хозяйственные нужды.

Учет движения средств на расчетном счете ведется на счете 51 «Расчетные счета». Информацию о движении денежных средств на расчетном счете ООО «Боспорэкострой» получает из выписок банка. Приложенные к ней оправдательные документы обязательно погашаются специальным штампом банка.

По результатам изучения организации учета расчетных операций вносятся предложения по их усовершенствованию применительно к практике бухгалтерской работы в ООО «Боспорэкострой».

В частности, предлагается внести изменения в формы приходного и расходного кассовых ордеров, а именно:

1) в приходном и расходном кассовом ордерах убрать реквизит «структурное подразделение», поскольку внутри изучаемой организации структурные подразделения не выделены;

2) в приходном кассовом ордере упростить реквизит «Кредит», а в расходном кассовом ордере — реквизит «Дебет», убрав графы «код структурного подразделения», «код аналитического учета» и «Код целевого

назначения, поскольку в ООО «Боспорэкострой» не применяется система кодирования структурных подразделений, аналитического учета и целевого назначения прихода / расхода сумм по кассе. Предлагаемое упрощение реквизитов позволит сократить трудоемкость бухгалтерской работы и повысить степень корректности данных при заполнении кассовых ордеров, устраняя возможность ошибочного занесения данных в другую графу;

3) поскольку документы, отражаемые в строке «Приложение» (договоры, акты, счета, приказы и др.) могут храниться отдельно от кассовых ордеров, предлагается в формах обоих ордеров реквизит «Приложение» дополнить еще одной строкой, в конце которой добавить реквизиты для отметок «оригинал» и «копия». К примеру, при получении наличности с расчетного счета или при возврате неиспользованного аванса от подотчетного лица к приходному кассовому ордерам будут приложены корешок чека или авансовый отчет, соответственно, отметка будет стоять возле реквизита «оригинал». В случае возмещения работником причиненного материального ущерба либо при выдаче аванса под поставку материальных ценностей соответствующая отметка будет стоять возле реквизита «копия». Применение таких несложных дополнительных реквизитов позволит сократить затраты времени на проведение проверок кассового учета и, в целом, будет способствовать усилению внутрихозяйственного контроля в ООО «Боспорэкострой».

Кроме того, рекомендуется использовать в качестве регистра аналитического учета кассовых операций Журнал регистрации приходных и расходных кассовых документов унифицированной формы № КО-3, который в настоящее время в ООО «Боспорэкострой» пока не применяется.

По результатам изучения организации аудиторской проверки кассовых операций, проводимой в ООО «Боспорэкострой», разработана форма рабочего документа аудитора по подтверждению оборотов по счету 50 «Касса» за проверяемый период (см. табл. 1).

В таком рабочем документе, который следует составлять в табличной форме, предлагается отражать в отдельных блоках таблицы:

1) первичный кассовый документ, проверенный аудитором (с указанием даты и номера документа и проставлением отметки о регистрации в журнале приходных и расходных кассовых документов) — этот блок целесообразно расположить по центру таблицы с тем, чтобы в дальнейшем операции по дебету и кредиту счета 50 отражать по обеим сторонам от блока данных о первичном документе;

2) операции по дебету счета 50 «Касса»:

- зафиксированные аудитором на основании данных приходных кассовых ордеров;
- отраженные в оборотно-сальдовой ведомости (ведомостях) по счету 50 за период;
- отклонение (при наличии), выявленное при сопоставлении оборотов по дебету счета 50;

3) операции по кредиту счета 50 «Касса»:

- зафиксированные аудитором на основании данных расходных кассовых ордеров;

- отраженные в оборотно-сальдовой ведомости (ведомостях) по счету 50 за период;
- отклонение (при наличии), выявленное при сопоставлении оборотов по кредиту счета 50;
- 4) общую сумму, отраженную:
 - по кредиту каждого счета в корреспонденции с дебетом счета 50;
 - по дебету каждого счета в корреспонденции с кредитом счета 50;
- 5) итоговые обороты по дебету и кредиту счета 50:
 - зафиксированные аудитором;
 - отраженные в оборотно-сальдовой ведомости.

По результатам изучения организации аудиторской проверки операций по расчетному счету, проводимой в ООО «Боспорэкострой», разработана форма рабочего документа аудитора по проверке целевого расходования средств с расчетного счета (см. табл. 2).

В предлагаемом рабочем документе в отдельных блоках табличной формы следует отражать:

- 1) сведения о денежных средствах, полученных в кассу расчетного счета на определенные цели в следующем разрезе:

- дата и номер чека; — цель получения денежных средств;

- сумма по чеку;
- 2) сведения о фактическом расходовании денежных средств, полученных с расчетного счета, зафиксированные аудитором в следующем разрезе:

- сумма;
- направление расходования денежных средств;
- подтверждающий документ (наименование, дата, номер);

- 3) вывод аудитора:
 - при подтверждении целевого расходования средств аудитор ставит отметку «*и*»;

- при выявлении нецелевого использования средств аудитор отражает соответствующую сумму, рассчитанную им самостоятельно.

При этом следует подчеркнуть, что графы таблицы, в которые заносится сумма, полученная по чеку, и сумма их расходования, отраженная в первичных документах, целесообразно располагать рядом для облегчения визуального выявления возможных расхождений.

Литература:

1. Постановление Госкомстата РФ от 18.08.1998 г. № 88 (ред. от 03.05.2000) «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации».

Решение проблемы дефицита высококвалифицированных кадров на важнейших промышленных предприятиях Хабаровского края

Васильева Наталья Владимировна, студент;

Морозов Виталий Алексеевич, студент;

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент

Дальневосточный государственный университет путей сообщения

Проблема дефицита квалифицированных рабочих кадров является актуальной для современной российской промышленности. Недостаток квалифицированного персонала и неэффективная организация труда являются главными факторами, которые препятствуют развитию экономики РФ в последние годы. И эта проблема беспокоит руководителей всех без исключения промышленных предприятий.

Как ни странно, рынок труда полон заявок от соискателей. Но, к сожалению, среди огромного числа предложений, лишь малая часть кандидатов оказываются высококвалифицированными. Как показывает практика, профессионал работу никогда не ищет. Она его сама находит. Как заметили эксперты, проблема нехватки профессионально подготовленных кадров является вполне закономерным процессом, которого следовало ожидать.

Прежде чем требовать «редкие» кадры, необходимо их воспитать и повысить престиж тех профессий, которых

сейчас так сильно не хватает. А вот увеличить число высококвалифицированных кадров очень даже возможно. Например, путём их дополнительного обучения, переподготовки, либо же привлекая их из других регионов страны.

Большим количеством специалистов отмечается, что одной из главных причин потери квалифицированных работников является неадекватная затратам оплата труда, уравнительность заработной платы, недооценка квалифицированного труда. Также имеет место отчуждение работника от процесса производительной трудовой деятельности не только из-за потери работы, но и из-за того, что для многих людей трудовая деятельность на неплатежеспособных предприятиях перестает быть средством удовлетворения жизненных потребностей. Одно из ярких проявлений кризиса труда — долги по заработной плате. Специалисты отмечают в качестве главных причин дефицита высококвалифицированных специалистов несовер-

шенную систему образования, невозможность предоставления работодателем достойной оплаты труда и др.

Хабаровский край относится к наиболее развитым экономическим регионам Дальнего Востока. Ведущими секторами хозяйственного комплекса края являются промышленное производство (свыше 18,0% валового регионального продукта), транспорт и связь (свыше 21,0%), торговля (14,0%). [1,4]

В 2015–2017 гг. в реальном секторе экономики края планируется к вводу 19 крупных инвестиционных проектов на общую сумму 273,9 млрд. рублей, которые позволят создать более 5,5 тысяч рабочих мест.

В июне 2015 года на заседании краевого межведомственного координационного совета по вопросам подготовки кадров для экономики Хабаровского края рассмотрен вопрос об особенностях формирования и реализации проектов ТОСЭР (с целью проработки механизмов подготовки квалифицированных кадров), согласован перечень профессий, специальностей и направлений подготовки кадров с учетом актуальных и перспективных потребностей экономики.

По решению Координационного совета министерству инвестиционной и земельно-имущественной политики края поручено до конца 2015 года разработать возможные механизмы обеспечения кадровой потребности первоочередных проектов ТОСЭР.

В настоящее время осуществляется сбор, рассмотрение заявок и анализ бизнес-проектов резидентов, планирующих вхождение в ТОСЭР. На основе представленных сведений планируется сформировать потребность в подготовке кадров в краевых профессиональных образовательных учреждениях.

Рассмотрим проблему дефицита высококвалифицированных кадров на примере важнейших промышленных предприятий Хабаровского края.

Город Комсомольск-на-Амуре — крупный промышленный центр Хабаровского края, где сосредоточены высокотехнологичные и наукоемкие производства авиа- и машиностроения, нефтепереработки, судостроения.

Город Комсомольск-на-Амуре занимает лидирующие позиции в крае по объемам промышленного производства (доля в крае — более 80%).

«За последние годы значительные ресурсы были вложены в обустройство Хабаровска и Владивостока, и люди видят эти изменения. Еще одним динамичным центром Дальнего Востока должен стать и Комсомольск-на-Амуре», — заявил Путин, выступая с посланием к Федеральному Собранию 03 декабря 2015 г. [2]

Судостроение и авиастроение составляет основу промышленности Хабаровского края.

Большое внимание развитию судостроения на Дальнем Востоке уделяет Президент Российской Федерации В. В. Путин. В соответствии с его поручениями, судостроительные предприятия края получили заказы на военную и гражданскую продукцию, была оказана серьезная финансовая поддержка Амурскому судостроительному за-

воду. Заводом получен заказ Министерства обороны Российской Федерации на строительство кораблей «Корвет».

Филиал ПАО «Компания «Сухой» «КнААЗ имени Ю. А. Гагарина» загружен выполнением долгосрочного контракта по поставке Министерству обороны Российской Федерации самолетов, выполнением экспортных контрактов и изготовлением опытного самолета Т-50, а также изготовлением самолёто-комплектов по программе выпуска регионального самолета «Суперджет-100».

На предприятии имеется Учебно-производственный комбинат, в котором находятся 11 аудиторий, оснащенных техническими средствами обучения и учебно-производственные мастерские с участками для подготовки кадров по профессиям: токарь, фрезеровщик, оператор станков, слесарь-сборщик летательных аппаратов, сборщик клепальщик.

Предприятия авиа- и судостроения принимают участие в программе Хабаровского края «Повышение мобильности трудовых ресурсов», утвержденной постановлением Правительства Хабаровского края от 14 июля 2015 г. № 191-пр «О реализации мер по повышению мобильности трудовых ресурсов». В соответствии с программой, планируется привлечение специалистов из других субъектов Российской Федерации в количестве 302 человек, в том числе на Филиал ПАО «Компания «Сухой» «КнААЗ имени Ю. А. Гагарина» 100 человек, на ПАО «Амурский судостроительный завод» — 202 человека.

Металлургическая, машиностроительная и химическая отрасли края представлены такими крупными предприятиями, как: «Амурметалл», «Дальэнергомаш», «Дальневосточное производственное объединение «Восход», «Амурский патронный завод «Вымпел», «Домостроительный завод», «Дальхимфарм» и др.

Основными причинами дефицита кадров в промышленности края являются:

- отсутствие планомерной загрузки производства;
- низкая заработная плата в промышленном секторе экономики;
- недостаточная престижность рабочих специальностей;
- тяжелые и вредные условия труда по рабочим специальностям (сварщики, судосборщики, литейщики, гальваники, составители поездов, сборщики-клепальщики);
- отсутствие возможности вступить в ипотечные программы молодым работникам по причине низкой заработной платы;
- на большинстве промышленных предприятий отсутствует возможность по предоставлению жилья, мест в детских садах, путевок в лагеря отдыха и санатории;
- отсутствие образовательных программ по узким направлениям (химическое, кабельное производство).

С целью подготовки специалистов с максимальной ранней адаптацией к условиям производства ведется работа вузов с предприятиями региона в рамках созданных базовых кафедр.

Базовая кафедра “Технологии, оборудование и автоматизация процессов и производств авиастроительного комплекса” при Комсомольском-на-Амуре государственном техническом университете действует с июля 2011 года. Она стала составной частью создаваемого межотраслевого ресурсного центра при КнАГТУ. Ежегодно в рамках базовой кафедры студенты проходят обучение по рабочим профессиям, востребованным на авиастроительном заводе.

Профессорско-преподавательский состав, специалисты предприятия и студенты университета активно участвуют в выполнении научно-исследовательских работ.

В декабре 2011 года создана базовая кафедра “Технология судостроения” при Комсомольском-на-Амуре государственном техническом университете. Одной из основных целей создания является обеспечение интеграции теоретической подготовки будущих инженеров с их дальнейшей практической деятельностью, в обучении используется практико-ориентированный подход. В период до 2016 года прогнозируется отбор и заключение целевых договоров на обучение с трудоустройством 161 учащегося по профильным программам бакалавриата.

Также продолжает работу созданная на базе ОАО “Амурметалл” в 2011 году базовая кафедра “Комплексное кадровое обеспечение металлургического предприятия”. На базе предприятия организуются теоретические и практические занятия для студентов, которые проводят высококвалифицированные специалисты за-

вода. Для преподавателей технического университета организуются стажировки.

Ежемесячно под руководством главного инженера — заведующего базовой кафедрой проводятся совещания о подделанной работе, разрабатываются планы работ на последующие периоды.

Базовые кафедры предоставляют вузам ряд преимуществ: расширение лабораторной базы, учебных площадей, новые места практики, привлечение к работе преподавателей-практиков, возможность выполнения научно-исследовательской работы студентами, аспирантами, магистрантами на современном оборудовании под руководством известных ученых.

В целях популяризации инженерных профессий 06–07 октября 2015 года в Комсомольске-на-Амуре Правительством края проведен Второй Дальневосточный конгресс инженеров «Наука-инженер-промышленность», на котором активно обсуждались вопросы кадрового обеспечения экономики, возрождения инженерных школ, что позволит корректировать совместные действия власти, промышленного сектора, организаций науки и образования по направлениям деятельности в области обеспеченности предприятий инженерными кадрами в инновационном развитии региона.

Реализуемые меры позволят обеспечить высокотехнологичные предприятия края квалифицированными кадрами, что даст возможность реализовать программы модернизации производств и улучшить экономическую ситуацию края.

Литература:

1. Постановление Правительства Хабаровского края от 14.07.2015 N 191-пр «О реализации мер по повышению мобильности трудовых ресурсов»
2. Послание Президента Федеральному Собранию 03 декабря 2015 г.
3. Новости «КнААЗ» <http://www.knaapo.ru/press-centre/>
4. Новости «АСЗ» <http://xn—80aojiwd.xn—p1ai/>
5. Новости Хабаровского края <http://amurmedia.primamedia.ru/news/khabkrai/09.08.2012/221208/de-fitsit-kadrov-otmechaetsya-v-sudostroenii-habarovskogo-kрая.html>

Методы оценки управленческой деятельности служащих органов МСУ как инструмент повышения эффективности МСУ

Власова Елена Михайловна, кандидат философских наук, зав. кафедрой;

Цветкова Екатерина Александровна, студент;

Шихбабаева Индира Фируддиновна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

Под эффективностью муниципального управления понимают результативность деятельности органов местного самоуправления, которая отражается в различных показателях как муниципального образования в целом, так и собственно управленческой деятельности

муниципальных органов и должностных лиц, которые имеют количественные и качественные характеристики.

Местное самоуправление России составляет одну из основ конституционного строя Российской Федерации, решает социально-экономические проблемы, рассма-

тривает вопросы местного значения для комфортного существования жителей поселений. Учитывая глобальный характер реформирования местного самоуправления в России, следует отметить особую роль работников, исполняющих муниципальную службу. От того, насколько специалисты будут профессионально подготовлены, целеустремленны, порядочны, компетентны, зависит не только настоящее, но и будущее местного самоуправления.

Таким образом, эффективность государственного управления во многом зависит от рациональной деятельности муниципальных органов власти, а это, в свою очередь связано с компетентностью кадров МСУ.

Цель данного исследования — выявление механизмов оценки эффективности муниципального управления и пути повышения компетентности служащих органов МСУ.

В системе государственного и муниципального управления основным моментом, отрицающим или поддерживающим определенные методы и формы деятельности, является эффективность разработанных нормативных актов и их реализации. В связи с этим большую часть проблем государственного управления можно объединить в одну проблему, которая является актуальной и важной как для федерального и регионального уровней, так и межгосударственного уровня. Это проблема эффективной организации деятельности сферы государственного и муниципального управления.

Современное развитие общества и государства в целом нуждается в эффективном управлении и деятельности государственных и муниципальных органов. Для их успешной работы необходимо не только наличие денежных средств, нормативно-правовой базы, но и компетентного кадрового состава, строго выполняющего свои функции и возложенные на них обязательства. Если в городских органах власти вопросы кадрового обеспечения стоят не особо остро, то в местных самоуправленческих структурах сельских поселений, в последнее время, им отводится большое внимание. Об этом свидетельствует наличие многих трудов (статей, исследований), посвященных данной проблеме [1].

Управленческая деятельность на муниципальном уровне становится в настоящее время острой, практически и теоретически значимой и требует своего решения. В связи с этим исследователи данной области указывают на очевидную необходимость разработки концепции управленческой деятельности в современных условиях, выявление как позитивных, так и негативных её сторон, что даст возможность определить достигнутый уровень и исследовать направления дальнейшего совершенствования управления.

Для оценки результативности управленческой деятельности разработаны различные методы, такие как:

1. Метод шкалы графического рейтинга, основанный на оценке достижения должностным лицом целей, намеченных совместно с руководителем и его подчиненным на

конкретный период времени, требующий количественного определения целей и сроков их достижения. Данный метод предполагает собой список факторов оценки, каждому из которых присваивается определенное значение в строке рейтинга. Положение в рейтинге показывает вес фактора в оценке. Учитывать необходимо 3–5 факторов. Чем больше факторов выделено, тем лучше описано поведение, однако тем сложнее их будет разделить. Для повышения эффективности шкалы оценок составляются более четко разграниченные описания полноты проявления той или иной черты характера.

Данный метод позволяет выявить более важные критерии при осуществлении управленческой деятельности, повышающие ее эффективность.

2. Описательный метод, основанный на выставлении соответствующей оценки (например, от 4 до 0) каждой черте характера оцениваемого: количество работы, качество работы, инициативность, сотрудничество, надежность. Реализуется этот метод через отчет менеджера о работе сотрудника. Необходимо, чтобы отчет опирался на реальные факты. Для этого рекомендуется вести досье сотрудника, куда будут заноситься все проступки и достижения сотрудника по ключевым функциям в соответствии с оцениваемыми критериями. О каждой записи сотрудник должен быть информирован.

3. Метод оценки по решающей ситуации, предусматривающий соотнесение достигнутых и недостигнутых целей.

4. Метод шкалы рейтинговых поведенческих установок, основанный на отборе наиболее характерных для данного работника характеристик, соответствующих эффективной и неэффективной работе. Оценка соответствует рейтингу — от «отлично» до «неудовлетворительно».

5. Метод шкалы наблюдения за поведением, где оценщиком описываются преимущества и недостатки поведения работника по критериям: количество работы, качество работы, знание работы, личные качества, инициативность с помощью графической шкалы рейтинга, используя заранее составленные стандарты результативности труда [3].

Все вышеперечисленные методы необходимо внедрять и использовать, поскольку оценка труда кадров — самое важное и сложное звено в любой организации. Нельзя говорить о том, что с помощью упомянутых методов происходит сравнение показателей или работников в частности. Происходит сопоставление результатов работы за определенный период со стандартами работы. Оценки результативности управленческой деятельности позволяют оценить потенциал сотрудников, а также указывает на наличие в организации некомпетентных сотрудников.

Специалисты в области государственного управления указывают [2], что данные методы будут эффективны при соблюдении следующих обязательных условий:

1. Установление четких «стандартов» результативности труда для каждой должности и критериев ее оценки.

2. Выработка процедуры проведения оценки результативности труда.

3. Предоставление полной и достоверной информации оценщику о должностном лице.

4. Обсуждение результатов оценки с руководителем, который оценивает, и документирование оценочной информации о должностном лице.

Таким образом, применение разработанных методов оценки эффективности МСУ, создание условий для реализации указанных методов, позволит решить следующие задачи:

1) создание и внедрение управленческих механизмов, обеспечивающих повышение эффективности работы муниципальных служащих;

2) создание оптимальных организационных, информационных, методических условий для управленческой деятельности муниципальных служащих [2].

От решения этих и других задач во многом будет зависеть успешная реализация развития и совершенствования местного самоуправления в нашей стране.

Следует иметь в виду, что эффективность МСУ связана с деятельностью высококвалифицированного кадрового состава. Как отмечалось выше проблемы квалификации служащих МСУ особенно остро стоят в сельских поселениях.

Анализ публикаций [4, 5], посвященных проблемам кадрового потенциала в муниципальных образованиях, приводит к выводу о дефиците профессиональных кадров. Если количественные показатели чаще всего не вызывают никаких нареканий (обычно организация имеет полный штат работников), то качественные показатели чаще всего оставляют желать лучшего.

Так исследователи указывают на малый процент от общего числа служащих имеющих профильное образование. Если говорить о профессиональной принадлежности муниципальных служащих в сельских поселениях, то здесь следует отметить тот факт, что подавляющее большинство работников специалисты социальных, экономических, педагогических, гуманитарных направлений, то есть те, кто не имеет специальной квалификации муниципальных служащих. Они владеют знаниями в области объекта управления, но недостаточна их квалификация в области государственного менеджмента.

Для улучшения ситуации в сфере кадровой политики органов местного самоуправления, необходимо обратить должное внимание на следующее:

- совершенствование системы подготовки, переподготовки служащих. Российское законодательство совершенствуется и приобретает новые аспекты, современный государственный и муниципальный служащий должен своевременно получать и использовать новые знания, постоянно образовываться.

- обеспечение финансирования развития кадрового потенциала

- осуществление взаимодействия муниципального образования с организациями высшего профессионального образования.

- повышение престижа муниципальной службы для привлечения внимания перспективной молодежи (также на этапе выбора профессии)

- строгое повышение и усовершенствование законодательства

- возродить доверительные отношения между обществом и властью

Действующая система оценки государственных и муниципальных служащих (аттестация) не в полной мере отвечает поставленным перед ней задачам, поскольку невозможно дать оценку составу кадров на основе формализованных показателей (возраст, стаж), важно определить то, насколько эффективно работники выполняют возложенные на них обязанности и функции.

По мнению многих исследователей, нехватка необходимых умений и навыков, профессиональных и, как следствие, низкая эффективность принимаемых ими управленческих решений привели к снижению уровня авторитета местного самоуправления в глазах населения.

Социальная эффективность местного самоуправления зависит во многом от качества кадрового состава, степени соответствия количественных и качественных его характеристик современным требованиям.

Муниципальное управление представляет собой деятельность органов местного самоуправления, направленную на реализацию общественных интересов, осуществляемую в определенных законом формах, посредством, использования ресурсов муниципального хозяйства. Методы оценки разработаны, но механизм их осуществления нуждается в дополнении в части конкретизации.

Можно сказать, что эффективность государственного управления во многом зависит от рациональной деятельности муниципальных органов власти. Наличие высококвалифицированных работников и эффективной организации работы с нынешними и будущими кадрами только укрепит эту связь. Необходимо постоянно изучать соответствие деятельности органов власти с потребностями ожиданиями общества, создавать постоянно обновляющийся кадровый резерв. Внедрить новые технологии отбора кадров, особое внимание уделить — молодым. В сельских поселениях прослеживается дефицит резервистов, привлекаемых в дальнейшем к работе. При этом не следует устанавливать определенный лимит набора сотрудников, а наоборот увеличивать его, для выбора более перспективного сотрудника.

Литература:

1. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4728>
2. http://studme.org/2000051112357/menedzhment/k_voprosu_effektivnosti_gosudarstvennoy_grazhdanskoj_sluzhby

3. <http://stud24.ru/management/delovaya-ocenka-personala/32671-102642-page3.html>
4. <https://cyberleninka.ru/article/n/kadrovoye-obespechenie-munitsipalnyh-organov-vlasti-v-kontekste-problemy-reformirovaniya-mestnogo-samoupravleniya>
5. <https://cyberleninka.ru/article/n/o-nekotoryh-aspektah-kadrovogo-obespecheniya-munitsipalnoy-sluzhby-regiona-sotsiologicheskii-analiz>

Место Псковской области в рэнкинге развития инновационной деятельности

Войку Иван Петрович, старший преподаватель;
Тимошенко Кристина Владимировна, инженер;
Беляева Татьяна Алексеевна, студент
Псковский государственный университет

В статье представлена оценка уровня развития инновационной деятельности региона, проведенная ранжированием субъектов Российской Федерации по ряду показателей.

Практически по всем показателям развития инновационной деятельности наблюдается отрицательная динамика. Причинами роста некоторых показателей могут являться интенсивное развитие сферы услуг в регионе, рост стоимости затрат на технологические инновации.

Предлагаемый подход к оценке развития инновационной деятельности на основе рэнкингов, наглядно демонстрирует некоторые успехи в формировании региональной экономики инновационного типа решения этой важнейшей задачи.

Ключевые слова: развитие, инновационная деятельность, рэнкинг, удельный вес, активность, патент.

The location of Pskov oblast in the ranking of innovative activity development

Ivan P. Voiku, Kristina V. Tymoshenko, Tatyana A. Belyaeva
Pskov State University

The article presents the assessment of the level of development of innovative activity in the region, held the rank of subjects of the Russian Federation on a number of indicators.

Almost all indicators of development of innovative activity is a negative trend. Reasons for the growth of some indicators can be an intensive development of services in the region, the rising cost of spending on technological innovation.

The proposed approach to the assessment of innovation activity development on the basis of the rankings demonstrates some success in shaping regional innovative economy addressing this very important problem.

Keywords: Development, innovation, ranking, specific gravity, activity, patent.

Приоритетным направлением развития экономики российских регионов является переход от экспортно-сырьевой модели к инновационной. Это предполагает осуществление институционально-инфраструктурных трансформаций, направленных на формирование региональной инновационной системы.

Оценить уровень развития данной системы — сложная задача, одним из подходов к решению которой может служить рэнкинг регионов по ряду ключевых показателей, характеризующих развитие инновационной деятельности.

Рэнкинг (ganking, ранкинг) — ранжирование, расположение, расстановка, точное упорядочивание по какому-либо из имеющихся ранжируемых показателей. В отличие от рейтинга, который представляет собой субъек-

тивную оценку какого-либо плохо измеримого явления, процесса, набора показателей, рэнкинг представляет собой возможность точного отранжирования исходного списка по интересующему ранжирующему показателю (признаку). Рейтинг часто используется для первичной классификации, тогда как рэнкинг — упорядочивание на основании точных данных.

Используя открытый статистический материал, публикуемый органами государственной статистики, можно выделить следующие показатели, характеризующие инновационное развитие в регионе:

1. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг

2. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства
3. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций сферы услуг
4. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году
5. Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг
6. Используемые передовые производственные технологии
7. Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году)
8. Затраты на технологические инновации организаций
9. Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации.

10. Подано патентных заявок на изобретения
 11. Подано патентных заявок на полезные модели
 12. Выдано патентов на изобретения
 13. Выдано патентов на полезные модели
- Последние четыре показателя, характеризующие подачу патентных заявок и выдачу патентов, в целях повышения сопоставимости данных различных регионов пересчитаны авторами статьи на 1 млн. человек постоянного населения.
- Результаты рэнкинга Псковской области по перечисленным показателям представлены в Таблице 1.
- Практически по всем показателям развития инновационной деятельности наблюдается отрицательная динамика. Исключение составляют:
- затраты на технологические инновации
 - удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций сферы услуг
 - количество поданных патентных заявок на изобретения
- Причинами роста по данным показателям могут являться интенсивное развитие сферы услуг в регионе, рост стоимости затрат на технологические инновации (новую

Таблица 1. Динамика рэнкинга Псковской области по основным показателям, характеризующим развитие инновационной деятельности

№ п/п	Показатели развития инновационной деятельности	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1.	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	25	22	24	44	55
2.	Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	60	70	68	59	65
3.	Затраты на технологические инновации организаций	69	70	71	66	68
4.	Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций)	34	31	33	54	59
5.	Используемые передовые производственные технологии	40	40	38	53	53
6.	Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	15	14	11	25	62
7.	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	58	48	58	51	61
8.	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства	54	44	55	51	59
9.	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций сферы услуг	79	81	71	79	68
10.	Подано патентных заявок на изобретения (на млн.чел постоянного населения)	65	-	-	-	62
11.	Подано патентных заявок на полезные модели (на млн.чел постоянного населения)	57	-	-	-	59
12.	Выдано патентов на изобретения (на млн.чел постоянного населения)	62	-	-	-	68
13.	Выдано патентов на полезные модели (на млн.чел постоянного населения)	51	-	-	-	57

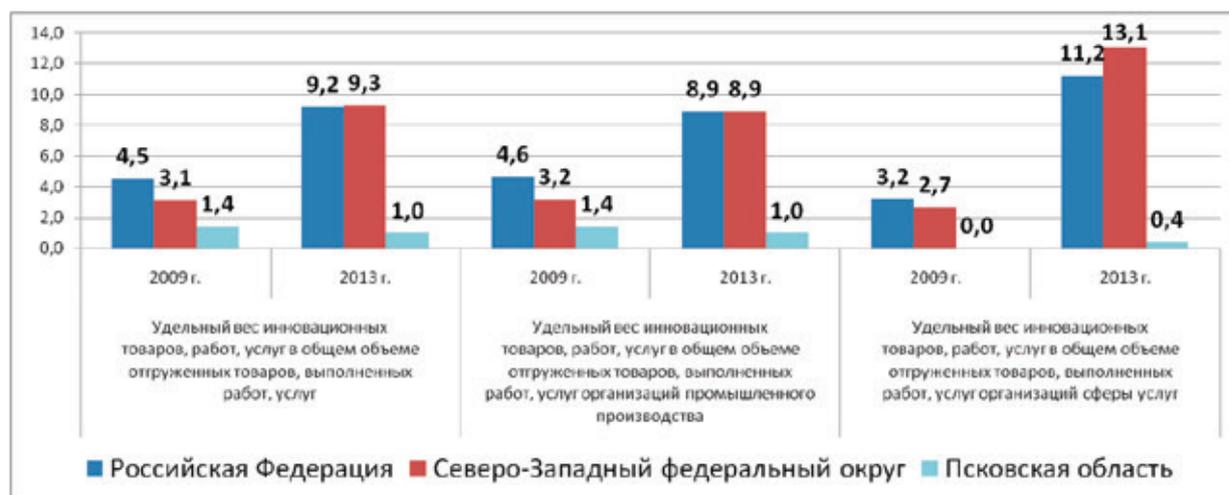


Рис. 1. Динамика удельного веса инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг

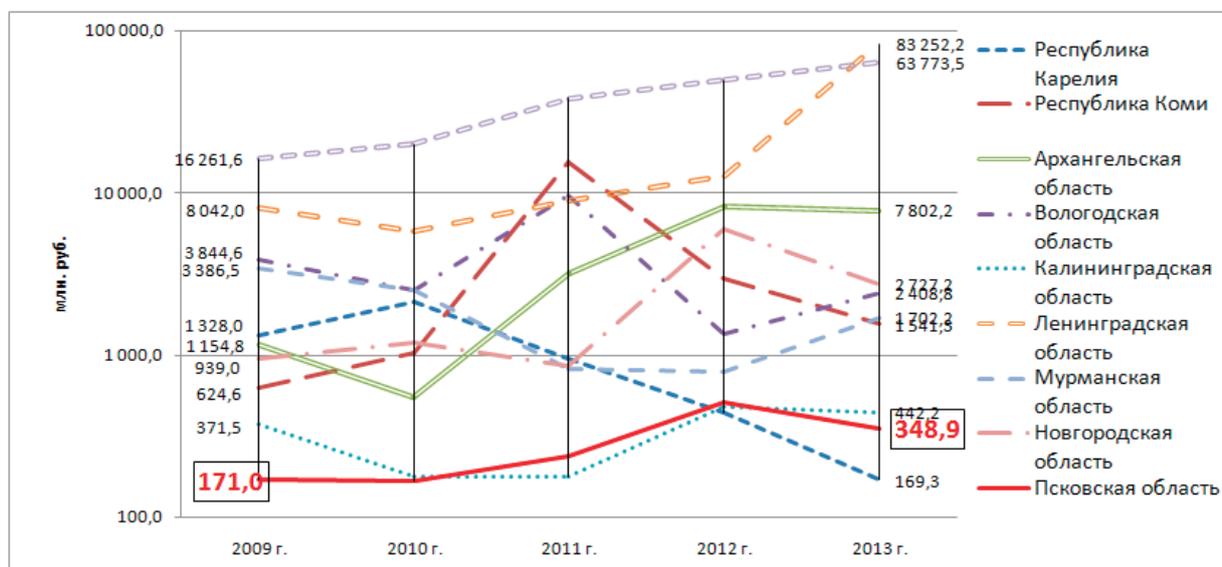


Рис. 2. Динамика затрат на технологические инновации организаций в регионах СЗ ФО, млн. руб.

технику, технологии, имеющие, в основном, зарубежное происхождение) (рис. 1).

За пять лет Псковская область по объему затрат на технологические инновации поднялась с последнего на стабильное предпоследнее место в Северо-Западном Федеральном округе.

Наибольшее ухудшение наблюдается в рейтингах по показателям:

- удельный вес затрат на технологические инновации;
- удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации;
- инновационная активность организаций;
- используемые передовые производственные технологии.

Причиной столь серьезного ухудшения показателей может служить отрицательная динамика в сфере промышленного производства Псковской области, наблюдаемая с начала 2010-х гг.

Несмотря на увеличение удельного веса затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг за период с 2009 по 2013 год, Псковская область сильно отстает от таких субъектов Северо-западного Федерального округа, как Ленинградская и Новгородская области, Санкт-Петербург. Стоит отметить, что удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в Российской Федерации почти в 10 раз меньше псковского — составляет около 0,07%

Несмотря на кратковременный рост и опережение общероссийской и окружной величины в 2009—2011 гг., удельный вес псковских организаций, осуществлявших технологические инновации значительно сократился.

Инновационная активность, рассчитываемая как удельный вес организаций, осуществлявших техноло-

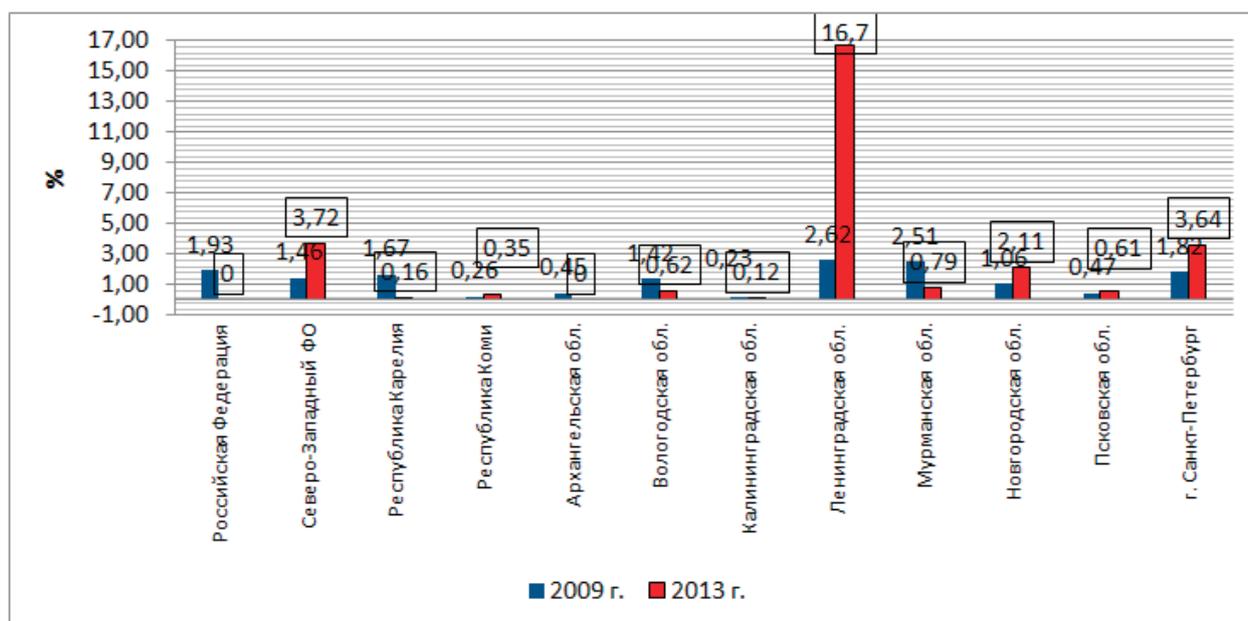


Рис. 3. Динамика удельного веса затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %

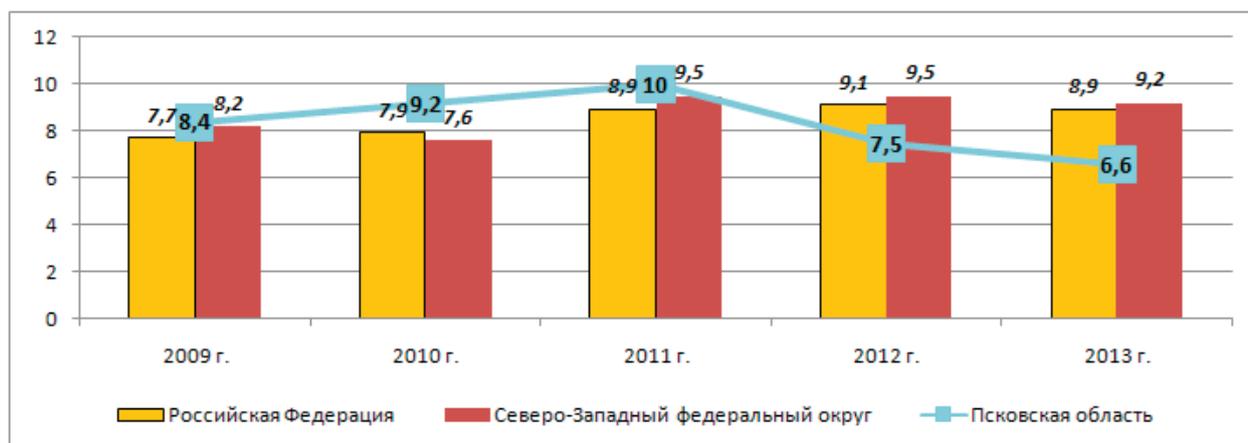


Рис. 4. Динамика удельного веса организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, %

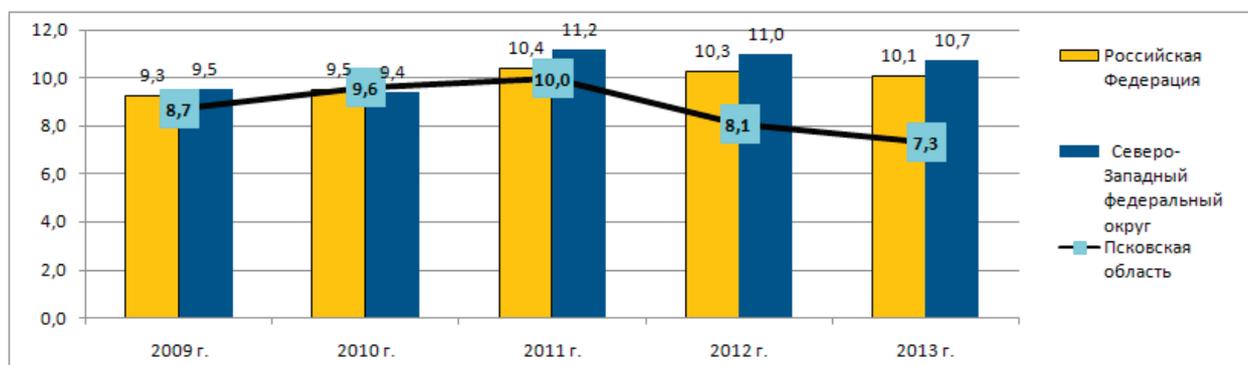


Рис. 5. Динамика инновационной активности организаций

гические, организационные, маркетинговые инновации в общем числе обследованных организаций, действительно сократилась (рис. 5).

По количеству используемых передовых производственных технологий Псковский регион в 2013 году занимал 6-е место среди субъектов Северо-западного

Федерального округа, уступая Санкт-Петербургу, Вологодской и Новгородской области, Архангельской и Ленинградской областям (рис. 6).

Общая картина, наглядно демонстрирующая развитие инновационной деятельности в Псковской области за период 2009—2013 г., представлена на рисунке 7.

Важнейшей задачей экономической политики Псковской области является стимулирование инновационной

активности всех субъектов хозяйствования — предприятий, фирм, организаций, поэтапное формирование экономики инновационного типа. Предлагаемый нами подход к оценке развития инновационной деятельности в регионе на основе рэнкингов, наглядно демонстрирует успехи в решении этой важнейшей задачи.

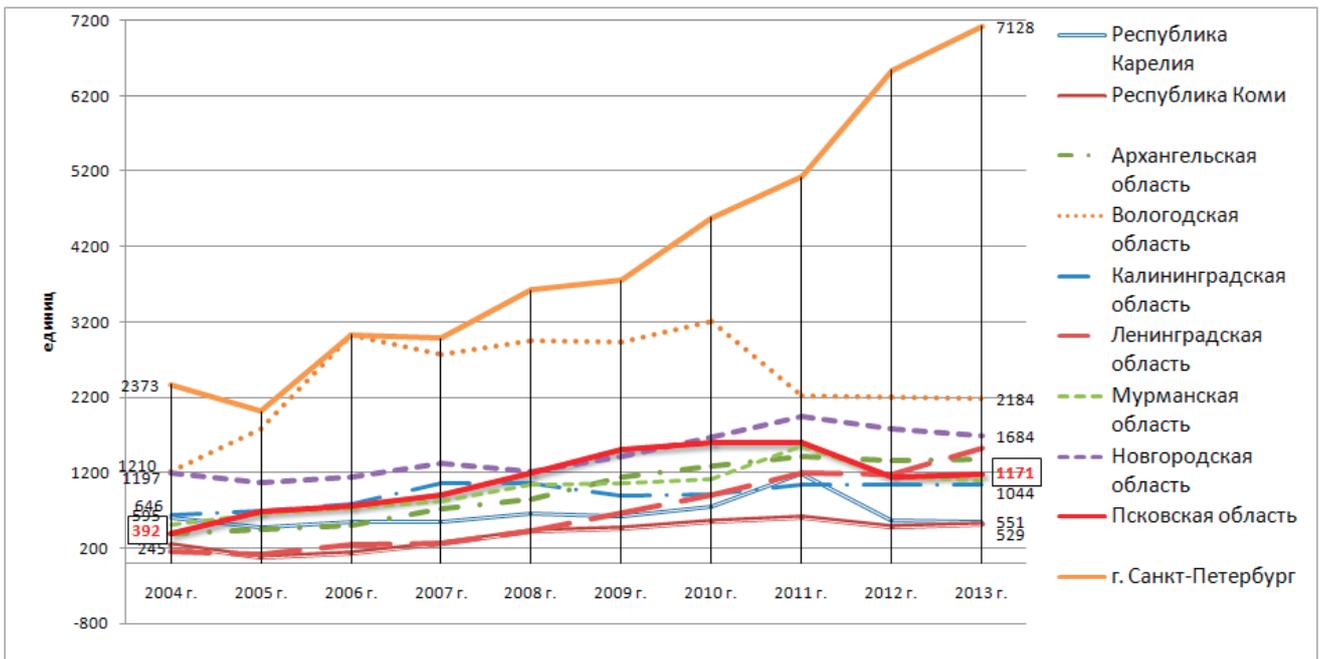


Рис. 6. Динамика использования передовых производственных технологий, единиц

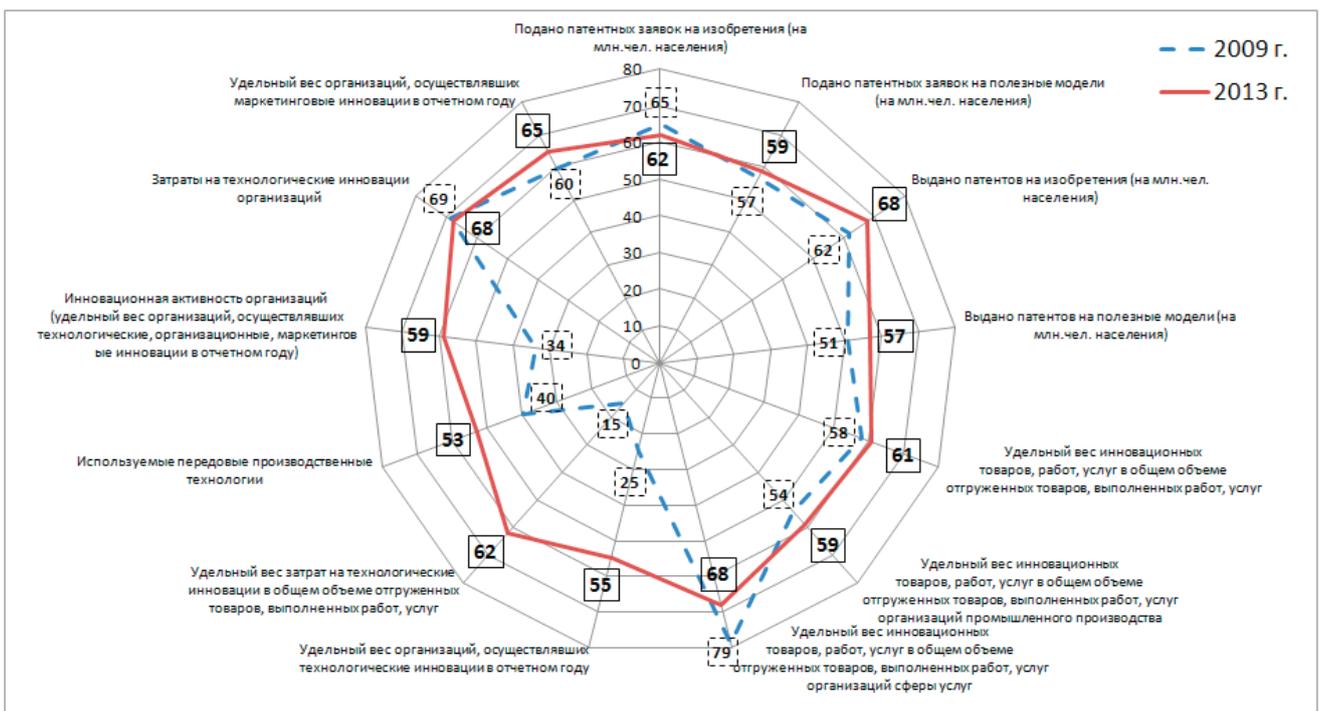


Рис. 7. Динамика мест Псковской области в рэнкинге регионов РФ по показателям, характеризующим развитие инновационной деятельности

Литература:

1. Рэнкинг URL: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_r/ranking/ (дата обращения: 08.04.2016).
2. Официальные статистические показатели URL: <https://www.fedstat.ru/> (дата обращения: 08.04.2016)

Евразийская экономическая интеграция

Вьюнов Валерий Николаевич, кандидат философских наук, доцент;
 Филиппова Мария Георгиевна, кандидат экономических наук, доцент;
 Абулов Руслан Михайлович, студент;
 Ларькин Алексей Русланович, студент;
 Кубаев Мырат Батырович, студент;
 Накашидзе Аслан Ревазович, студент
 Московский государственный университет пищевых производств

В статье рассматриваются наиболее общие итоги развития евразийской экономической интеграции за 2010–2015 гг., цели и задачи Таможенного союза (ТС), предпосылки Евразийского экономического союза (ЕАЭС), проблемы и некоторые перспективы данных интеграционных проектов.

Ключевые слова: *евразийская экономическая интеграция, Таможенный союз, Таможенный кодекс ТС, Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), Евразийский экономический союз, межгосударственная кооперация.*

На кафедре «Общий и таможенный менеджмент» МГУПП за последние 2 года подготовлены и изданы статьи по проблемам формирования разных форм интеграции государств СНГ [1], по роли в ТС и ЕАЭС Республики Беларусь [2] и Республики Казахстан [3], по углублению процесса интеграции в рамках ЕАЭС [4].

Сразу же после распада СССР уже в 1992 г. в рамках СНГ были предприняты попытки восстановить многостороннее сотрудничество в рамках новых современных проектов интеграции постсоветских государств. Это и договоры о зонах свободной торговли, и Договор 1993 г. о создании Экономического союза с целью формирования общего рынка товаров, услуг и капиталов. В 1997 г. создается проект Союзного государства России и Белоруссии, в 2000 г. — Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), в 2010 г. — Таможенный союз и Единое экономическое пространство ЕврАзЭС. Большинство проектов евразийской интеграции, к сожалению, остались лишь именными проектами, амбициями новых политических элит регионов. Центробежные тенденции в 90-е годы и желание ориентироваться на новых партнеров в мире как предпосылке быстрой модернизации, демократизации и интеграции в мировое сообщество в итоге не позволили запустить в действие интеграционные процессы в СНГ. В то же время с конца 20 века регионализация в многих странах рассматривалась как более приоритетная модель по сравнению с глобализацией (это и ШОС, БРИКС и др.) В то же время в постсоветских странах Азии процесс глобализации часто виделся элитам как средство возможного повто-

рения опыта быстрой и эффективной модернизации «новых азиатских тигров». Многие особенности стран ЮВА не учитывались, как и иное международное положение. Естественно, что ряд сырьевых товаров (золото, уран, цветные металлы, газ и др.) крайне востребованы в мире, но чисто сырьевая экономика и экспорт — уже не гарант экономической независимости, стабильности и успешности. Ввиду этого страны Центральной Азии по-прежнему использовали методы протекционизма во внешней торговле, ограничивая движение капиталов, товаров, технологий. Локальные региональные таможенные союзы в центре Азии (Таджикистан, Кыргызстан, Казахстан и др.) не могут быть успешным выходом из нынешнего состояния, поэтому и интеграция с РФ, Беларусью есть выход из состояния системного отставания и закрытости.

В январе 1995 г. было подписано Соглашение о Таможенном союзе (ТС) России и Беларуси, к которому в последующие годы присоединились Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан. В 2000 г. в Астане упомянутыми государствами был подписан Договор о учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), главные цели которого:

Развитие экономической интеграции

Создание зон свободной торговли

Формирование ТС

Модернизация экономик и повышение уровня жизни населения стран.

До 2010 г. большинство решений Межгоссовета ЕврАзЭС и ТС оставались лишь политическими проектами,

декларациями, реальных шагов по реализации воли элит со значимыми результатами почти не было.

2010 год — важный рубеж институирования ТС, когда принятые 40 международных договоров в рамках ТС начинают реализовываться, создается единое таможенное пространство, принимается Таможенный кодекс ТС На Едином экономическом пространстве (ЕЭП) России, Беларуси и Казахстана новый орган Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) постепенно начинает как орган наднационального управления и координации интеграции осуществлять почти 170 конкретных экономических функций.

Первые годы развития ТС отмечены заметными позитивными результатами. Так, за период 2010–2012 гг. общий объем взаимной торговли вырос с 47 млрд.долл. до 67,8 млрд.долл. Доля РФ — от 63 до 66%. [5] Структура товаров очень различна. Например, в экспорте Беларуси готовые товары значительно превышают объемы сельскохозяйственной продукции, минералов. Экспорт Казахстана — нефть, газ, металлы, сельскохозяйственные товары и сырье. В 2010–2012 гг. заметно вырос объем взаимных поставок продукции машиностроения, химической и обрабатывающей промышленности. В это время сони предприятий стран ТС реально восстановили и значительно расширили прямые связи между собой, создаются совместные предприятия индустрии с самыми современными технологиями. В то же время внешний экспорт (за пределы ТС) данных позиций крайне незначителен. По-прежнему стран ТС ввозят значительное число товаров высокотехнологичных — машины, станки, транспортные средства. Если доля нефтегазовых товаров во взаимной торговле упала с 39% до 30%, то во внешней торговле они составляют до 70–75%.

Начиная со второй половины 2013 г. заметен процесс сокращения объемов взаимной торговли, что имело ряд причин и происходило еще до введения США и ЕС санкций. Например, если в 2013 г. Беларусь значительно увеличила экспорт сельхозпродуктов и нефтепродуктов в Казахстан, то резко упал экспорт машин, оборудования, транспортных средств (на 23%) А экспорт Казахстана в Беларусь упал почти в 2 раза, в РФ — на 12%, экспорт РФ в Казахстан — на 25% [6]. Нисходящий тренд 2013 года усилился в период 2014–2015 гг. В 2014 г. общий объем взаимной торговли составил 89% от 2013 г, в 2015 г. падение составило не менее 25% [7]

За первое полугодие 2015 г. товарооборот Беларусь-Россия упал до 70% от 2014 г, Казахстана и РФ до 76%, Беларусь-Казахстан — до 68,7% Удельный вес взаимной торговли в общем объеме внешней торговли сократился в Беларуси — с 50% до 48,7%, а в РФ и Казахстане незначительно вырос. Структура взаимной торговли за 2015 г. заметно не изменилась. По-прежнему минеральные товары доминируют (35%), продовольственные товары составляют 15% (из них 60% — доля Беларуси), — До 10% — продукция нефтехимии, 15% — машины и оборудование (60% — поставки РФ). За первое

полугодие внутренний экспорт Беларуси упал на 33%, Казахстана — на 236,8%, РФ — 22,4% [8]

В I квартале 2015 года удельный вес взаимной торговли в общем объеме внешней торговли стран ЕАЭС составил 11,5%. Сокращение взаимной торговли между нашими странами в 2014 году составило 11% относительно уровня 2013 года. В I квартале 2015 года по отношению к I кварталу 2014 года снижение взаимного товарооборота стран ЕАЭС составило 30,5%, — отмечает министра Комиссии ЕАЭС Т. Сулейменов летом 2015 г [9].

Резко сократился товарооборот с ЕС, США и даже КНР. В рамках деятельности ТС стал заметен полускрытый протекционизм, набирает обороты «серый импорт», Казахстан нередко выступает как реэкспорт товаров из Турции с поставкой их в РФ, как и Беларусь с товарами из Украины и ЕС.

Общее падение экономических показателей в странах ТС и сокращение взаимной торговли в 2014–2015 гг. связано с рядом факторов:

снижение спроса на сырье, нефть, газ ввиду сохранения действия негативных последствий мирового кризиса

крайне сильная зависимость курса национальных валют от мировой конъюнктуры

низкие темпы модернизации национальных экономик, общая стагнация большинства отраслей

постепенное исчерпание ресурсов роста торговли за счет традиционных товаров

усиление конкуренции на мировых рынках

сохранение в ТС значительных нетарифных барьеров
отсутствие единой стратегии торгово-экономической политики стран ТС и ЕЭП

последствия санкций США и ЕС к в отношении РФ, а также антисанкционная политика России виде эмбарго
чрезмерная бюрократизация внутри ЕЭК и правил стран ТС, крайне сложный и долгий процесс согласования общих действий и др.

Процесс развития евразийской экономической интеграции в рамках ТС и ЕврАзЭС с мая 2014 г. вышел на качественно новый уровень, когда в Астане Был подписан Договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС), который с января 2015 г. институирован первоначально в составе России, Беларуси и Казахстана, а затем к нему присоединились Армения и Кыргызстан. Как отмечает большинство неоколокремлевских исследователей, ЕАЭС в большей степени инициирован не реальными современными экономическими потребностями и возможностями, потенциалом участников Союза, прежде всего и по-прежнему волей политического руководства стран Союза.

ЕАЭС должен стать в перспективе формой и базой реальной интеграции на основе модернизации экономик, структурной перестройки, интенсификации производства, создания единых требований, норм и программ, стратегий развития самых разных сегментов экономик, что облегчит создание единой таможенной и транспортной территории,

банковской и страховой систем, энергетической базы, межгосударственной производственно-технологической кооперации и др. Предстоит создать и абсолютно новый тип перераспределения главных ресурсов внутри ЕАЭС.

В ст. 1 Договора о создании ЕАЭС отмечается, что «необходимо обеспечить свободу движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, проведение скоординированной, согласованной и единой политики в отраслях экономики...», а ст. 2 согласованную политику как «осуществляемую государствами-членами в различных сферах на основе гармонизации правового регулирования, в т.ч. на основе решений органов Союза» [10].

Проект ЕАЭС должен ускорить создание в рамках Союза надгосударственного органа, исключительной компетенцией которого сейчас являются вопросы:

регулирование таможенного союза и законодательства, таможенного администрирования;

единая торговая политика в отношении третьих стран;

согласованная политика в области конкуренции

техническое регулирование в рамках ТС, единые санитарный, ветеринарный и фитосанитарный регламенты и др.

В ст. 6 Договора о создании ЕАЭС четко сформулирована система права ЕАЭС: Договор о ЕАЭС, международные договора ЕАЭС с третьими странами, решения высшего Совета ЕАЭС и ЕЭК. Подчеркивается, что нормативно-правовые акты государств-членов Союза постепенно должны унифицироваться и в соответствующих сферах не противоречить нормам права ЕАЭС, что до сих пор является актуальным препятствием процесса дальнейшей интеграции членов Союза.

Унификация норм, институтов и механизмов регулирования и развития интеграционных процессов в рамках ЕАЭС не должна быть поспешной, подстроенной только под волю первых лиц государств, схематичной, учитывая и особенности ЕЭП, и сложившиеся экономические системы, институты, традиции. Поэтому и либерализация здесь не выступает синонимом модернизации, интенсификации, оптимизации, рационализации. Поэтому либеральные принципы регулирования в области кредитов, налогов и в бюджетной политике в рамках ЕАЭС будут явной ошибкой.

В каждой стране ЕАЭС должны быть определены конкретные отрасли и предприятия, имеющие особое приоритетное значение как будущие локомотивы евразийской модернизации и интеграции, наиболее привлекательные объекты инвестиций и инноваций, межгосударственной производственной кооперации и специализации, которые обладают наибольшим перспективным экспортным потенциалом. К сожалению, за последние 20–25 лет усилился разрыв между достижениями в НИОКР и предприятиями, процессом реализации инноваций. Приоритетными секторами экономик ЕАЭС могут выступить: ВПК, авиационная промышленность, приборостроение, микробиология, ядерная энергетика, нефтехимия.

Евразийская экономическая интеграция в проекте ЕАЭС формируется в крайне сложных внутренних и глобальных условиях. Процесс развития ЕАЭС столкнулся с рядом серьезных вызовов и его успех зависит не только от воли правящих элит, но прежде всего от эффективности экономической политики и реальных достижений в социально-экономической области каждой страны Союза.

Литература:

1. Вьюнов, В. Н., Нур Ф. И., Пискарев А. Е., Иванова Т. А., Самсонова М. А., Сидельникова А. А. Евразийская интеграция: сложный и длинный путь. // Молодой ученый. 2015. 32, с.258–260.
2. Вьюнов, В. Н., Нур Ф. И., Иванова Т. А., Самсонова М. А., Савотиков А. М. Промышленное и экономическое взаимодействие Республики Беларусь в рамках соглашения о ТС. // Молодой ученый, 2015. № 5, с.247–250
3. Вьюнов В.Н, Нур Ф. И., Иванова Т.А, Сидельникова А. А., Бочкова Т. В., Смутина В.В. Анализ экономических показателей промышленности Республики Казахстан как страны-участницы ТС и ЕАЭС. // Молодой ученый, 2015. № 3. с.250–253.
4. Вьюнов, В. Н., Филиппова М. Г., Бочкова Т. В., Егосин Е. Е., Смутина В. В., Коломин А. А. Противоречия и перспективы Евразийского экономического союза. // Молодой ученый, 2015, № 12. с. 588–592.
5. Итоги взаимной торговли (экспорта) государств-членов ТС и ЕЭП за 2010–2012 годы. М, ЕЭК, 2012.
6. Взаимная торговля товарами государств-членов ТС и ЕЭП за 2014 год. Статистический бюллетень. М, ЕЭК, 2015.
7. Второй Евразийский экономический конгресс. Москва, 1 декабря 2015 года. <http://eurasiancenter.ru/perspective/2015/203>
8. Взаимная торговля товарами государств-членов ЕАЭС за 1 полугодие 2015 года. Статистический бюллетень. ЕЭК. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/publications/Documents/Int_II_2015.pdf
9. <http://www.interfax.by/news/belarus/1185690>
10. Договор о ЕАЭС. 29 мая 2014 года, г. Астана. <http://eurasiancommission.org/ru/Lists//EECDocs>

Некоторые перспективы и противоречия развития ЕАЭС

Вьюнов Валерий Николаевич, кандидат философских наук, доцент;
Филиппова Мария Георгиевна, кандидат экономических наук, доцент;
Мамедов Руслан Мубаризович, студент;
Коротовский Валерий Владимирович, студент;
Рзаева Елизавета Азиевна, студент;
Кофанов Василий Андреевич, студент
Московский госуниверситет университет пищевых производств

Целью статьи является анализ наиболее общих проблем и противоречий, тенденций современного этапа евразийской экономической интеграции в рамках ЕАЭС.

Ключевые слова: евразийская интеграция, Евразийский экономический союз (ЕАЭС), Таможенный союз (ТС), противоречия, проблемы, Единое экономическое пространство (ЕЭП).

Любой современный интеграционный процесс различных государств требует от его участников ответы на ряд вопросов:

- какова цель объединения и общая ли она для всех субъектов?
- каковы главные задачи интеграции?
- каковы общие идеи союза?
- каковы объективные и субъективные предпосылки интеграции?
- каков спектр главных противоречий участников союза и реальный механизм их постепенного преодоления?

Участники Таможенного союза (ТС) и Евразийского экономического союза (ЕАЭС) — Беларусь, Россия и Казахстан, а затем присоединившиеся Армения и Кыргызстан — имеют значительное сходство, что в немалой степени предопределило их объединение в ЕАЭС. В рамках евразийской интеграции формата ЕАЭС были поставлены стратегические задачи:

- создание условий свободного движения товаров, капиталов, технологий, рабочей силы;
- согласование таможенной, торговой, валютно-финансовой политики;
- формирование однотипных механизмов регулирования национальных экономик на рыночных принципах, модернизация ведущих отраслей экономики, повышение конкурентоспособности и эффективности;
- сближение основ законодательства в гражданском, налоговом, уголовном и административном праве.

Интеграционные процессы имеют комплексный характер и главная цель ЕАЭС, как нам видится, это — модернизация экономик, рост производительности труда на базе инновационных технологий, повышение конкурентоспособности продукции различных отраслей (прежде всего экспортных), что должно обеспечить в итоге рост доходов и благосостояния, качества жизни населения ЕАЭС. Только экономический рост не может рассматриваться как в целом идеология ЕАЭС. Прагматизм и технократизм должны дополняться культурно-ценностным содержанием проекта евразийской интеграции. Пока же

ЕАЭС выступает прежде всего больше формой, чем содержательным интеграционным процессом [1].

Евразийство как модель перспективного прогрессивного развития России и соседних постсоветских стран имеет три главных версии реализации:

консервативная, когда Россия видится как образец самобытного культурно-исторического и интеграционного пути, ядро самостоятельного цивилизационного мира (А. Дугин и пр.)

реставрационно-коммунистическая (идеолог Г. Зюганов и пр.)

либерально-прозападная открытая модель сотрудничества (В. Иноземцев и пр.)

Как подчеркивает В. Иноземцев, Россия должна переосмыслить свою историческую роль, преодолеть мифологию о своей судьбе, ведь Россия «начала свое формирование как европейская страна, противостоящая вызовам, исходящим из Азии. Ничего азиатского в нашей истории нет — это была история европейской державы, ... она в Азии и на Кавказе выступала как европейская, христианская страна, противостоящая азиатскому и мусульманскому началу. Миссия России — быть европейцами в Азии» [2]

Часть исследователей процесс евразийской экономической интеграции рассматривают этот феномен как в целом идеологический и политический проект с минимумом экономического обоснования. ЕАЭС видится именно как заложник амбиций правящих политических элит части постсоветских государств при отсутствии единого понимания главных общих интересов. Так, например, Б. Хейфец выделяет условно три видения перспектив ЕАЭС:

Виртуально-теоретическое представление;

Мечтательно-геополитическое направление

Рационально-прагматическое представление [3].

Примером реализации третьего варианта выступают интересы в Союзе таких государств как Беларусь и новых членов — Армении и Кыргызстана. Ближайшие выгоды прежде всего у этих стран, а не у России. Так, Беларусь в рамках ТС получает наибольший результат, регулярно

имеет в виде субсидий, преференций, дотаций ежегодно по 3–4 млрд. долл. США. В настоящее время РФ поставляет в Беларусь до 25 млн. т нефти, что служит основой постоянно растущего экспорта нефтепродуктов из Беларуси в страны ЕС, причем таможенные пошлины от этого экспорта с 2016 г. полностью остаются в РБ. Среднегодовой топливно-финансовый грант РФ Республике Беларусь специалисты оценивают в 2010–2015 гг. в размере до 15% ВВП РБ.

Явный прагматический интерес в Союзе видит руководство Армении и Кыргызстана. До 2016 г. реэкспорт китайских товаров оставался системным фактором экономики азиатской страны, был «теневым бюджетом». А будущее Кыргызстана не в перепродаже китайского ширпотреба, а модернизация и реиндустриализация национальной экономики. Россия не только списала долги Кыргызстана, но и предоставляет новые кредиты по линии совместного фонда. Россия и Казахстан с 2015 г. оказывают помощь в создании современной таможенной и пограничной системы в Кыргызстане, включая и подготовку новых кадров.

Отношение к расширению ЕАЭС в кругу исследователей крайне противоречивое. Эйфория от простого численного роста участников Союза постепенно сменяется более трезвым анализом «приобретения» ЕАЭС в лице Армении и Кыргызстана. Общие издержки количественного расширения ЕАЭС лежат прежде всего на плечах России и Казахстана. Интеграция с такими далекими соседями в сложных геополитических условиях 2015–2016 гг. является крайне дорогим проектом и бюджет РФ явно на это уже не рассчитан.

2015 год — начало институирования евразийской экономической интеграции в версии ЕАЭС. Этот переход происходит в условиях начавшегося в 2014 г. заметного спада основных макроэкономических показателей стран Союза, а также их товарооборота внутри ТС. Внешнеполитическая мировая ситуация и конфликты ЕС, Украины и Турции с Россией также резко обострили экономические противоречия внутри ЕАЭС. Современные кризисные условия стали генератором новых трудностей процесса развития евразийской интеграции. Экономическая рецессия в России вызвала снижение спроса на экспортируемые из стран ЕАЭС товары, уменьшились потребности в миграционных ресурсах.

Наиболее остро в связи с резкой девальвацией в конце 2014 г. российского рубля встал вопрос о соотношениях курсов национальных валют государств ЕАЭС.

Кризисные процессы в локомотиве Союза — России ввиду многосторонних тесных связей РФ с членами Союза предопределили целую цепочку негативных последствий внутри всех стран. С 2014 г. падают показатели развития промышленности, внутренний и внешний экспорт, движение потоков рабочей миграции, объемы инвестиций. Финансовое сближение с РФ в период девальвации рубля осенью 2014 г. и продолжающегося в 2016 г. падения курса привели к девальвации всех национальных валют

государств ЕАЭС, сокращению государственных бюджетов, проектов, импорта. Возникают угрозы валютных войн, роста «серого импорта». В 2015 г. внутренний товарооборот стран ЕАЭС упал на 25,8%. По-прежнему РФ — доминирующий торговый партнер всех членов ЕАЭС, товарооборот с которой сократился на 20–30%. Торговые связи других участников интеграции резко уменьшились: например, экспорт Казахстана в Беларусь упал в 2 раза. Значительно сократился товарооборот членов Союза с ЕС, США, КНР, Турцией. Так внешняя торговля Казахстана с КНР, Турцией уменьшилась почти на 40%, с США — 23% [4,5]. Внешний экспорт стран ЕАЭС по-прежнему носит сырьевой характер.

В 2015 г. страны ЕАЭС нередко прибегали как к мерам протекционизма, так и к политике использования «серого импорта». Отмечен транзит товаров из Турции, Украины в Казахстан с последующим ввозом в РФ, реэкспорт Беларуси санкционных товаров ЕС в Россию. В 2015 г. в ЕАЭС было более 30 ограничений по наиболее массовым товарам (табак, алкоголь, энергоносители, лекарства, рыба и др.) В мерах протекционизма нетарифные барьеры по-прежнему играют свою негативную роль (технические барьеры, санитарные и фитосанитарные меры и пр.) Так, экспорт химической продукции, электротоваров РФ в Беларусь и Казахстан ввиду барьеров сразу становится дороже на 25%. Актуальная проблема ЕАЭС 2015–2016 гг. — санкционная политика РФ по отношению к ЕС, Турции, США и транзит евротоваров через территорию РФ в страны ЕЭП.

Нынешняя структура национальных экономик государств ЕАЭС не позволяет перейти к единым параметрам денежно-кредитной политике, начать согласование и гармонизацию налоговой политики в рамках Союза.

Каковы основные проблемы и противоречия ЕАЭС? Все участники Союза очень отличаются по экономическому потенциалу, структуре национальных экономик и механизму, принципам организации экономики, интересам элит. ЕАЭС — объединение неравных потенциалов и статусов, отношения бывшего имперского центра с периферией не могут быть простыми и легкими. За 25 постсоветских лет не произошло значительной демократизации власти, обществ и экономических систем. В РФ и Республике Казахстан монополии и олигархические кланы, ресурсная экономика сдерживают процесс модернизации и реальной диверсификации.

Согласование внешнеторговой политики должно быть направлено на поддержку инновационного потенциала передовых предприятий, что основывается на:

- совершенствовании экспортной деятельности фирм;
- развитии конкуренции в отраслях;
- привлечении прямых иностранных инвестиций
- использовании инновационных подходов и технологий.

Важным направлением формирования успешной торговой политики в рамках ЕАЭС будет гармонизация технических регламентов и стандартов, что будет способствовать выпуску конкурентоспособной экспортной

продукции и ликвидации технических барьеров в торговле. Соглашения о единых принципах и правилах технического регулирования уже приняты членами ТС, но они сильно отличаются от международных стандартов. В 2015 г. в рамках ЕАЭС принято 35 общих технических регламентов.

Формирование ЕЭП требует создания общего рынка услуг, в том числе финансовых услуг. Отсутствие значимого движения к модернизации и гармонизации данных секторов интеграции сильно сдерживает развитие ЕАЭС. Свободная торговля услугами связи, транспортными услугами, электроэнергией — важное условие формирования в ЕЭП реального общего рынка. Перспективными задачами развития Союза является создание общего транспортного пространства, общего энергетического рынка, рынка лекарств и медицинских изделий, нефти и газа. Общее развитие ЕЭП постепенно в итоге даст выгоды всем, но в процессе развития позитивное непрерывно будет сталкиваться и с негативом, издержками интеграции. И главным в процессе её развития будет не сколько унификация, а структурная модернизация на основе инноваций и последующее сближение стран.

В проекте развития ЕАЭС и ЕЭП одно из важнейших направлений — стимулирование международной производственной и научно-технической кооперации и специализации, создание единых высокотехнологичных производственных корпораций. За последние годы в РФ и РК были созданы более 5 тыс. совместных промышленных предприятий, а российско-белорусских — около 2,5 тыс. [6].

Актуальным противоречием развития ЕАЭС выступает и конкуренция нормативно-правовых систем участников. Национальное право во многих важных аспектах не соответствует новой договорно-правовой системе Союза. Договор о создании ЕАЭС требует сближения и гармонизации норм гражданского, бюджетного, налогового, уголовного, административного права. Таможенный кодекс ТС 2010 г. призван был стать эталоном унификации основных отраслей права государств Союза. К сожалению, пока в реальности каждая страна исходит из своих национальных интересов. Отсутствие в УК аналогичных статей по контрабанде (наиболее дифференцированные составы преступлений в УК РФ) создают реальные возможности сохранения данных преступлений в рамках Союза. Нормы предпринимательского и налогового права РФ сдерживают условия развития бизнеса и благоприятного инвестиционного климата, заметно уступая Казахстану. Отсутствует в ЕАЭС и единая система лицензирования внешнеторговых операций.

Доминирование в процессе формирования ЕАЭС политических факторов сдерживает развитие интеграции «снизу». Сохраняется чрезмерная бюрократизация в работе новых наднациональных органов, что в немалой сте-

пени обусловлено сложным механизмом согласования решений ЕЭК. По-прежнему все главные решения в рамках ЕАЭС принимаются на уровне Совещания глав государств и национальных правительств.

Нынешние политические режимы в странах ЕАЭС, авторитарные модели господства и управления, консервативный тип политической культуры правящих элит — серьезный тормоз реальной демократизации и движения к европейским и общечеловеческим ценностям, уважению суверенитета, взаимовыгодному сотрудничеству. Многосторонний процесс сближения государств и народов Союза требует демократизации главных институтов власти, управления, контроля. Авторитарные политические режимы с почти пожизненными правителями (Н. Назарбаев после 25 лет президентства успешно вновь в марте 2016 г. переизбран) делают крайне шатким и малопредсказуемым процесс развития евразийской экономической интеграции, что ставит под вопрос обсуждение, принятие и исполнение единых стратегических решений в рамках ЕАЭС.

Демократические институты власти и процедуры, процесс формирования элементов гражданского общества, плюрализм в политике, идеологии, экономике — все это еще цели, а не реальность. Во всех республиках ЕАЭС по-прежнему самовластные режимы и «ручные технологии» государственного управления. В РФ и РК доминирующая экспортно-сырьевая экономика серьезно ограничивает тенденции интеграции и инновационного развития.

Перспективы развития ЕАЭС будут зависеть от воли и решимости элит, а также от продуманной поэтапной стратегии сближения, унификации, выравнивания различных сфер жизни этих стран. Реальность интеграции в рамках ЕАЭС требует от участников передачи части прерогатив, функций в пользу центра — Евразийской экономической комиссии. Готовы ли национальные лидеры, элиты к этому? Актуальна и проблема расширения рамок ЕАЭС. Многие специалисты считают, что у интеграции логика прежде всего экономическая, т.е. объективная. Быстрые политические решения о расширении ЕАЭС могут привести только к расшатыванию проекта и резко осложнить перспективы. Дальнейшее совершенствование механизмов евразийской экономической интеграции должно носить системный и строго последовательный характер, быть объективно обоснованным. В реалиях 2016 г. евразийская (наднациональная) модель региональной интеграции еще значительно слабее национальных интересов стран ЕАЭС. Эта слабость проявляется как в практических действиях и итогах интеграции, так и в теоретическом аспекте. Элиты, бизнес, народы в целом должны понять, что односторонний выигрыш куда меньший дает эффект, чем совместные усилия по модернизации и сближению стран.

Литература:

1. Зиядуллаев, Н. Евразийский экономический союз: проблемы и перспективы // Экономист. 2014. № 10. С.70–78.

2. .Иноземцев, В.Л. Евразийский экономический союз: потерянные в пространстве // Политические исследования. 2014. № 6. С.71–82
3. Хейфец, Б. ЕАЭС: новые вызовы для бизнеса // Общество и экономика. 2015, № 6, с. 5–22.
4. Взаимная торговля товарами государств-членов Таможенного союза и ЕЭП. Статистический бюллетень. — М.: ЕЭК, 2015.
5. Союз года: первые итоги и перспективы ЕАЭС <https://vlast.kz/jekonomika/15071-god-souza/>
6. Второй Конгресс ЕАЭС. 1 декабря 2015 года, Москва. // eurasiancenter.ru/perspective/2015/203

Значение социальных сетей при формировании маркетинговой компетентности в виртуальном пространстве

Глонь Валентин Ярославович, аспирант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В конце 20 века Т. Стоуньер отмечал, что в формирующемся информационном обществе информация получает статус капитала [1]. Действительно, сегодня информация и извлекаемые на её основе знания становятся основополагающим фактором, влияющим на формировании компетентности коммерческих организаций и на их рентабельность в долгосрочном периоде.

Бурный процесс компьютеризации в конце прошлого века отразился на формировании компьютерной сети глобального масштаба, называемой интернетом. За достаточно короткий период времени по сравнению с другими средствами коммуникаций, интернет эволюционировал в виртуальное пространство, в котором взаимодействует огромное количество людей. По оценкам международного союза электросвязи, специализированного учреждения ООН, на 2015 год количество пользователей интернета в мире составляет 3,2 млрд. человек [2] при оценке населения Земли ООН в 7,2 млрд. человек [3], т.е. 44% населения земли пользуются интернетом. По числу пользователей интернета Россия занимает 6 место [4]. 62% жителей России сегодня пользуется интернетом, причем за год количество пользователей интернета увеличилось на 2,5 миллиона человек [5].

Сегодня виртуальное пространство является пространством, где представлены виртуальные представительства органов государственной власти Российской Федерации, функционирует полноценный глобальный рынок электронной коммерции и представлено множество интернет-ресурсов, представляющих социальную сторону жизни общества. Один из видов подобных интернет-ресурсов играет сегодня важную роль при формировании маркетинговой компетентности в виртуальном пространстве, он носит название социальные сети.

Социальные сети изменили характер взаимодействия людей с помощью новых возможностей, позволяющих организовывать совместную работу из разных местоположений. Социальные сети являются отличным местом для выражения гражданской позиции общества, расширению круга знакомств. Люди, пользующиеся социаль-

ными сетями, изначально склонны к открытому общению. Для пользователей социальные сети — это возможность самовыражения, общения по интересам и объединения с другими людьми в виртуальные сообщества с целью обсуждения обширного ряда вопросов.

Появление социальных сетей отразилось и на развитии маркетинговой деятельности, прежде всего для компаний, осуществляющих свою деятельность на рынке В2С. Традиционная маркетинговая деятельность предполагала полный контроль маркетинговых коммуникаций, однако виртуальное пространство и социальные сети в частности существенно меняют данное представление, так как некоторые пользователи социальных сетей сегодня сами осуществляют маркетинговые коммуникации и нередко являются генераторами информационного потока касающегося конкретной организации.

Современная модель маркетинговой деятельности предполагает интерактивное взаимодействие с потребителями с целью выявления их ещё не удовлетворенных потребностей, оценки параметров существующих товаров и услуг, а также для последующего создания товаров и услуг, которые должны обладать ценностью для потребителей и максимально удовлетворять его потребности, что в конечном итоге приводит к формированию лояльности клиентов и компетентности организации. Возможности социальных сетей сделали данную площадку привлекательной для реализации маркетинговой деятельности. Если при популяризации социальных сетей в 2006–2009 годах представители большинства компаний не осознавали пользу от социальных сетей, то с 2010 года многие организации стали создавать собственные виртуальные сообщества для взаимодействия с потребителями.

Организации сегодня должны получать максимальную выгоду от взаимодействия со своим потребителем. Отличной площадкой для подобного взаимодействия выступает социальная сеть. К основным преимуществам социальных сетей с точки зрения маркетинговой деятельности можно отнести:

1. Наличие открытого доступа к информации о потенциальных потребителях;

2. Возможность для компании видеть своих потребителей и изучать их предпочтения, интересы, стиль жизни и др.;

3. Возможность мониторинга мнения о компании среди её потребителей и прочих людей, наряду с возможностью влиять на формирование данного мнения и оперативно реагировать на появление негативных заявлений;

4. Возможность бесплатного создания сообществ, позволяющих взаимодействовать со своими потребителями, проводить маркетинговые исследования;

5. Возможность осуществления маркетинговых коммуникаций с каждым потребителем лично;

6. Возможность проведения таргетированных рекламных кампаний не только по демографическим и географическим характеристикам потребителей, но и по психологическим и поведенческим;

7. Возможность вовлекать членов виртуальных сообществ в процессы продвижения компании, её товаров, услуг и акций;

8. Возможность использование членов виртуальной общности в качестве помощников и защитников организации;

9. Возможность вовлечения потребителей в процесс создания товаров и услуг компании.

Вышеперечисленные возможности социальных сетей способны повлиять на конкурентоспособность организации и способствовать формированию маркетинговой компетентности. В связи с этим у маркетологов появляются новые задачи:

1. Осуществления непрерывного мониторинга популярных социальных сетей, имеющих наибольший показатель посещаемости;

2. Использования социальных сетей для формирования положительного имиджа компании;

3. Использования возможностей социальных сетей для решения собственных маркетинговых задач;

4. Сбор информации о потребителях, конкурентах и о рынке.

Важной особенностью социальных сетей является возникновение активных коммуникаций между потребителями. Потребители между собой обсуждают товары и услуги определенных компаний, делают видео обзоры различных товаров, осуществляют их тесты, и выносят рекомендации. Поэтому компаниям необходимо как минимум быть осведомленными о подобной деятельности и в случае необходимости вносить коррективы при необоснованных негативных отзывах о своих товарах или услугах.

При использовании социальных сетей в качестве виртуального представительства компании, либо для создания сообществ для взаимодействия со своими потребителями, руководителю отдела маркетинга компании следует разработать отдельную стратегию по работе в социальных сетях. Данная стратегия должна включать план, методы управления и контроля деятельности в социальных сетях. Необходимо выделить цель присутствия компании в социальных сетях. В компаниях обычно ставят следующие цели:

1. Формирование осведомленности потребителей о товарах и услугах;

2. Увеличение посещаемости своего веб-сайта;

3. Увеличение продаж;

4. Формирование лояльных клиентов.

Организация может вести деятельности в социальных сетях следующим образом:

1. Создание собственного официального сообщества;

2. Взаимодействие с неофициальным сообществом компании;

3. Взаимодействие с лидерами мнений;

4. Взаимодействие с людьми, осуществляющими обзор определенных товаров и услуг.

Официальные и неофициальные сообщества различаются, главным образом, степенью контроля компании над маркетинговыми коммуникациями. Компания может взаимодействовать с представителями неофициальных сообществ, но напрямую управлять ими она не может. Специфика социальных сетей предполагает инициирование взаимодействия не только со стороны компании, но также и со стороны потребителей, которые готовы самостоятельно создавать и распространять информационные сообщения и контент, связанные с компанией, её товарами и услугами. С учетом данного обстоятельства компаниям следует создавать специальный контент для своего сообщества в социальных сетях с целью его распространения среди пользователей сетей. Для распространения информации среди пользователей в социальных сетях предусмотрена кнопка «поделиться», с помощью которой пользователь публикует понравившееся сообщение у себя на странице, тем самым позволяя видеть его всем зашедшим на данную страницу пользователям. Кроме того, для оценки реакции пользователей на сообщения и контент в сообществе используется кнопка «мне нравится», что является весьма полезным инструментом для анализа обратной связи потребителей.

Полезным для компании является создание возможности авторизации пользователей на веб-сайте компании с помощью виджета социальных сетей — это позволяет компании видеть своих посетителей и отслеживать тех, кто совершил покупку или, например, покидает страницу на первой минуте посещения, что позволяет компаниям лучше проводить процесс сегментации и позиционирования и находить целевой сегмент, с которым компания намеревается работать в первую очередь. Также компания получает возможность измерить частоту посещаемости конкретных клиентов. Пользователь же получает возможность быстрой авторизации без необходимости дополнительной регистрации и нужды запоминать различные логины и пароли для разных веб-сайтов.

Социальные сети могут использоваться маркетологами не только как источник информации о потребителях, но и для проведения маркетинговых исследований. Преимуществом данной площадки для исследований является низкая стоимость проведения исследований, так как они могут проводиться собственными силами, изначально наличие потенциальных потребителей, которых можно

найти с помощью поиска людей по определенным параметрам, либо с помощью привлечения в виртуальное сообщество компании, высокая скорость проведения исследования, удобство обработки данных, так как они изначально собираются в электронном формате. Маркетинговые исследования в социальных сетях позволяют за короткий период времени получить информацию напрямую от потребителей о недостатках товаров и услуг компании, системы обслуживания клиентов, фирменного стиля и др. Социальные сети могут использоваться непосредственно в качестве места проведения маркетинговых исследований, так и для поиска респондентов для исследования с помощью собственного веб-сайта.

Социальные сети могут выступать площадкой для различных экспериментов. Например, можно тестировать варианты логотипов, расцветок различных товаров, рекламных баннеров, нового дизайна веб-сайта компании и др. Определенные социальные сети могут быть использованы для поиска компетентных сотрудников, в том числе и маркетологов на открытые позиции в компании.

Развитие информационных технологий за последнюю декаду привело к появлению на рынке информационно-аналитических систем для маркетологов. Некоторые системы заточены конкретно на работу в социальных сетях. Подобные системы осуществляют в автоматическом режиме мониторинг социальных сетей, сбор и анализ информации о компании и её конкурентах, рынке и потребителях, анализ содержания сообщений пользователей, оценку деятельности компании в социальных сетях по определенным показателям.

Таким образом, формированию маркетинговой компетентности с помощью социальных сетей способствуют следующие обстоятельства:

1. Использование функции авторизации на веб-сайте компании с помощью социальных сетей позволяет компании видеть своих потребителей и отслеживать действия на веб-сайте каждого из них, что способствует совершенствованию процессов сегментации и позиционирования;

2. Пользователи сообществ могут генерировать идеи для компании за определенные выгоды, что способствует некоторой разгрузке сотрудников отдела маркетинга компании с одной стороны, и создает вероятность нахождения уникальной идеи, реализация которой может создать конкурентное преимущество;

3. Социальные сети являются отличной площадкой для апробации идей и концептуальных решений в области фирменного стиля, характеристик товаров и услуг, что, например, снижает риск вывода на рынок товара, не обладающего потребительской ценностью и, следовательно, не имеющего спроса на рынке;

4. С помощью анализа диалогов в социальных сетях компания имеет возможность выявить ещё неудовлетворенные потребности, либо недостаточно удовлетворенные потребности, что может послужить созданию новых конкурентных преимуществ при решении данной задачи;

5. Анализ потребителей и их поведения в социальных сетях позволяет идентифицировать потребности конкретных сегментов потребителей, что позволяет компаниям подготовить дифференцированное коммерческое предложение;

6. Участники виртуальных сообществ, при осуществлении работы с ними могут выступать разработчиками новых коммерческих предложений, в которых у них был бы изначальный интерес.

Литература:

1. Данченко, Л. А. Маркетинг в социальных медиа. Интернет-маркетинговые коммуникации. СПб.: Питер, 2013. — 288 с.
2. Стоуньер, Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики // Новая технократическая волна на Западе. — 1986. — Т. 5.
3. URL: http://www.itu.int/net/pressoffice/press_releases/2015/pdf/17-ru.pdf (дата обращения: 31.12.2015).
4. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/41515> (дата обращения: 30.12.2015).
5. URL: <http://www.internetworldstats.com/top20.htm> (дата обращения: 30.12.2015).
6. URL: <http://minsvyaz.ru/ru/events/32436/> (дата обращения: 31.12.2015).

Генезис понятия «маркетинговая компетентность» и проблема разграничения понятий «компетентность» и «компетенция»

Глонь Валентин Ярославович, аспирант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье показан путь развития понятий «маркетинговая компетентность», «компетентность» и «компетенция», анализируется их сущность, этимология, использование в различных дисциплинах и спо-

собы их разграничения. Предпринимается попытка установления даты первоначального употребления понятия «маркетинговая компетентность» в научной литературе.

Ключевые слова: маркетинговая компетентность, компетентность, компетенция.

Для того чтобы рассмотреть генезис понятия «маркетинговая компетентность» необходимо рассмотреть сущность, генезис и этимологию понятий «компетентность» и «компетенция». В современной отечественной научной среде вопрос сущности понятия «компетентность» вызывает проблему, которая не решается на протяжении уже более двух десятилетий. При этом практически отсутствуют трактовки понятия «маркетинговая компетентность» и недостаточно чётко определена сущность данного понятия.

Отсутствие единой трактовки содержания понятий компетентности и компетенции наряду с отсутствием единого подхода к их классификации и разграничению, несмотря на их длительное время употребления в российской научной практике, привело к проблеме терминологического характера. Данная проблема, в частности, имеет место из-за того, что, по крайней мере, с 18 века в словарях английского языка слова «компетентность» (competence) и «компетенция» (competency) обозначены как равнозначные («competence=competency» — пример обозначения в словаре [8]). В то время как в русскоязычных научных статьях и книгах используется различный перевод слова competence, так как большинство авторов руководствовалось своими представлениями о трактовке и переводе данного понятия, а также о его соотношении

с понятием компетенция, зачастую не приводя никаких аргументов в пользу своего решения.

Кроме того, в процессе перевода слова «competence» с английского языка на русский с помощью электронного словаря abbyu lingvo поисковой системы Яндекс и электронного словаря компании Гугл, которыми в последнее время пользуется огромное количество людей при переводе информации представленной на иностранном языке, в различных предложениях выдается как компетентность, так и компетенция. Электронный словарь автоматически выбирает подходящий по его усмотрению вариант, хотя исследователю остается непонятна такая логика принятия решения.

В последнее время в научной среде приоритетным мнением, которое начинает поддерживать большая часть научного сообщества является разделение компетентности и компетенции на два различных понятия и принятия компетенции в качестве составляющей компетентности.

При попытке автора выявить дату возникновения понятий «компетентность» и «компетенция» использовались имеющие статус авторитетных изданий электронные версии некоторых словарей. Данные словари содержат информацию о первом упоминании терминов «компетентность» и «компетенция», но они не приводят первоисточники данных понятий (таблица 1) [20–22].

Таблица 1. Дата возникновения понятий «компетентность» и «компетенция»

Словарь	Первое упоминание термина компетентность	Первое упоминание термина компетенция
Merriam-Webster	1605 г.	1596 г.
Online Etymology Dictionary	1590-е	1590-е
Dictionary.com	1585–1595 года	1585–95 года

Как видно, большинство словарей датируют первое упоминания понятий «компетентность» и «компетенция» концом 16 века и только словарь Merriam-Webster выделяет разные даты для этих понятий. Стоит отметить, что словари Merriam-Webster и Dictionary.com при демонстрации современных определений понятия компетенции ссылаются на компетентность, то есть отождествляют эти понятия и дают в качестве определения компетенции по сути одно из значений понятия компетентности. Также Dictionary.com определяет компетенцию как менее употребляемую версию компетентности, а в разделе обсуждения понятий, имеющимся на вебсайте электронного словаря Merriam-Webster, некоторые люди высказывают сомнения на счет правильности использования в английском языке слова компетенция (competency). Возможно, что в 17 веке эти понятия имели разное значение, но в 18

веке понятие компетентность фактически стало включать в себя понятие компетенции, поэтому граница между ними стерлась, и люди стали приравнивать данные понятия.

Однако необходимо заметить, что существуют гораздо более ранние источники первого упоминания исследуемых понятий. Так, например, прилагательное «компетентный» использовалось в речи согласно The Middle English Dictionary of University of Michigan ещё в 1398 году [23]. Однако наибольший интерес представляет упоминание о компетентности до нашей эры в «Законах» Хаммурапи [15].

В качестве этимологии понятий «компетентность» и «компетенция» необходимо привести следующие утверждения [21]:

1. Компетентность происходит от латинского слова «competentia» — собираться, согласованность, симметрия.

2. Компетентность происходит от латинского слова «competere» — соответствовать, подходить.

3. Компетентность происходит от французского слова «compétence» — причастие настоящего времени от «competere» — собраться вместе, быть удобным или подходить.

В том же источнике утверждается, что понятие «компетенция» также происходит от:

1. «competentia»;
2. «compétence» [21].

В соответствии с некоторыми русскоязычными словами, например толковым словарем Ушакова, слово компетенция имеет те же корни, что и компетентность (от лат. «competentia») [19]. Версий, согласно которым «компетенция» и «компетентность» имеют различные корни, автором обнаружено не было.

Автором проведен анализ эволюции значений данных понятий на протяжении 18–19 в. с помощью определенных словарей [1, 3, 8, 12], результат которого представлен в таблице 2.

Таблица 2. Эволюция понятий «компетентность» и «компетенция»

Наименование источника	Значения в первоисточнике	Значения на русском языке
Glossographia Anglicana Nova (1707)	Competency — conveniency, meetness, but most usually it is taken for a sufficiency.	Компетенция — удобство, соответствие, но, как правило, это (слово) означает достаточность.
An universal etymological English dictionary (1726)	Competence [in Law] — The power of a judge for the taking cognizance of a matter; Competency — conveniency, meetness, but most usually a sufficiency of estate, learning.	Компетентность (Юр.) — полномочие судьи, принимая во внимание какой-либо вопрос; Компетенция — удобство, соответствие, но обычно означает достаточность имущества, обучения.
A dictionary of the English language (1785)	(Competence = competency; From competent) 1. Such a quality of anything as is sufficient, without superfluity. 2. Such a fortune as, without exuberance, is equal to the necessities of life. 3. [In law] The power or the capacity of a judge or court, for taking cognizance of an affair.	1. (Компетентность = компетенции) такое качество чего-либо, являющееся достаточным, без преувеличения (избытка). 2. Такое состояние, как, например, без изобилия, приравненное к необходимому для жизни. 3. (в юриспруденции) Полномочие или правомочие судьи или суда, принимая во внимание какой-либо вопрос.
An American dictionary of the English language (1828)	(Competence=competency) 1. Sufficiency; such a quantity as is sufficient; property or means of subsistence sufficient to furnish the necessaries and conveniences of life, without superfluity. 2. Sufficiency, applied to other things than property; but this application is less common. 3. Legal capacity or qualifications; fitness; as the competence of a witness, which consists in his having the qualifications required by law, as ago, soundness of mind, impartiality. 4. Right or authority; legal power or capacity to take cognizance of a cause; as the competence of a judge or court to examine and decide 5. Fitness; adequacy; suitability; legal sufficiency; as the competency of evidence	1. (Competent=competency) Достаточность; достаточная величина; имущества или средств к существованию достаточных для снабжения необходимым для жизни, без избытка 2. Достаточность (достаток), не применяется в контексте имущества; это значение используется редко. 3. Правоспособность или квалификация, являющейся компетентностью свидетеля, которая состоит из обладания таких квалификаций, требуемых законом, как возраст, здравомыслие, беспристрастность. 4. Права или полномочия; юридическая сила или способность принимать во внимание причину; как компетентность судьи или суда для рассмотрения или решения дела. 5. Адекватность; пригодность, правовая обеспеченность; в качестве компетенции доказательства

Из таблицы 2 следует, что в конце 18 века происходит отождествление слов компетентность и компетенция в английском языке, наряду с увеличением их значений. В первой половине 19 века количество значений термина «компетентность» вновь увеличивается, а уже имеющиеся значения претерпевают некоторые изменения в формулировке. Также можно заметить, что именно начиная с этого промежутка времени термин «компетентность» формирует черты нынешнего своего значения, так как под третьим значением понимается обладание требуемой квалификацией, хотя на тот момент это значение употребляется в юридическом контексте.

В русском языке термин «компетентность» впервые упоминается в 1907 году в словарях иностранных слов Ф. Павленкова и М. Попова. В словаре Павленкова «компетентность» означает:

1. подсудность; круг ведения какого-либо присутственного места;
2. круг знания, в котором мнения известного лица могут считаться в некоторой степени авторитетом [16].

В словаре Попова, компетентность — достаточная осведомленность, необходимая для того, чтобы решать вопросы в известной области и произносить основательные суждения по поводу определенного круга явлений [17].

В аналогичных источниках впервые в русском языке упоминается и компетенция. В словаре Павленкова означает круг ведомства какого-либо присутственного места, а в словаре Попова — круг ведомства; право какого-либо государственного установления осуществлять предоставленные ему законом полномочия [16, 17]. Толковый словарь Ушакова 1937 года издания трактует данное слово как:

1. Круг вопросов, явлений, в которых данное лицо обладает авторитетностью, познанием, опытом;
2. Круг полномочий, область подлежащих чьему-нибудь ведению вопросов, явлений (юр.) [19].

В последующее время суть данных значений не подвергались каким-либо значительным изменениям. Видно, что уже на этапе появления в русском языке почти все значения данных слов были синонимичными.

В английском языке понятие компетенция на сегодняшний день фактически приравнивается к понятию компетентность. Практически во всех других европейских языках понятие компетенции не дифференцируется в качестве отождествленного понятия, то есть компетентность и компетенция является одной лексической единицей: голландский «*competentie*», французский «*compétence*», немецкий «*Kompetenz*», итальянский «*competenza*», испанский «*competencia*», латвийский «*kompetence*», датский «*kompetence*», финский «*osaaminen*», польский «*kompetencje*» и т.д. Исключением же являются некоторые из стран постсоветского пространства, в лексическом аппарате которых присутствуют оба понятия: белорусский «*кампетэнтнасць*» и «*кампетэнцыя*», украинский «*компетентність*» и «*компетенція*», а также казахский «*құзыретілік*» и «*құзырет*». Вероятно, постсоветские страны

при переводе и отождествлении исследуемых понятий руководствовались российским подходом, в соответствии с которым в русскоязычных словарях иностранных слов «компетентность» и «компетенция» являются различными понятиями, а большинство исследователей из европейских стран следовали американскому подходу, предполагающему синонимичность данных терминов.

Стоит иметь в виду, что английский язык, во-первых, является государственным в США, Канаде, Англии, Австралии, Новой Зеландии и ещё примерно в нескольких десятках стран и зависимых территорий имеет статус официального, а во-вторых, в различных странах (например, таких как США, Англия, Австралия) английский язык имеет некоторые лексические различия, что, возможно, обуславливает различное написание понятия *competence/competency*, например, в Англии и США, ведь на других европейских языках данное понятие обозначается одной лексической единицей. В качестве подтверждения данного факта, можно привести высказывание Джорджа Боака, который считает используемое в США понятие компетенции (*competency*) и используемое в Великобритании понятие компетентности (*competence*) единым целым [4]. Также существует мнение, согласно которому понятие компетентности в англоязычной литературе применяется к функциональному аспекту, а понятие компетенции к поведенческому [9], хотя нужно заметить, что данное высказывание не является подтвержденным фактом.

Решение проблемы соотношения понятий компетенция/компетентность затрудняется вдобавок и тем фактором, что на текущий момент представляется проблематичным установить, чем руководствовались переводчики, когда решили утвердить в русском языке семантическое дифференцирование слов *competence* и *competency*, которые на момент появления в русскоязычной лексике являлись равнозначными понятиями в английских и американских словарях и закрепить за ними перевод слова *competence* в качестве компетентности, а *competency* в качестве компетенции. Для решения данной проблемы требуется провести серьезное лингвистическое исследование.

Рассматривая современные значения терминов компетентность и компетенция в российской научной практике, необходимо отметить, что большинство исследований сущности и разграничений данных понятий приходится на три научных области: педагогику, психологию и менеджмент (управление персоналом). Однако большинство определений данных понятий трактуются в сугубо педагогическом контексте.

В российской научной практике не существует единого официально установленного подхода к разграничению понятий компетентность и компетенция. Часть исследователей не разграничивают их, а используют какое-либо одно понятие из двух (Байденко В.И., Болотов В.А., Волкова Л.В., Воронцов А.Б., Дружилов С.А., Зауторова Э.В., Кафтайлова Н.А., Ноздрачева Т.М., Сериков В.В., Третьяков П.И., Холодная М.А., Шке-

рина Л.В.), некоторые считают данные понятия равнозначными и в своих работах пишут «компетенция/компетентность» (Макашова С.В.), другие разграничивают данные понятия, (Афанасьева Т.В., Введенский В.Н., Гончарова Н.Л., Ефремова Н. Ф., Жуков Ю.М., Зеер Э.Ф., Зимняя И. А., Иванов Д.А., Ибрагимов Г.И., Мар-

кова А.К., Селевко Г.К., Сухов С. В., Татур Ю.Г., Хуторской А.В.) причем чаще всего сторонники такого подхода включают понятие компетенции в состав компетентности.

В 20 веке понятие «компетентность» стало междисциплинарным. Генезис понятия «компетентность» рассматривается в таблице 3: [5–7, 10, 11, 13, 24]

Таблица 3. Генезис понятия «компетентность» в 20 веке

Год	Дисциплина	Автор	Трактовка	Примечание
1928	Генетика	Английский генетик и врач Фредерик Гриффит	Естественная компетентность — состояние, когда бактерии обладают способностью принимать ДНК из внешней среды.	Данное понятие используется, в большинстве случаев, в генетике и молекулярной биологии
1959	Психология	Американский психолог Роберт Винсроп Уайт	Компетентность — способности организма эффективно взаимодействовать с окружающей его средой. У млекопитающих и особенно человека, с его пригодной для взаимодействия с окружающей средой нервной системой, компетентность постепенно достигается посредством продолжительного обучения.	В то время росло недовольство главенствующими на тот момент теориями мотивации австрийского психолога и психиатра Зигмунда Фрейда и американского психолога Кларка Леонарда Халла, основанных на первичных побудительных факторах. В своей статье Уайт хотел показать, что существующие объяснения развития человека не являются удовлетворительными и что добавление концепции компетентности устраняет определенные пробелы в теории личности.
1965	Лингвистика	Американский лингвист Ноам Хомский (Чомски)	Лингвистическая компетентность — это система знаний о языке, необходимая для расшифровки и формирования речи, с помощью которой для носителя языка становится возможным понимать бесконечное число предложений на родном языке, а также различать грамматические предложения от неграмматических.	Компетентность, по Хомскому, относится к творческому мышлению, в то время как употребление языка к логическому. В последующие годы в среде лингвистов компетентность Хомского стали называть также лингвистической (языковой) компетентностью.
1971 ¹	Лингвистика, педагогика	Американский лингвист Делл Хаймс	Коммуникативная компетентность — это уровень совокупных знаний пользователя языка грамматики, синтаксиса, морфологии, фонетики, а также социального знания об уместности использовании языка и языковых выражений в различных жизненных ситуациях	В ответ на идеи Хомского, Делл Хаймс ввел понятие «коммуникативная компетентность», критикуя, по его мнению, абстрактное понятие лингвистической компетентности Хомского и отвергая различие между лингвистической компетентностью и употреблением языка.

¹ Во многих англоязычных источниках имеет место путаница в вопросе о первоначальной дате введения термина. В открытых источниках, найденных в интернете, указан 1966 год при ссылке на статью «Two types of linguistic relativity», хотя при проведении собственного анализа, как оригинальной статьи, так и переведенной версии, упоминаний о понятии «коммуникативная компетентность» в данной статье автором обнаружено не было. Существуют также англоязычные научные статьи, в которых указан 1971 и 1972 год. Более вероятно, что термин был введен именно в 1971 году в статье Д. Хаймса «On linguistic theory, communicative competence, and the education of disadvantaged children», но это не удалось подтвердить из-за отсутствия доступа к первоисточнику.

1973	Управление персоналом	Американский психолог Дэвид Макклелланд	Компетентность — совокупность способностей, ответственных за успех специалиста в карьере.	На основе собственного исследования, Макклелланд выдвигает утверждение, что тесты IQ и DAT не выявляют способностей, ответственных за успех в карьере, и что результаты тестов не позволяют определить, кто будет наиболее продуктивным и квалифицированным специалистом. Данная статья Макклелланда оказала сильное влияние на деятельность управления персоналом и послужила фундаментом при формировании подхода отбора персонала основанного на компетенциях.
1982	Менеджмент	Американский экономист Ричард Бояцис	Компетентность — это основная характеристика трудовой единицы, выражающаяся в способности выполнять свою работу эффективно и/или высокоэффективно.	В своей книге Бояцис приводит составляющие этой характеристики, т.е. компетенций, которые необходимы современному менеджеру для успешного выполнения своих профессиональных задач, а также заявляет о необходимости взаимосвязывать компетенции менеджера с процессами, программами, политикой и условиями организации, в которой он работает, а также с должностью, которую он на данный момент занимает.
1998	Маркетинг	Американский экономист Роджер Калантон	Маркетинговая компетентность — процессы, которые создают и интегрируют маркетинговые знания о рынке	Стоит отметить, что упоминание маркетинговой компетентности встречалось в научной литературе ранее.

Понятие маркетинговой компетентности стало объектом научных публикаций с 1990-х годов, хотя отдельное упоминание данного понятия встречалось в более ранний период. Согласно авторскому анализу научных публикаций с помощью электронного сервиса Google scholar, среди 1,780 научных публикаций на английском языке, в которых хотя бы раз встречается словосочетание «маркетинговая компетентность», самое первое упоминание данного понятия датируется 1968 годом. Оно было впервые использовано в статье Лютера Эрла Бёрдзелла, адвоката из General Electric «What can be done to minimize danger of antitrust litigation-preventive measures, handling government investigations and the roles of corporate counsel and outside counsel»² [2]. В данной статье под маркетинговой компетентностью понимается компетентность при оценке экономических факторов, которые оперируют на рынке при сборе и оценке релевантных факторов рынка, без зависимости от конкурентов в качестве источников информации. Для этого необходима высокая компетентность в инженерии и производстве, чтобы в полной мере использовать возможности экономии средств, а также ис-

полнительная компетентность, которая заключается в балансе между желанием получить больше прибыли из бизнеса в настоящее время и необходимостью инвестировать прибыль для улучшения техники, развития процессов производства и маркетинга.

В 70х годах в 14 статьях встречается упоминание о маркетинговой компетентности, в 80х — в 45 статьях, однако научные статьи, посвященные полноценному исследованию конкретно маркетинговой компетентности, появились в 1990-х.

В российской практике крайне небольшое количество ученых занимаются проблемами исследования маркетинговой компетентности. Наиболее емкое определение данного понятия дано профессором кафедры маркетинга Санкт-Петербургского Экономического Университета Юлией Николаевной Соловьевой, — «под маркетинговой компетентностью будем понимать знания, которые обеспечивают долгосрочную конкурентоспособность фирмы за счет поиска соответствия между ее возможностями создания предложения и потребительским спросом» [18].

² Хотя согласно результатам поиска искомая фраза якобы встречается в статьях «Provincial marketing levies: indirect taxation and federal power» (автор Bora Laskin) 1959 года и «The capability inventory: Its role in long-range planning» (автор E. Kirby Warren) 1965 года. Но при изучении данных статей искомой фразы обнаружено не было, хотя оба слова «marketing» и «competence» упоминаются в статьях по отдельности.

Все остальные отечественные исследователи маркетинговой компетентности определяли данное понятие в контексте педагогики (Ганаева Е. А., Доница И. А., Кравец И. В., Филатов С. В.). Выше перечислены все российские исследователи маркетинговой компетентности, которые предлагают собственный вариант определения. Очевидно, что сущность понятия, а также процесс формирования маркетинговой компетентности применительно к дисциплине маркетинга еще не достаточно полно исследованы, поэтому данное направление является актуальным.

Можно сделать вывод, что само слово «компетентность» происходит с древних времен и точную дату, первоисточник и этимологию слова установить достаточно сложно, хотя существует подтверждение того, что оно

возникло ещё до нашей эры, но как термин «компетентность» берет свое начало в первой половине 18 века в качестве юридического понятия. В 20 веке область употребления данного термина значительно меняется и в конце данного века возникает понятие «маркетинговая компетентность». В настоящее время понятие «маркетинговая компетентность» находится на стадии формирования, т.е. еще не имеется согласованное научным сообществом представление о данном понятии и о структуре маркетинговой компетентности. В российской практике концепция маркетинговой компетентности еще достаточно мало исследована, в частности необходимо уточнить понятийный аппарат и прийти к единому подходу в вопросе перевода англоязычных терминов «competence» и «competency».

Литература:

1. Bailey, N. An universal etymological English dictionary. London, Darby, 1726.
2. Birdzell Jr. L. E. What can be done to minimize danger of antitrust litigation-preventive measures, handling government investigations and the roles of corporate counsel and outside counsel // *Antitrust Law Journal*. — 1968. — Т. 38. — с. 126.
3. Blount, T. Glossographia Anglicana Nova. Printed for D. Brown, 1707.
4. Boak, G., Mitchell L., Thompson D. Developing managerial competences: the management learning contract approach. — Pitman, 1991.
5. Boyatzis, R. The competent manager: A model for effective performance. — John Wiley & Sons, 1982.
6. Chomsky Noam. Aspects of the Theory of Syntax. — Cambridge: The MIT Press, 1965.
7. Hymes, D. On linguistic theory, communicative competence, and the education of disadvantaged children // *Anthropological perspectives on education*. New York: Basic Books. — 1971. — с. 51–66.
8. Johnson, S. A dictionary of the English language. London, J. F. And C. Rivington, 1785.
9. Le Deist F. D., Winterton J. What is competence? // *Human resource development international*. — 2005. — Т. 8. — № 1. — с. 27–46.
10. Li, T., Calantone R. J. The impact of market knowledge competence on new product advantage: conceptualization and empirical examination // *The Journal of Marketing*. — 1998. — с. 13–29.
11. McClelland, D. C. Testing for competence rather than for intelligence». // *American psychologist*. — 1973. — Т. 28. — № 1. — с. 1.
12. Webster, N., Hezekiah H.. An American dictionary of the English language: intended to exhibit. New York, S. Converse, 1828.
13. White, R. W. Motivation reconsidered: the concept of competence // *Psychological review*. — 1959. — Т. 66. — № 5. — с. 297.
14. Глонь, В. Я. Маркетинговая компетентность, структура и значение. // *Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке: XXXVII: сборник докладов / под ред. А. Е. Карлика, Е. Ю. Суслова*. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. — 194 с.
15. Горляков, П. Ю. Понятие компетентности и особенности профессионально-ориентированного обучения иностранному языку // *Общество. Среда. Развитие (Terza Humana)*. — 2010, № 3.
16. Павленков, Ф. Словарь иностранных слов. СПб.: Типография Ю. Н. Эрлих, 1907 г.
17. Попов, М. Полный словарь иностранных слов, вошедших в употребление в русском языке, 2-е изд. М.: Издательство И. Д. Сытина, 1907 г.
18. Соловьева, Ю. Н. «Маркетинг взаимоотношений: маркетинговая компетентность и методология стратегических альянсов: Монография». — СПб.: Изд-во Инфо-да, 2005.
19. Ушаков, Д. Н. Толковый словарь русского языка. М.: Полиграфкнига, 1947.
20. Dictionary.com [Электронный ресурс]. URL: <http://dictionary.reference.com>
21. Douglas Harper's Online Etymology Dictionary [Электронный ресурс]. URL: <http://www.etymonline.com>
22. Merriam-Webster dictionary [Электронный ресурс]. URL: <http://www.merriam-webster.com>
23. The Middle English Dictionary of University of Michigan. [Электронный ресурс]. URL: <http://quod.lib.umich.edu/m/med/>
24. Natural competence [Электронный ресурс]. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Natural_competence.

Содержание и специфика понятий «интернет-маркетинг» и «интернет-бренд»

Гусева Екатерина Сергеевна, аспирант

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

В статье рассматривается содержание и специфика понятий «интернет-маркетинг» и «интернет-бренд». Доказываются положения о том, что Интернет-маркетинг — это одна из ведущих концепций маркетинга в новую цифровую эпоху, наряду с digital-маркетингом, inbound-маркетингом, контент-маркетингом. Определяется специфика брендинга в онлайн-среде, формулируется определение понятия коммуникации в новых условиях.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, digital-маркетинг, inbound-маркетинг, интернет-бренд, коммуникация, контент.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что Интернет-маркетинг постепенно становится ведущей площадкой для коммуникаций бренда. Цифровая революция, развитие Интернета привели к появлению нового типа потребителей — так называемых digital-потребителей. По данным исследования Consumer executive board, в цифровую эпоху потребитель проходит две третьих пути к сделке самостоятельно, получая нужную информацию из Интернета [6].

Эти факты показывают, что поведение потребителей сегодня тесно связано с технологиями и Интернетом. В новую цифровую эпоху изменяются также представления о маркетинге. Формируются новые концепции маркетинга, связанные между собой:

- digital-маркетинг;
- Интернет-маркетинг;
- inbound-маркетинг;
- контент-маркетинг.

Рассмотрим сущность и взаимосвязь этих понятий более подробно.

Переход от аналоговых технологий к цифровым принято называть цифровой революцией, подчеркивая коренные изменения, последовавшие за ней в конце 1980-х годов. Проявлением цифровой революции стала так называемая «гаджетизация». Благодаря возможностям гаджетов доступ к Интернету стал легким и быстрым, удобным в любых обстоятельствах.

Следующим этапом уже в ближайшее время станет «Интернет вещей», где Интернет уже не просто глобальная сеть для людей, позволяющая им общаться друг с другом посредством компьютеров, но также и платформа для устройств, позволяющая уже им общаться в электронном виде с окружающим миром [1].

Цифровая революция, изменив поведение потребителей, привела к изменениям в маркетинге. Возник так называемый digital-маркетинг — часть коммуникационной стратегии компании, которая решает маркетинговые задачи с целью развития бизнеса в целом за счет формирования целевой аудитории с использованием цифровых каналов доставки информации.

Кроме технологической составляющей в понятие digital (сокращенно от digital-маркетинг) также входят такие

составляющие, как медиа и аудитория [9]. О новом типе аудитории было сказано в начале статьи. Медиа составляющая digital по своей сути есть вся совокупность цифровых способов передачи содержания (сообщения) от источника к получателю или многочисленным получателям, а также некоторая группа производственных и сервисных подотраслей, которые обслуживают этот процесс от создания и оформления до распространения сообщений, а также превращения процесса медиакоммуникации в деньги (продажи, реклама). При этом понятие «медиа» намного шире его традиционного понимания. Это все, что является носителем сообщений [4]. Следует отметить, что digital — это не канал коммуникации, это среда из множества каналов и инструментов [9].

Стремительное развитие технологий, ситуация постоянного информационного шума приводит к тому, что маркетинговые инструменты уже не подлежат тиражированию, не обеспечивают стабильность. Так, директор Интернет-маркетингового агентства «Texterra» Денис Савельев отмечает: «Маркетинг по Котлеру больше не актуален. Как, впрочем, и копирайтинг по Огилви. И то, и другое создавалось под другую реальность, в которой не было таких сумасшедших скоростей распространения информации» [5].

В такой ситуации на первый план выходит умение быстро изменяться под новые условия, постоянно приспосабливаться, искать новые решения для типичных задач, углублять взаимоотношения с клиентами — growth hacking (взламывание роста) [5]. Именно постоянный поиск и апробирование новых инструментов или каналов привлечения клиентов, анализ трафика, улучшение конверсии позволит опередить конкурентов и получить преимущества на рынке.

Денис Савельев подчеркивает, что сегодня «умение осваивать новые инструменты и, что важно, умение тут же апробировать их в деле, важнее, чем доскональное изучение этих инструментов» [5].

Таким образом, цифровая революция кардинально изменила не только технологии, но и маркетинг. В таблице 1 на основе данных компании Hubspot приведено сравнение маркетинга предцифровой и цифровой эпох по ряду наиболее значимых показателей [7, с.166].

Таблица 1. Сравнение маркетинга цифровой и предцифровой эпох

Критерии сравнения	Предцифровая эпоха	Цифровая эпоха
Характер воздействия на потребителя	Прерывание	Взаимное участие
Инструменты воздействия на потребителей	Манипулирование образом	Создание ценностей
Суть сообщения	Односторонняя передача информации о продукте («говорить»)	Совместная деятельность с потребителем («делать»)
Ценности коммуникации	Неосязаемые ценности	Осязаемые, осязаемые, реальные ценности
Цель коммуникации	Восприятие	Поведение

Если в понятии digital-маркетинг упор делается на техническую возможность непосредственного доступа к потребителю, наличие прямого круглосуточного канала для связи с ним, то понятие Интернет-маркетинг отражает смысловую сторону технологической революции. Интернет как всемирная, международная сеть создал новую среду для коммуникаций, киберпространство [10].

Интернет кардинально изменил доступ людей к информации, возможности их коммуникации друг с другом. Маркетинг из концепции «одно сообщение для многих» перешел к концепции «разные сообщения для каждого», отсюда возникает новый термин — эгономика, рынок одного человека, а не массовый рынок [8].

Таким образом, Интернет-маркетинг можно определить как процесс формирования целевых аудиторий через распространение вовлекающего контента на базе цифровых технологий в онлайн-среде. Стоит отметить, что поведение потребителей оффлайн такое же, как онлайн, только продуктом потребления в Интернете является контент. Контент здесь понимается как интересная потребителю брендированная информация обучающего и развлекательного характера, которая служит для достижения специфических и измеряемых бизнес-целей.

Благодаря новым технологиям маркетинговый подход стал более точным, управляемым на основе различных метрик. Сегодня термин маркетинговая кампания уступает место постоянному последовательному взаимодействию с потребителями, длящемуся маркетингу (от английского термина continuous marketing) [11].

Цель данной коммуникационной технологии — управлять поведением потребителя в новой среде, вовлекать его во взаимодействие с брендом, предлагая актуальную и ценную информацию на регулярной «длящейся» основе. Именно цифровая революция разделила маркетинг на два вида — прерывающий и вовлекающий (inbound-маркетинг). Поэтому главное сейчас — вовлечение, то есть втягивающие условия вхождения потребителя в комфортное и удобное пространство. Таким образом, традиционная рекламная формула AIDA меняет начало с интереса на вовлечение (английский эквивалент данного термина — engagement). Вовлечение происходит постепенно за счет продвижения потребителя по покупа-

тельскому пути (цепочка: незнакомец — посетитель — потребитель — лид — адвокат).

Таким образом, цифровая революция, Интернет, распространение гаджетов создали новую среду, территорию для взаимодействия с потребителями. Потребители стали доступны в любом месте и в любое время, возник маркетинг «здесь и сейчас», исчезли ограничения места и времени, им на смену пришли пространство и реальное время. Сегодня Интернет-маркетинг на основе создания втягивающих условий позволяет правильно использовать цифровые технологии, вовлекать потребителя в коммуникацию на основе ценного контента, соответствующего каждому этапу покупательского пути.

Но покупателя недостаточно вовлечь в коммуникацию, необходимо также сформировать его отношение. При этом стоит учитывать, что человек осуществляет свой выбор путем сравнения объектов потребления и собственных личностных ценностей — ментальных конструкций, определяющих для любого человека форму реализации какой-либо его потребности. Самый главный инструмент формирования нужного отношения к любому товару или услуге — бренд.

Концепция брендинга строится на понимании алгоритма потребления, поэтому в качестве основы берется не следствие (позиционирование), а причина — соответствие бренда личностной ценности потребителя. Таково свойство человеческой психики — присваивать свои оценки всем объектам, чтобы потом, когда возникнет потребность, использовать уже сложившееся мнение, стереотип. Именно таким образом создается образ в сознании потребителя.

Главное, чтобы процесс выбора был не спонтанным, а управляемым. Потребитель должен руководствоваться четко обозначенным посылом, в этом и есть смысл брендинга в любой сфере [2].

Специалист по коммуникации, по брендингу организует опыт коммуникации потребителя с торговой маркой. Организация «опыта общения» нацелена на формирование устойчивого восприятия торговой марки через систему символов в знаковой форме, в которой потребитель реализует свои представления о ценностях. Если его представления о ценностях совпадают с предложенной ему со стороны торговой марки системой ценностей, то

это совпадение и называется брендом. Поэтому бренд представляет собой не товар или услугу, а является организованной при помощи символов системой ценностей. Часто такую систему ценностей не видят и поэтому употребляют термин «имидж» или жаргонизм «раскрученная торговая марка».

Западные специалисты по брендингу утверждают, что сегодня больше нет разделения на B2B или B2C, есть только коммуникация человек-человеку (Human to Human, H2H), один на один. Компании сегодня должны думать, как потребители, понимать их эмоции и желание быть частью чего-то большего. Поэтому Интернет-бренд есть коммуникация в рамках гуманитарного подхода и представляет собой гуманитарную технологию.

Изменение технологий, медиа как способов передачи сообщения привело к возможности digital-моделирования социального поведения. Поэтому специалист по коммуникациям, следовательно, Интернет-брендингу, есть социальный инженер и управленец, создающий через изменение сознания и поведения, при помощи и в ходе коммуникации особую социально-психологическую и социально-культурную общность — целевую аудиторию (потребителей, которых объединяет проблема и способ ее решения; покупателей, которых объединяет выгода при решении проблемы; клиентов, которые доверяют производителю выгодное решение своих проблем — при этом доверие выступает как разделяемый обеими сторонами набор ценностей). Коммуникация с целью создания клиентов является брендингом, обеспечивающим устойчивость бизнеса в условиях неопределенности (например, в будущем, которое в отличие от завтра не известно и не определено).

Таким образом, сегодня, в условиях роста самостоятельности потребителя (бывшего объекта для коммуникации) речь идет о совместном создании сложного (комплексного) объекта коммуникации с участием обеих

сторон (Интернет-бренда и клиента). Если речь идет о совместной деятельности Интернет-бренда и будущего клиента, то и смысл термина коммуникация вполне очевиден: это уже не передача информации, а связь для порождения общего смысла совместной деятельности на основе эмпатии. Само понятие коммуникации теперь можно определить как создание целевой аудитории, объединение людей вокруг Интернет-бренда за счет предоставления интересного им контента, разработанного с учетом персонализированных характеристик потребителей. Поэтому сегодня цель — не обеспечить контакт, а обеспечить «эффект присутствия» бренда в жизни потребителя [3].

Таким образом, Интернет-бренд — это бренд, формирующий клиентскую базу лояльных потребителей с использованием Интернет-технологий и виртуальной среды. Поэтому отличительными особенностями онлайн-коммуникаций бренда в Интернет-маркетинге является создание площадки, платформы бренда для вовлечения потребителей, предоставление потребителю возможности реализовать свою медийность с помощью контента бренда, сообщить другим, что он делает с этим брендом. Причем вовлечение понимается здесь как устойчивость выбора, устойчивость в принятии решений в условиях быстрой смены смыслов, характерной для современной digital-среды. Построение такого рода отношений обеспечивает долгосрочное взаимодействие бренда и потребителей, а в итоге — устойчивость бизнеса в условиях неопределенности и риска.

Для достижения бизнес-целей средствами Интернет-маркетинга важно сформировать лояльное отношение потребителей к компании до момента покупки. Способом формирования лояльности в Интернет-маркетинге является контент, который, управляя медиапотреблением, в итоге приводит к изменению реального покупательского поведения, является коммуникационной составляющей Интернет-бренда.

Литература:

1. 30+ примеров как IoT (интернет вещей) меняет мир // Российский исследовательский центр Интернета вещей. URL: <http://internetofthings.ru/startups/52-30-primerov-kak-iot-internet-veshchej-menyaet-mir> (дата обращения: 12.04.2016).
2. Брендинг в банковской сфере // Интернет-проект «Энциклопедия маркетинга». URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/bank_branding.htm (дата обращения: 23.03.2016).
3. Кросс-платформенные коммуникации: какие выбрать инструменты, чтобы достичь результата // SlideShare. URL: http://www.slideshare.net/slideshow/embed_code/33555987?hostedIn=slideshare&referer=http%253A%252F%252Fwww.slideshare.net%252FPrimaxDigitalAgency (дата обращения: 05.04.2016).
4. Медиа-шмедиа // ИКМИ. URL: <http://www.cmii.ru/resources/2013/11/18/media-shmedia> (дата обращения: 21.03.2016).
5. Смерть digital-рынка уже случилась, хотя вы об этом даже не подозреваете // Интернет-агентство Texterra. URL: <http://texterra.ru/blog/smert-digital-rynka-uzhe-sluchilas-khotya-vy-ob-etom-dazhe-ne-podozrevaete.html> (дата обращения: 12.04.2016).
6. Что нужно клиенту во время потребительского путешествия // Интернет-агентство Texterra. URL: <http://texterra.ru/blog/что-nuzhno-klientu-vo-vremya-potrebitelskogo-puteshestviya.html> (дата обращения: 22.03.2016).
7. 120 awesome marketing stats, charts & graphs // Hubspot. URL: <http://cdn1.hubspot.com/hub/53/120-marketing-stats-charts-and-graphs.pdf> (дата обращения: 23.03.2016).

8. Analogue to Digital: consumer goods trends Accenture // Slideshare. URL: <http://www.slideshare.net/fullscreen/accenture/analog-to-digital/6> (дата обращения: 23.03.2016).
9. Digital strategy lection // Slideshare. URL: <http://www.slideshare.net/duckofdoom/digital-strategy-lection> (дата обращения: 25.03.2016).
10. Marketing Is Dead // Harvard Business review. URL: http://blogs.hbr.org/cs/2012/08/marketing_is_dead.html?goback=.gde_100106_member_146663237 (дата обращения: 24.03.2016).
11. What your traditional marketing education didn't teach you about marketing today // Hubspot. URL: http://blog.hubspot.com/inbound-marketing-education-and-certification?utm_source=hs_email&utm_medium=email&utm_content=8629469&_hsenc=p2ANqtz—kH-5qNIeVQYwHuMusKJ0izxNraFvFioB7Msq7JBb4448X-AICGMeMGjOxrQeNEEnW6iz2Kp1ijMuQBAFfu_vg6k324llg&_hsmi=8629469 (дата обращения: 10.04.2016).

Повышение квалификации для управленческих кадров

Евдокимова Арина Владимировна, магистр
Санкт-Петербургский государственный аграрный университет

Основным параметром, определяющим ценность трудовых ресурсов, является квалификация персонала. Несоответствие требуемого уровня подготовки лежит в основе неудовлетворенности трудом, оплатой труда. Повышая свою квалификацию и получая дополнительные знания и навыки, работник получает новые возможности для профессионального роста.

Под повышением квалификации понимается формальное и неформальное обучение, необходимое для того, чтобы штат учреждения или коллектив, работающий в определенной программе, был способен выполнять полный список своих служебных обязанностей. Такая подготовка является центральным компонентом развития организации и может включать формальное обучение, получение второго образования, перенимание опыта коллег и другие виды деятельности, ведущие к изменениям в навыках и умениях, которые затем будут использованы на практике. [2, с.16]

Переподготовка и повышение квалификации подразумевает наличие у специалиста квалификации определенной специальности и приобретение им теоретических и практических знаний в рамках именно этой специальности. Целью переподготовки и повышения квалификации управленческого персонала является обновление теоретических и практических знаний в соответствии с постоянно повышающимися требованиями.

Подготовка кадров — это планомерное и организованное обучение и выпуск квалифицированных кадров для всех областей человеческой деятельности, владеющих совокупностью специальных знаний, учений, навыков и способами общения. [1, с.5]

Основные задачи подготовки кадров:

- характеристика требуемого уровня развития руководителей кадров;
- анализ профессионального состава и расстановки кадров;
- определение единых принципов, форм и методов повышения профессионального уровня кадров;

- расчет потребности в специалистах на перспективу и требования, предъявляемые к ним;
- направления распределения кадров;
- мероприятия по подготовке кадров для новых видов деятельности;
- работа с резервом кадров;
- подбор, подготовка и повышение квалификации руководителей и лиц, работающих с персоналом;
- подготовка и повышение квалификации научных работников и специалистов;
- направление кадров для подготовки и повышения квалификации с учетом перспективных потребностей;
- направления распределения кадров и вузов;
- особые формы переподготовки и повышения квалификации кадров;
- установление связей по обмену кадрами;
- подготовка руководителей нижнего звена;
- подготовка и повышение квалификации рядовых исполнителей;
- примерное содержание программ подготовки и переподготовки кадров;
- мероприятия по обеспечению единства руководства подготовкой и переподготовкой кадров.

Повышение квалификации кадров — это обучение кадров с целью усовершенствования знаний, умений, навыков и способов общения в связи с ростом требований к профессии или повышением в должности. [3, с.12]

Для этого создаются различные целевые курсы, школы передовых приемов, а вне организации — специальные институты и факультеты. В то же время повышение квалификации может осуществляться и стажировкой. Потребность организации в повышении квалификации сотрудников обусловлена:

- непрерывными изменениями в ее внешней и внутренней среде;
- усложнением процесса производства и управления;

— освоением новых видов и сфер деятельности.

В то же время заинтересованность в повышении квалификации у сотрудника имеется тогда, когда есть уверенность не оказаться уволенным и получить продвижение по службе.

Цели повышения квалификации работников:

- обеспечение эффективного выполнения новых комплексных задач;
- увеличение их инновационного потенциала;
- подготовка к продвижению в должности или горизонтальному перемещению;
- освоение новых профессий, в том числе в условиях бригадной формы организации труда;
- получение более высокого разряда или адаптации к новой технике;
- изучение новых форм организации и стимулирования труда;
- приобретение знаний, выходящих за рамки существующей должности;

Литература:

1. Н. П. Беляцкий Управление персоналом. — М.: Современная книга, 2014. — 115 с.
2. А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация: Учебное пособие для студентов вузов. — 2 изд.-е., перераб. и доп. / М.: Издательство «Экзамен», 2013 г. 205 с.
3. Эффективный менеджмент: Учебное пособие для вузов / Под общ. ред. И. И. Мазура. — М.: Высшая школа, 2012. — (Современное бизнес-образование).

— формирование экономического, предпринимательского типа мышления;

- привитие навыков принятия решений;
- побуждение учиться дальше.

Повышение квалификации кадров должно быть комплексным по охвату, дифференцированным по отдельным категориям работников индивидуализированным, непрерывным, ориентированным на перспективные профессии. Перспектива повышения квалификации активизирует только тех сотрудников, которые еще не достигли своего «потолка». Преимущества повышения квалификации как способа развития работников состоит в его целевой направленности, возможности всестороннего развития личности, гибкой обратной связи, разнообразия методик обучения, индивидуально-групповом подходе. Переподготовка кадров — обучение кадров с целью освоения новых знаний, умений, навыков и способов общения в связи с овладением новой профессией или изменившимися требованиями к содержанию и результатам труда.

Сущность и функции конкурентного потенциала на предприятии

Есипов Андрей Александрович, магистрант
Российский государственный социальный университет

Успешное функционирование и развитие предприятий в современных условиях требует соответствующего подхода к формированию его конкурентной стратегии, выявлению конкурентных преимуществ, а это, в свою очередь, предполагает необходимость определения роли и значения конкурентного потенциала в деятельности фирмы.

В отечественной научной литературе уделялось серьезное внимание исследованию и оценке потенциала хозяйственных систем. Однако эти исследования в основном касались производственного потенциала. Это объясняется ключевой ролью производственных процессов в период доминирования административной системы управления народным хозяйством в России. С переходом к рыночной экономике более актуальными становятся вопросы оценки конкурентного, предпринимательского и ресурсного потенциалов, их структуры и взаимосвязи друг с другом.

В то же время необходимость исследования конкурентного потенциала предприятия становится все более актуальной научной задачей, поскольку знание основных его

составляющих и степени их развития у конкретной компании определит будущие направления развития деятельности предприятия.

Научный интерес к проблеме определения сущности конкурентного потенциала предприятия заставляет обратиться к анализу накопленного теоретического материала. Для правильного понимания смысла категории «конкурентный потенциал» необходимо изучить сущность понятия «потенциал».

Проблемы эффективности функционирования предприятий все чаще связываются с использованием потенциала фирмы, а вариант, при котором эффективность заданного уровня достигается за счет снижения потенциала, признается контрпродуктивным. В настоящее время в теории и практике зарубежного бизнеса накапливается опыт по технологиям управления потенциалом фирмы. Это объективно требует теоретического анализа сущности и тенденций развития потенциала предприятия, выяснения факторов, определяющих его состояние и перспективы развития.

В конце 1970-х, начале 1980-х гг. вышло много публикаций по различным аспектам понятия «потенциал». В большинстве работ отмечается важность изучения проблем оценки потенциала и указывается на существование значительных различий в определении самого понятия потенциал, его сущности, состава и соотношения с другими категориями.

В этимологическом значении термин «потенциал» происходит от латинского «*potentia*». В словаре иностранных слов Васюкова приводится толкование термина как мощь, сила. В этимологическом словаре русского языка отмечается происхождение слова «потенциальный» как заимствованного в 19 веке из французского языка, где *potentiel* с латинского *potentialis* производного от *potens* «могущий» означает буквально «могущий быть». В Большой Советской Энциклопедии приводится определение термина «потенциал» как «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области». В словаре русского языка С.И. Ожегова, словаре современного русского литературного языка К.А. Тимофеева, в современном энциклопедическом словаре А.М. Прохорова встречается еще одно определение «потенциала» как «величина, характеризующая широкий класс силовых полей в данной точке», открывающее целый ряд понятий в физике, химии, математике. Соответственно различают потенциал магнитный — «величина характеризующая магнитное поле»; потенциал электрический — «скалярная величина, характеризующая энергетические условия в электростатическом поле»; химический потенциал — «термодинамическая функция, характеризующая состояние какого-нибудь компонента *i* в фазе данного состава при определенных внешних условиях»; потенциал — «одна из характеристик векторного поля» [1, 2, 3].

Широкая трактовка смыслового содержания термина «потенциал», приведенная в Большой Советской Энциклопедии, позволяет применить его к различным отраслям науки и деятельности человека в зависимости от того, о какой силе, средствах, запасах, источниках идет речь. В работах, посвященных исследованию теории потенциалов, применяют широкий класс определений потенциала, среди которых:

- народно-хозяйственный потенциал;
- экономический потенциал;
- оборонный потенциал;
- интеллектуальный потенциал;
- природно-ресурсный потенциал;
- научно-технический потенциал;
- кадровый потенциал;
- производственный потенциал;
- строительный потенциал;
- сельскохозяйственный потенциал;
- потенциал инфраструктуры;

- информационный потенциал;
- организационный потенциал;
- потенциал социального развития;
- потенциал производительных сил и производственных отношений.

Проблемы эффективности функционирования предприятий все чаще связываются с использованием потенциала фирмы, а вариант, при котором эффективность заданного уровня достигается за счет снижения потенциала, признается контрпродуктивным. В настоящее время в теории и практике зарубежного бизнеса накапливается опыт по технологиям управления потенциалом фирмы. Это объективно требует теоретического анализа сущности и тенденций развития потенциала предприятия, выяснения факторов, определяющих его состояние и перспективы развития.

Для рассматриваемых понятий общими элементами являются ресурсы, позволяющие реализовать имеющиеся возможности. Однако понятие «потенция» включает такие ресурсы, которые создают скрытые возможности. Понятие «потенциал» создает ресурсы, обладающие действительными, конкретными, изученными возможностями, которые уже в настоящее время могут использоваться в общественном производстве.

Основное различие. Если рассматривать понятие «потенциал» по отношению к отдельному работнику, предприятию, обществу, то оно выражает реальные способности к использованию имеющихся ресурсов для достижения намеченной цели. Понятие «потенция» отражает лишь теоретическую, не учитывающую реальные воспроизводящие условия способность отдельного работника, предприятия, общества к использованию ресурсов и созданию материальных благ и услуг. Производственный потенциал предприятия отражает реальную, фактическую способность к созданию максимального объема материальных благ с учетом конкретных ресурсных ограничений, сбалансированности трудовых и материальных ресурсов.

В современном словаре Макмиллана приводится следующее определение: потенциальный объем производства — максимально возможный объем производства фирмы, отрасли промышленности, сектора экономики в целом, определяемый обеспеченностью факторами производства. То есть при характеристике перспективных возможных параметров развития необходимо использовать такие понятия, как потенциальные возможности, потенциальный уровень и т.п. В случае описания достигнутых уровней, сложившихся ситуаций необходимо использовать термин «потенциал» [4].

Таким образом, термин «потенциал» применительно к отдельному предприятию должен характеризовать не столько производственные возможности, сколько интегральные способности предприятия максимально удовлетворять потребности потребителей, рационально используя при этом ресурсы и учитывая интересы государства, партнеров по бизнесу. Таким образом, первое, наиболее общее определение потенциала предприятия

может быть связано с подлежащими реализации возможностями этой фирмы и ее ресурсной базой.

Ресурсный потенциал предприятий — это то, без чего ни один из них не в состоянии осуществлять деловую деятельность и успешно конкурировать с себе подобными и другими участниками деловых отношений. По мере развития деловой деятельности владельцы и менеджеры фирмы стремятся к постоянному укреплению своего потенциала, а главное, к обеспечению количественного и качественного превосходства над соперниками в объеме и составе собственных возможностей ведения дел, обусловленных этим потенциалом.

Поэтому потенциал субъектов бизнеса следует всегда рассматривать как необходимую предпосылку успешной конкуренции независимо от предмета и содержания деловой деятельности. Авторы учебника «Стратегический менеджмент» А. Томпсон и А. Стрикленд относят отдельные элементы ресурсного потенциала компании к числу ключевых факторов успеха этой компании, которые, по их мнению, являются определяющими для успеха фирмы в конкурентной борьбе в долгосрочном плане [5].

Действительно, ресурсный потенциал предприятия является интегральным фактором ее успеха в конкурентной борьбе. Однако для правильного понимания смысла категории «конкурентный потенциал предприятия» целесообразно подчеркнуть, что сами по себе элементы ресурсного потенциала фирмы еще не окончательно свидетельствуют о конкурентных возможностях данной компании. Для получения законченной картины необходимо указать на два новых параметра, а именно на наличие в арсенале фирмы реальных инструментов превращения потенциала в фактор действительной конкуренции, а также на результаты сравнительного анализа потенциалов взаимно конкурирующих субъектов бизнеса, в ходе которого можно сделать вывод о наличии либо об отсутствии у этих субъектов бизнеса конкурентных преимуществ друг перед другом.

Ресурсный потенциал фирмы и ее конкурентный потенциал не следует трактовать как синонимы. Разница между ними кроется именно в указании на наличие организационных и деловых рычагов приведения всего потенциала фирмы в движение. Важно отметить, что данные рычаги или инструменты сами по себе не могут находиться вне потенциала фирмы, они являются составной частью ее ресурсов.

Конкурентной является та часть ресурсного потенциала фирмы, которая содержит конкурентные преимущества данной фирмы над ее соперниками. При этом организационный, предпринимательский и человеческий потенциалы фирмы обладают двойственной природой, с одной стороны, они выступают как равноправные части ресурсного потенциала субъекта предпринимательского бизнеса, а с другой стороны, они играют роль инструментов формирования конкурентных преимуществ других элементов потенциала фирмы в процессе конкурентного взаимодействия.

Изучив теоретический материал, можно заключить, что определение категории конкурентный потенциал претерпело существенные изменения от определения его как совокупности ресурсов и возможностей и части общего потенциала к пониманию конкурентного потенциала как набора ключевых факторов успеха и составляющих, обладающих инновационностью и адаптивностью.

Обобщая результаты исследования понятия конкурентный потенциал, можно выделить ряд моментов, присущих большинству подходов:

- Наличие ресурсной составляющей, являющейся основой для формирования потенциала предприятия и ее доступность.

- Наличие инструментов по превращению потенциала в фактор действительной конкуренции.

- Сравнительный анализ потенциалов конкурирующих субъектов рынка.

- Учет влияния внешних сил и в связи с этим способность компании адаптироваться к изменяющимся условиям рынка.

- Связь с конкурентоспособностью предприятия.

Следовательно, конкурентный потенциал включает в себя совокупность располагаемых природных, материальных, трудовых, финансовых и нематериальных ресурсов и возможности объектов или субъектов хозяйствования, позволяющие им получать конкурентные преимущества перед другими участниками рынка. Другими словами, конкурентный потенциал представляет собой внутренние и внешние конкурентные возможности фирмы, которые позволяют предприятию вести эффективную конкурентную борьбу на рынке за счет формирования конкурентных преимуществ на основе использования материальных и нематериальных ресурсов.

Способность компании выиграть в конкурентной борьбе будет зависеть от внутренних конкурентных возможностей предприятия и внешних условий хозяйствования.

Внутренние конкурентные возможности определяются уровнем материальных и нематериальных ресурсов предприятия.

Конкурентные возможности, связанные с материальными ресурсами, включают в себя сырье и материалы; трудовые ресурсы; технологические ресурсы; финансовые и информационные ресурсы.

В состав конкурентных возможностей, основанных на нематериальных ресурсах, входят нематериальные активы; компетенции персонала; отношения с другими субъектами рынка; организационные ресурсы; творческие возможности; бренды.

Реализация и использование внутренних возможностей предприятия на базе существующих ресурсов формируют соответствующие конкурентные преимущества.

Здесь важно понимать различия в понятиях конкурентные возможности и конкурентные преимущества. Существует большое количество определений понятия конкурентные преимущества, как в зарубежной, так

и в отечественной научной литературе. Так, Жан Жак Ламбен относит к конкурентным преимуществам те характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. Превосходство является относительным, определяемым по сравнению с конкурентом, занимающим наилучшую позицию на рынке товара или сегменте рынка [6].

Ричард Холл считает, что это те условия, когда компания последовательно и лучше, чем конкуренты, производит товар с атрибутами, которые являются ключевыми критериями покупки для большинства потребителей на целевом рынке.

Среди отечественных авторов следует выделить подход Г.Л. Азоева, который определяет конкурентные преимущества как концентрированные проявления превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности предприятия, которое можно измерить экономическими показателями. Необходимо особо подчеркнуть, что конкурентное преимущество нельзя отождествлять с потенциальными возможностями компании. В отличие от возможностей, это факт, который фиксируется в результатах реальных и очевидных предпочтений покупателей. Именно поэтому в практике бизнеса конкурентные преимущества являются главной целью и результатом хозяйственной деятельности [7, 8].

Конкурентные преимущества — это ключевые сильные стороны компании, позиционирующие ее на рынке. Большинство основных конкурентных преимуществ являются характеристиками предприятия, с помощью которых оно заявляет о себе клиентам и которые делают предприятие и его продукцию уникальными. С одной стороны, конкурентные преимущества — это конкурентные стратегические активы, демонстрирующие ценность, которую предприятие приносит своим клиентам. С другой стороны, это активы, от которых зависит то, как предприятие сможет противостоять новым угрозам со стороны конкурентов — угрозам, о существовании которых оно, возможно, даже не догадывается и которые могут появиться в результате радикальных перемен в мире высоких технологий. Выявление и использование таких уникальных качеств позволит предприятию конкурировать с другими производителями в динамично развивающейся рыночной среде.

Литература:

1. С. И. Ожегов — «Словарь русского языка» (1949, 22-е издание, 1990; с 1992 — «Толковый словарь русского языка», совместно с Н. Ю. Шведовой). — 220 с.
2. К. А. Тимофеев — «Словарь литературоведческих терминов»
3. А. М. Прохоров — «Большой энциклопедический словарь»
4. Д. Макмиллан — современный словарь.
5. А. Томпсон, А. Стрикленд — Стратегический менеджмент 12-е изд., Пер. с англ. — М.: Изд. дом «Вильямс», 2006. — 156 с.
6. Ж-Ж. Ламбен — «Стратегический маркетинг», Пер. с французского. — СПб.: Наука 2007—343 с.

Выделяют конкурентные преимущества, связанные с материальными и нематериальными ресурсами. К конкурентным преимуществам, связанным с материальными ресурсами, могут быть отнесены способность фирмы производить товар с более низкими издержками и дифференциация продукции. Конкурентные преимущества, основанные на нематериальных ресурсах, подразделяются на преимущества, основанные на интеллектуальных ресурсах, на отношениях и на организационных ресурсах.

К внешним конкурентным возможностям фирмы относят рыночные возможности, которые способствуют реализации конкурентных преимуществ компании в рыночных условиях. Такими возможностями могут быть, к примеру:

- Возможность увеличить долю рынка.
- Возможность получения спецзаказа от правительства.
- Возможность получить лицензию от разработчика.
- Возможность выйти на другой рынок.
- Возможность уйти с рынка.
- Возможность переманить специалиста у конкурента.
- Возможность использования льгот, субсидий, дотаций и т.п.

Следовательно, между понятиями конкурентный потенциал, конкурентные преимущества, а также и конкурентоспособность существует причинно-следственная связь. Конкурентный потенциал определяет конкурентные возможности, в основе которых лежат материальные и нематериальные ресурсы компании. В отсутствие ресурсной базы предприятие не способно функционировать. Наличие ресурсов является необходимым условием существования предприятия, но не достаточным для победы в конкурентной борьбе. Эффективное использование ресурсов и правильная их комбинация позволяют предприятию формировать конкурентные преимущества относительно других участников рынка. Конкурентоспособность — это соответствие по всем параметрам требованиям рынка, покупателей, потребителей. Одним из основных направлений обеспечения конкурентоспособности продукции является достижение преимущества.

Таким образом, конкурентное преимущество является причиной, а конкурентоспособность следствием, а конкурентный потенциал — это основа, без которой невозможно выиграть в конкурентной борьбе за потребителя.

7. Ричард Холл — «Великолепный маркетинг» ИГ «Весь». 2009. — 75 с.
8. Г.Л. Азоев — «Конкурентные преимущества фирмы» ОАО «Типография новости» Москва 2000—50 с.

Бухгалтерский и налоговый учет основных средств. Есть ли необходимость в сближении?

Зайцева Екатерина Валерьевна, студент

Научный руководитель: Астахова Елена Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Статья посвящена процессу выявления и отражения разниц между бухгалтерским и налоговым учетом в части объектов основных средств на бухгалтерских счетах. В работе исследованы варианты сближения этих видов учета с позиции оптимального построения учетного процесса и формирования налоговой базы для организаций.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, основные средства, различия, сближение.

Образование и развитие подсистем бухгалтерского и налогового учета произошло относительно независимо друг от друга, под воздействием различных экономических и политических явлений. Налоговый учет возник ввиду возрастающей роли государства в жизни общества, а причиной появления бухгалтерского учета была хозяйственная деятельность предприятий. Существование нескольких видов учета увеличивает нагрузку на организацию. Компаниям приходится привлекать дополнительные ресурсы, а это в свою очередь заставляет их повышать цены на изготавливаемую и реализуемую продукцию, выполненные работы, оказанные услуги. В связи с этим с 2002 года многие эксперты говорят о необходимости сближения налогового и бухгалтерского учета. Также о необходимости такого сближения неоднократно говорилось на государственном уровне, в том числе в Основных направлениях налоговой политики РФ на 2015 и 2016 годы. Однако за годы применения главы 25 НК РФ на законодательном уровне были введены лишь точечные незначительные поправки, так и не сократившие принципиальных различий между бухгалтерским и налоговым учетом.

Невзирая на существенные различия в порядке учета объектов в бухгалтерском и налоговом учете, существует ряд способов, которые могут помочь организации абсолютно законно сблизить налоговый и бухгалтерский учет, а значит, упростить работу бухгалтерии. Но стоит отметить, что применение некоторых из них повлечет за собой увеличение налоговой нагрузки на организацию. Рассмотрим варианты получения минимальной разницы между налоговым и бухгалтерским учетом в отношении учета объектов основных средств. Сгруппируем данные различия в три основные группы:

1. Различия, которые легко устранить без негативных последствий для организации.
2. Различия, устранение которых влечет за собой негативные последствия для организации.

3. Различия, устранение которых невозможно (рассмотрены в рамках отдельной статьи «Неустраняемые различия между бухгалтерским и налоговым учетом в части учета объектов основных средств» № 7 (111, апрель-1 2016 г.) журнала «Молодой ученый»).

Во-первых, существуют различия в начислении амортизации в бухгалтерском и налоговом учете. Решить проблему можно, установив в налоговом и бухгалтерском учете одинаковые методы начисления амортизации объектов основных средств. В налоговом учете амортизацию можно начислять одним из двух возможных методов: либо линейным, либо нелинейным. А в бухгалтерском учете организация имеет право выбирать из четырех способов: линейного, способа уменьшаемого остатка, способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования и способа списания стоимости пропорционально объему продукции или работ [2]. Единственным полностью совпадающим в бухгалтерском и налоговом учете способом является линейный. При его применении расхождений не возникнет. Однако разницы в суммах начисленной амортизации не появятся при условии, что в обоих видах учета применяется одинаковый срок полезного использования основного средства и первоначальная стоимость объекта совпадает. Срок полезного использования в налоговом учете устанавливается Постановлением Правительства РФ «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» [3], а в бухгалтерском учете не разработано такого документа, однако, на практике большинство компаний указывают, что руководствуются именно этим нормативным документом, потому можно сказать, что срок полезного использования в бухгалтерском и налоговом учете совпадают в большинстве случаев. А вот первоначальная стоимость может быть различна (расхождение первоначальной стоимости в бухгалтерском и налоговом учете рассматривается ниже). Данное различие легко устранить организациям, у которых ос-

новые средства занимают небольшую часть активов, например, в сфере торговли. Поэтому такую разницу автор относит к первой группе различий. Однако, к сожалению, использование в налоговом учете линейного метода начисления амортизации — не самый лучший выбор с позиции налоговой нагрузки на организацию. Применение нелинейного метода значительно выгоднее, поскольку он дает возможность списать большую часть стоимости объекта основных средств в достаточно короткий срок и, значит, уменьшить налог на прибыль, который подлежит уплате в бюджет. Данный способ особенно выгоден и актуален для промышленных предприятий, ведь основные средства у них составляют одну из главных статей активов. Поэтому для такого типа предприятий использование одинаковых методов начисления амортизации невыгодно и влечет за собой негативные налоговые последствия в виде увеличения налоговой нагрузки. Исходя из этого, для данной категории хозяйствующих субъектов автор относит рассмотренную разницу ко второй группе.

Вторая, выделенная автором разница, связана с порядком формирования первоначальной стоимости объектов основных средств. Как в налоговом, так и в бухгалтерском учете первоначальная стоимость объекта основных средств состоит из расходов на его приобретение, сооружение или изготовление, за минусом НДС и акцизов (п. 1 ст. 257 НК РФ и п. 8 ПБУ 6/01). Однако в реальной хозяйственной деятельности у организации достаточно часто возникают расходы, связанные с приобретением объектов основных средств, которые в принципе допустимо относить в налоговом учете в составе прочих. Имеются в виду, например, командировочные расходы, связанные с покупкой основного средства, уплаченные таможенные сборы и пошлины, технический осмотр приобретенного автомобиля и ряд других расходов. В бухгалтерском учете все вышеизложенные расходы чаще всего увеличивают первоначальную стоимость основного средства. Ввиду неопределенности действующего законодательства РФ налоговые органы при проверках в большинстве случаев требуют, чтобы в налоговом учете предприятие включило такие расходы в первоначальную стоимость основного средства. Это обусловлено тем, что в данной ситуации у организации не будет возможности одновременно включить такие расходы при расчете налога на прибыль, и списание будет происходить лишь по мере амортизации объекта, что приведет к увеличению налоговой нагрузки в части налога на прибыль. Таким образом, логично вытекающим из первого способом сближения является включение в налоговый учет в первоначальную стоимость основных средств всех расходов, связанных с их приобретением. Так, для того, чтобы первоначальная стоимость объекта основных средств была одинаковой, и не появлялось разниц в суммах начисленной амортизации в целях бухгалтерского и налогового видов учета, организации целесообразно отказаться от одновременного признания подобных расходов в качестве прочих в налоговом учете и включать их в перво-

начальную стоимость объекта. Целесообразно закрепить соответствующие положения в учетной политике для целей налогообложения. Бесспорно, такой подход к формированию первоначальной стоимости объектов повлечет за собой временное увеличение налога на прибыль. Но все же, в конечном итоге, организация сможет в полной мере учесть эти расходы в налоговом учете, хоть и с равномерной разбивкой в течение всего срока полезного использования объекта основных средств. Поэтому, по мнению автора, данное расхождение можно отнести к первой группе — к легко устранимым расхождениям.

Третьим различием является сумма начисленной амортизационной премии. Суть состоит в том, что такую премию можно начислить только в налоговом учете (п. 9 ст. 258 НК РФ). Благодаря этому компания имеет право одновременно включить в расходы 10% от первоначальной стоимости приобретенных основных средств в общем случае, и 30% от стоимости по объектам основных средств, которые относятся к третьей-седьмой амортизационным группам. Решить проблему можно, отказавшись в налоговом учете от начисления амортизационной премии. Но с другой стороны, применение амортизационной премии представляет собой достаточно эффективный метод налоговой оптимизации, дающий возможность значительно сократить сумму налога на прибыль. Поэтому отказываться от использования амортизационной премии для того, чтобы сблизить налоговый и бухгалтерский учет целесообразно только тем организациям, у которых основные средства занимают малую и незначительную часть активов, например, компаниям оптовой торговли или сферы услуг. Для таких организаций автор относит данное различие к первой группе. Что же касается промышленных предприятий, то для них отказ от начисления амортизационной премии может иметь место лишь в случае, когда организация уже не приносит прибыли, является убыточной и не хочет еще большего увеличения суммы налогового убытка. То есть для промышленных предприятий отказ от начисления амортизационной премии является абсолютно невыгодным, так как приводит к увеличению налоговой нагрузки по налогу на прибыль. Поэтому для таких организаций автор относит данное различие ко второй группе.

Четвертым различием является различие, возникающее при учете оценочных обязательств на демонтаж и утилизацию объекта основных средств. Указанное различие появилось с 1 января 2015 г. в связи с внесением изменений в Налоговый кодекс РФ. В п. 3 ст. 375 НК РФ появилось указание на возможность корректировки (в сторону уменьшения) остаточной стоимости объектов основных средств, сформированной по правилам, установленным бухгалтерскими стандартами. Вместе с тем положения действующего в настоящее время бухгалтерского стандарта по учету основных средств (ПБУ 6/01) не содержат требований о включении в первоначальную стоимость упомянутых затрат. Подобное требование предусмотрено проектом нового ПБУ по учету основных средств. В п. 8 ПБУ 6/01 ключевым моментом при формировании первоначальной стоимости яв-

ляется то, что затраты, учитываемые в ее составе, должны быть фактически понесены и их размер должен определяться исходя из установленных договорных обязательств организации. Соответственно, ни о каких будущих расходах (оценочных обязательствах) в данном случае говорить не приходится, поскольку величина планируемых расходов определяется расчетным путем, по их наиболее достоверной денежной оценке. Получается, что поправки, внесенные законодателем в п. 3 ст. 375 НК РФ, опережают процесс реформирования бухгалтерского учета, так как положения действующего стандарта не предусматривают требования об увеличении первоначальной стоимости основного средства на стоимость затрат, связанных с его демонтажем и ликвидацией (утилизацией). Следовательно, пока не будет утверждено новое ПБУ по учету основных средств, по мнению автора, сумму оценочного обязательства на демонтаж основного средства организация может рассматривать в качестве самостоятельного актива. В таком случае учет основных средств для целей собственно бухгалтерского учета и целей обложения налогом на имущество будет осуществляться по одним правилам. При этом следует отметить, что не все объекты основных средств попадают под обложение налогом на имущество в части формирования налоговой базы по данным бухгалтерского учета о первоначальной стоимости объекта и суммах начисленной амортизации. Например, объекты недвижимого имущества облагаются исходя из их кадастровой стоимости, а некоторые объекты основных средств вообще не попадают под налогообложение ввиду принадлежности к первой и второй амортизационной группам. В этой связи данное различие автор относит к первой группе — легко устранимые различия.

Пятым различием являются суммы, полученные по результатам переоценки объектов основных средств. Особенность процесса переоценки состоит в том, что его результаты отражаются только в бухгалтерском учете (п. 14 и п. 15 ПБУ 6/01). В налоговом учете сумма уценки или дооценки объектов основных средств не является доходом или расходом и не изменяет его стоимость, на базе которой компания начисляет амортизацию. Убрать данное расхождение можно, если организация откажется в бухгалтерском учете от проведения переоценки объектов основных средств. Однако на практике существует достаточно много предприятий, которые проводят переоценку объектов основных средств, например, для того, чтобы показатели бухгалтерской финансовой отчетности выглядели более привлекательными для инвесторов и кредитных учреждений. Или, чтобы не допустить сокращения размера чистых активов организации в сравнении с величиной ее уставного капитала (п. 4 ст. 90 и п. 4 ст. 99 ГК РФ). В большинстве случаев переоценка основных

средств влечет за собой увеличение стоимости переоцениваемых объектов, хотя существуют случаи и снижения их стоимости. По мнению автора, если собственники организации испытывают необходимость улучшения показателей бухгалтерской финансовой отчетности, то такие доводы, как расхождения в учете, вряд ли повлияют на принятие решения о проведении переоценки. Поэтому данную разницу автор относит ко второй группе различий — сложно устранимых для организации.

Итак, в процессе исследования был проведен анализ наиболее часто встречающихся на практике расхождений, которые были объединены в три группы: первая группа — легко устранимые расхождения, вторая группа — расхождения, устранение которых возможно с негативными последствиями, и третья группа — расхождения, устранение которых невозможно. В результате проведенного исследования автор пришел к выводу, что нельзя однозначно сказать, стоит ли полностью сближать налоговый и бухгалтерский учет основных средств. Бесспорно, чем больше правила налогового учета соответствуют правилам бухгалтерского учета, тем проще подготовка налоговых деклараций и формирование бухгалтерской финансовой отчетности, расчет налогового обязательства, а также налоговое администрирование. Однако для каждой организации подход должен быть индивидуальным. Для каких-то компаний, например, промышленных предприятий, гораздо более выгодно использовать нелинейный метод начисления амортизации, начисление амортизационной премии и другие преимущества налогового законодательства, а организации сферы торговли и услуг в принципе без особых потерь могут устранить многие различия. Выбрать оптимальный путь уменьшения различий сможет сама компания, а задачей законодательного органа является создание для этого благоприятных условий. Целесообразно ввести налоговые нормы, которые давали бы налогоплательщику возможность применять методы учета, используемые им при ведении бухгалтерского учета и формировании бухгалтерской финансовой отчетности.

Не последнюю роль при выборе подхода к учету различий играют их масштабы. При наличии ресурсов и штата бухгалтерии целесообразно не пренебрегать налоговыми выгодами, а при низком уровне автоматизации и ограниченных ресурсах, возможно, и стоит подумать о максимальном сближении в целях рационализации бухгалтерского и налогового учета. На взгляд автора, целесообразно максимально устранить различия между бухгалтерским и налоговым учетом на законодательном уровне. При этом особое внимание в этом процессе должно быть уделено вопросам формирования достоверной учетной информации для заинтересованных пользователей.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ: принят ГД ФС РФ 16.07.1998 (в ред. от 08.03.2015 г.) и Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ: принят ГД ФС РФ 19.07.2000 (в ред. от 06.04.2015 г.)

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденное приказом Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н (в ред. от 24.12.2010 г.)
3. Постановление Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» (в ред. от 10.12.2010 г.)
4. Кравченко, Т.Л. Организация бухгалтерского учета на предприятии. — Мн.: Высшая школа, 2012. — 320 с.

Организационные особенности управления финансовыми рисками на предприятиях

Зокиржонов Мухаммадсодик Равшанбек угли, преподаватель
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

С начала 1990-х годов управление финансовыми рисками считается одним из основных вопросов повестки дня для корпораций, несмотря на это многие фирмы по-прежнему далеки от эффективного управления финансовыми рисками, примером служит недавний опыт компаний и многих ведущих мировых финансовых институтов, потерпевшие большие потери в последствии мирового финансового кризиса. Это свидетельствует, что многие фирмы, в том числе многие финансовые учреждения, оставляют желать большего в изучении методов эффективного управления финансовыми рисками.

В своей деятельности компании сталкиваются с различными видами рисков. К ним относятся риски, связанные с бизнес-средой, законами и нормативными актами, эффективностью деятельности, уровнем репутации организации, и финансовыми рисками. Финансовые риски связаны с финансовой деятельностью бизнеса — по сути, это риск финансовых потерь (а в некоторых случаях, финансовой выгоды) — и принимают множество различных форм. К ним относятся валютные риски, риски изменения процентных ставок, кредитные риски, риски ликвидности, риск денежных потоков и риски связанные с финансированием. Важность этих рисков варьируются от одной организации к другой.

Управление финансовыми рисками потерпела множество испытаний за последние десятилетия и в результате стало понятно, что управление рисками имеет основополагающее значение для эффективного корпоративного управления. За это время менеджеры компании признали потенциал эффективного управления рисками, при увеличении стоимости компании.

Хотя управление рисками в первую очередь касается управлении отрицательных последствий риска, также важно понимать, что риск имеет и положительный эффект. Этот положительный эффект предполагает в условиях неопределенности использование возможностей, таких как получение доходов от новых рынков или новых производственных линий. Управление рисками, поэтому занимается как с согласованностью — контроль отрицательных рисков, которые могут повлиять на достижение

стратегических целей — так и с производительностью — возможность увеличить общую доходность бизнеса.

Финансовые риски создают возможность потерь, возникающих из-за провала в достижении финансовых целей. Риск отражает неопределенность в отношении валютных курсов, процентных ставок, цен на сырьевые товары, цены на акции, кредитного качества, ликвидности, и доступа организации к средствам финансирования. Эти финансовые риски не обязательно являются независимыми друг от друга. Например, обменные курсы и процентные ставки тесно связаны между собой, и подобные взаимозависимости должны быть учтены менеджерами при разработке системы управления финансовыми рисками.

Финансовые риски могут быть разделены на различные категории, ниже на рисунке 1 приведена классификация по трем категориям.

Рыночные риски — это финансовые риски, которые возникают из-за возможных потерь от изменений в будущем рыночных цен или процентов. Изменение цен связано с процентными ставками или с изменениями иностранных валютных курсов, но также зависят от цены на сырьевые товары, которые имеют жизненно важное значение для бизнес.

Кредитные риски — финансовые риски, связанные с вероятностью дефолта контрагентов. Кредитный риск возникает, как правило, когда покупатель не в состоянии платить за товары, поставленные в кредит. Кредитный риск существенно возрастает, когда фирма в значительной степени зависит от небольшого числа крупных клиентов, которые и пользуются значительным количеством предоставляемого кредита.

Риски финансирования, ликвидности и денежных потоков. Риски финансирования связан с непрерывностью финансового обеспечения организации. Например получение фирмой кредита из собственного банка. Риск ликвидности связан со способностью фирмы развивать деятельность за небольшую плату или бесплатно, и с доступностью достаточных средств для покрытия финансовых обязательств при наступлении срока их погашения.

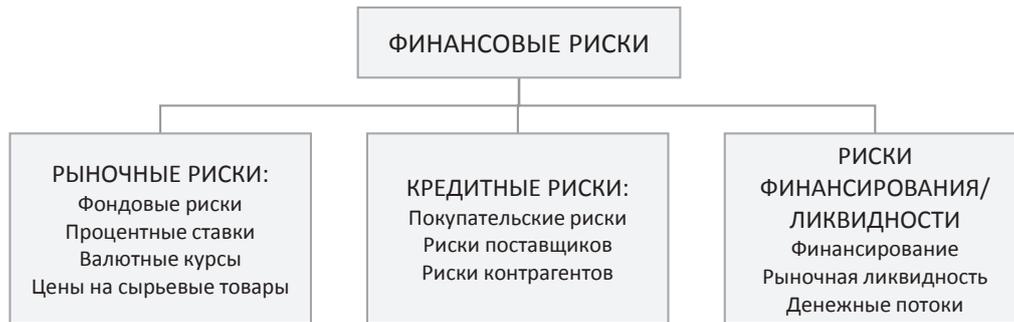


Рис. 1. Категории финансового риска [1]

Риск денежных потоков связан с волатильностью операционного денежного потока фирмы.

Механизм управления финансовыми рисками можно проиллюстрировать с помощью цикла последовательных действий, приведенных в рисунке 2. Цикл управления рисками показывает, что управление рисками формирует замкнутую систему управления, который начинается с определения рисков основываясь на организационные цели, затем продвигаясь через ряд этапов завершается с переоценкой подверженности к риску после осуществления контроля.

Следовательно, основными элементами системы управления финансовыми рисками являются:

- выявление и оценка рисков;
- разработка ответной реакции на риск;
- реализация стратегии управления рисками и связанные с ним механизмы контроля;
- проверка подверженности к риску (через внутренние отчеты) и повторение цикла.

Первый этап заключается в выявлении рисков, к которым организация подвергается. Выявление риска должно быть систематическим и опираться на основную деятельность организации и связанные с ними рисками. Выявление риска может быть проведена с помощью опроса, анкетирования, интервью или ряда других методов, таких как исследование случайностей, аудит, анализ основных причин. Цель состоит в том, чтобы использовать опыт персонала для определения всех возможных финансовых рисков, которым организация может подвергаться.

Масштаб каждого выявленного риска оценивается, используя сочетание качественных и количественных методов. После этого, риски располагаются в соответствии с приоритетом т.е. риски ранжируются в соответствии с общими организационными целями. Для этого используется метод строение карты оцененных рисков т.е. матрицу вероятности/последствия, что показано на рисунке 3.



Рис. 2. Цикл действий по управлению рисками [2]

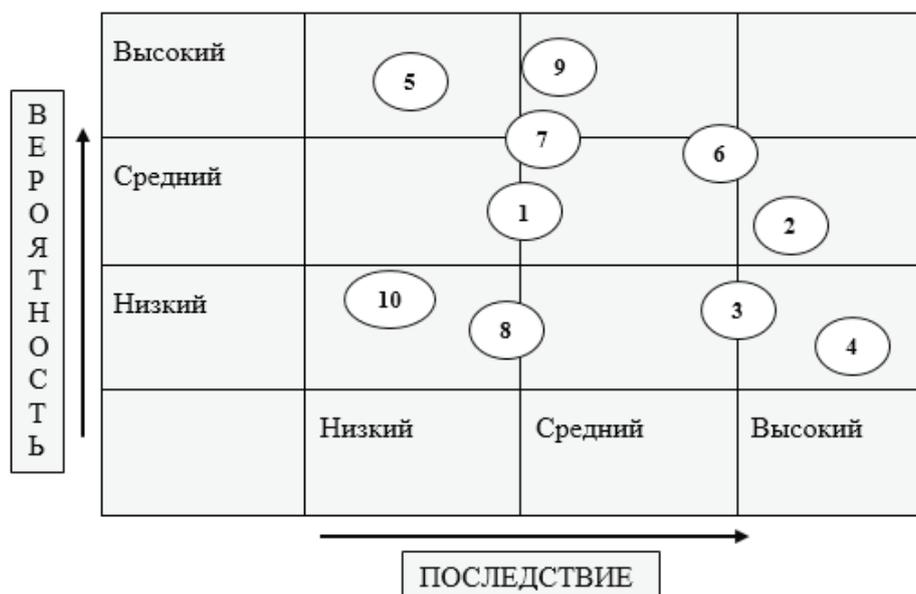


Рис. 3. Матрица вероятность/последствие [3]

Цифры относятся к каждому выявленному риску и последствию риска, который может выражаться либо в финансовых, либо нефинансовых. Предприятия частного сектора могут выразить последствия величинами прогнозируемого дохода и денежного потока. Организации государственного сектора измеряют последствия с точки зрения способности предоставлять услуги на требуемом уровне.

Следующим этапом управления финансовыми рисками является ответная реакция на риски. На этом этапе предприятие должно предпринимать ответную реакцию на риски, которые она уже выявила. Иначе выражаясь — это установление политики, определяющее реакцию организации на определенный риск. Политика устанавливает процесс управления риском, возложение ответственности за обработку рисков, изложение основных показателей деятельности, которые позволили бы высшему руководству следить за риском, и включает планы действий, которые будут реализованы, в тех случаях, когда прогнозируемое событие действительно произойдет. При этом предприятие должно учитывать затраты и потенциальный доход от альтернативной ответной реакции, а также принимать во внимание, что любая ответная реакция показывает склонность предприятия к риску и её способность к достижению своих стратегических целей.

Ответные реакции разделены на три категории, как показано на рисунке 4. Внутренние стратегии подразумевают готовность принять на себя риск и управлять ею внутренне в рамках обычной хозяйственной деятельности. Примером может быть решение использовать валюту клиента для ценообразования всего экспорта, а также с использованием внутренних неттинг процессов для управления валютными рисками.

Стратегии распределения рисков связаны со стратегиями, которые смягчают или разделяют риски среди

внешних участников. Примером может быть форвардный контракт, который «зафиксирует» определенный уровень цены и курса в будущем. Это предотвращает потери от неблагоприятного изменения курса валют, и блокирует покупателя в пределах фиксированного будущего обменного курса.

Передача риска предполагает выплату третьего лица, для покрытия отрицательного последствия риска, при этом сохраняет возможность воспользоваться положительным эффектом риска. Например, опцион создает возможность обмена валюты по заранее согласованному курсу, известный как ценой страйк. Если последующее изменение курса оказывается благоприятным, владелец будет исполнять опцион, но если изменение курса является неблагоприятным, владелец позволит ему прогореть. Таким образом, опцион защищает держателя от отрицательного риска, сохраняя при этом возможные выгоды от положительного риска. Отметим, кстати, что большая гибкость инструментов передачи рисков, как правило, сопровождается большими издержками.

Следующий этап управления финансовыми рисками, после выбора стратегии ответной реакции на риск, заключается в его реализации и контроля за эффективностью соответствия установленным целям. Реализация включает в себя распределение ответственности управления по каждому отдельным рискам и на его основе, создание культуру риск-компетентности, в рамках которого управление финансовыми рисками внедряется в процесс организационной деятельности.

Цикл управления финансовыми рисками завершается, когда эффективность риск-контроля оценивается посредством результатов отчетности и процесса проверки. Тогда это приводит к новому процессу идентификации и оценки рисков. Сам по себе этот процесс состоит из трех основных компонентов:



Рис. 4. Стратегии и инструменты снижения риска [4]

1) Процесс проверки. В процесс должны включаться: регулярная проверка прогнозов риска, обзор управления ответных реакций на существенные риски, проверка стратегии управления рисками организации, а также создание системы раннего предупреждения, чтобы указать существенные изменения в рисках, с которыми сталкиваются организации.

2) Внутренняя отчетность для совета директоров или высшего руководства. Сюда можно включать: обзор общей стратегии управления финансовыми рисками организации, обзоры процессов, используемых для выявления и реагирования на риски, а также методов, используемых для их управления.

3) Внешняя отчетность. Внешние заинтересованные стороны должны быть проинформированы о стратегии управления финансовыми рисками организации, и полу-

чать некоторое представление о том, насколько хорошо оно реализуется.

Все предприятия сталкиваются с финансовыми рисками, но достижение своих целей зависит от того, насколько хорошо предприятие управляет этими рисками. Для этого необходимо установить правила способствующие выявлению и оценки основных видов финансовых рисков, и далее применять инструменты и технику управления этими рисками. Важность управления финансовыми рисками обусловлено большими потерями, связанными с недавним кризисом, что подчёркивает тот факт, что компании далеки от адекватного управления финансовых рисков. Хотя управление финансовыми рисками обходится дорого, но намного дешевле иного варианта развития ситуации.

Литература:

1. M. Woods, K. Dowd: Financial Risk Management for Management Accountants. Published by The Society of Management Accountants of Canada (CMA Canada), the American Institute of Certified Public Accountants, Inc. (AICPA) and The Chartered Institute of Management Accountants (CIMA) — 2008, p. 30.
2. Источник: Управление рисками: Руководство по надлежащей практике, The Chartered Institute of Management Accountants (CIMA), 2002.
3. Collier, P. M., and S. Agyei-Ampomah. Management Accounting — Risk and Control Strategy. Oxford/Elsevier: CIMA Publishing, 2007.
4. Crouhy, M., D. Galai, and R. Mark. The Essentials of Risk Management: The Definitive Guide to the Non-Risk Professional. New York: McGraw-Hill, 2006.

Правомерность банка при изменении процентной ставки в одностороннем порядке

Ильясова Алёна Владимировна, магистрант
Забайкальский государственный университет

В связи с экономической неопределенностью, обусловленной нестабильностью внешних условий и увеличением волатильности на финансовых рынках, Центральным Банком в ночь с 15 на 16 декабря 2014 года было принято

решение повысить ключевую ставку сразу на 6,5 процентных пунктов до 17% годовых [1]. Решение было обусловлено необходимостью ограничить существенно возросшие девальвационные и инфляционные риски [1]. Это

произошло на фоне снижения рубля (более чем на 8% за 1 день) в течение понедельника, 15 декабря, а 16 декабря позиции рубля были еще более плачевны. Это движение ЦБ РФ было для всех неожиданным. Многие называли эти два дня черным понедельником и черным вторником [2].

На фоне этих событий банки были вынуждены пойти на резкое увеличение процентных ставок по кредитам, причем не только по вновь выдаваемым, но и уже по ранее заключенным. В частности вопрос касался кредитных договоров, заключенных с юридическими лицами. В некоторых случаях банкам удавалось заключать двухсторонние дополнительные соглашения с клиентами в части увеличения процентной ставки (в данном случае банки могут ссылаться на ст. 450 ГК РФ [3], которая предусматривает, что расторжение или изменение договора возможно при соглашении сторон), в иных случаях банки брали во внимание всевозможные нарушения в части обслуживания долга и выполнения условий договора, за которые можно было бы применить штрафные санкции путем увеличения процентной ставки, при этом клиенты об этом узнавали путем получения письменного уведомления.

Из этой всей ситуации собственно и приобрел еще большую актуальность вопрос: правомерен ли банк изменять процентную ставку в одностороннем порядке.

Практически в каждый кредитный договор банки включают пункт, в котором прописываются права кредитора в части увеличения (снижения) величины процентной ставки за пользование кредитом путем письменного уведомления, а соответственно без заключения двухстороннего дополнительного соглашения. В качестве основных рассматриваются следующие случаи:

- при неисполнении дополнительных условий кредитного договора (нецелевое использование средств, изменение финансового состояния клиента, несоблюдение экономических показателей: размер выручки, размер дебиторской, кредиторской задолженности и т.д. и т.п.);
- при изменении ставки рефинансирования ЦБ РФ;
- при изменении индикаторов денежно-кредитного рынка;
- при отсутствии пролонгации страхования обеспечения и пр.

Конечно каждый случай нужно рассматривать отдельно, так как один клиент оспаривает поведение банка, другой напротив принимает такие условия и соглашается.

В силу п. 2 ст. 29 Федерального закона от 2 декабря 1990 г. № 395–1 «О банках и банковской деятельности» [4] Кредитная организация не имеет права в одностороннем порядке изменять процентные ставки по кредитам и (или) порядок их определения, процентные ставки по вкладам (депозитам), комиссионное вознаграждение и сроки действия этих договоров с клиентами — индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законом или договором с клиентом. Это означает, что банки все же могут активно пользоваться данной нормой и включать в типовые формы кредитных дого-

воров соответствующее условие. В случае, если банк не обозначает данное условие в договоре, при увеличении процентной ставки в одностороннем порядке, он будет действовать неправомерно.

В любом случае нельзя упустить из внимания нормы статей 1 и 10 ГК РФ, т.е. при изменении процентной ставки банк должен действовать по принципам разумности и добросовестности и обоснованность действий банком должна быть доказана в случае возникновения споров. Заемщик в свою очередь, может доказать в случае спора, что такое изменение нарушает принципы разумности и добросовестности (например кратное увеличение процентной ставки), при этом в качестве доказательства можно привести в пример средние ставки по местности.

В случаях, когда банк включает в условия договора полное досрочное погашение кредита, выплаты процентов, неустойки, при которых клиент не согласен с изменением процентной ставки, это условие также может быть признано обременительным для заемщика и соответственно нарушающим интересы сторон.

Изменение процентной ставки по кредитному договору, заключенному с юридическими лицами признается недействительным в следующих случаях:

- если кредитным договором не установлен порог изменения процентной ставки. Данный пункт может выглядеть следующим образом: «Изменение процентной ставки относительно ее размера, установленного пунктом N настоящего Договора, в связи с ненадлежащим исполнением/неисполнением заемщиком обязательств, предусмотренных пунктами N, N1, N2, N3..., настоящего Договора, может быть произведено Кредитором не более чем на N процента годовых».
- если кредитным договором не предусмотрен порядок и параметры перерасчета процентной ставки (изменение ставки рефинансирования, ставки Mosprime, инфляции).

Вместе с тем на практике большинство случаев оспаривания недействительности и неправомерности увеличения процентной ставки затрагивает еще и неправомерное взимание каких-либо комиссий (например за выдачу кредита, за ведение ссудного счета), что делает положение кредитора еще более проигравшим. Как правило, в случае возникновения споров, клиент, рассматривая в целом все условия кредитного договора обращает внимание на каждый пункт договоренностей, чтобы защитить свои интересы всевозможными способами. В настоящее время на практике уже сложилась более стабильная ситуация в пользу заемщика: суды чаще взыскивают с банков денежные средства, уплаченные заемщиком.

Данные позиции изложены в определениях ВАС по делам № А53–4859/2011 и № А04–129/2010, в постановлении Президиума ВАС по делу № А71–10080/2010 ГЗЗ.

Что же касается вышесказанной ситуации, касаясь изменения ключевой ставки ЦБ РФ в конце 2014 года, то можно выделить еще один спорный момент, встречаю-

щийся особо часто на практике. Дело в том, что в большинстве типовых форм кредитных договоров была привязка процентной ставки к ставке рефинансирования ЦБ РФ. Но стоит отметить, что последнее изменение размера данной ставки было лишь в сентябре 2012 г. и до 01 января 2016 оставалось неизменным — 8,25%. Лишь с 01 января 2016 года по решению Совета Директоров Банка России от 11 декабря 2015 года значение ставки рефинансирования приравнивается к значению ключевой ставки Банка России, определенному на соответствующую дату и далее её самостоятельное значение не устанавливается. В дальнейшем изменение ставки рефинансирования будет происходить одновременно с изменением ключевой ставки Банка России на ту же величину. С сентября 2013 года ЦБ РФ в качестве основного инструмента регулирования своей денежно-кредитной политики ввел понятие ключевой процентной ставки, активный рост которой и произошел в 2014 году. На тот момент большин-

ство типовых форм кредитных договоров банков имели привязку к ставке рефинансирования (учетной ставке) ЦБ РФ. Поэтому можно сказать о том, что те банки, которые обосновывали увеличение процентной ставки по действующим кредитным договорам изменением ключевой ставки, действовали сомнительно и неправомерно.

В заключении можно сказать, что Закон о банках и банковской деятельности все-таки позволяет включать в кредитный договор условие об увеличении процентной ставки в одностороннем порядке. Однако банк должен пользоваться данным правом не ущемляя интересы своих заемщиков, а действовать на принципах разумности и добросовестности.

Вместе с этим оценка добросовестности поведения кредитной организации может быть произведена только с учетом исследования всех обстоятельств и доводов сторон и конечно в значительной степени зависит от усмотрения суда.

Литература:

1. О ключевой ставке Банка России и других мерах Банка России / Сайт ЦБ РФ, 16 декабря 2014 года: «Совет директоров Банка России принял решение повысить с 16 декабря 2014 года ключевую ставку до 17,00% годовых».
2. «Черный вторник»: как падал и как спасали рубль // «Общественное телевидение России», 16.12.2014
3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) / Доступ из правовой инф. — справ. Системы Консультант Плюс
4. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 29.12.2015) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016) / Доступ из правовой инф. — справ. Системы Консультант Плюс

Мониторинг как интеграционный элемент системы внутреннего контроля

Козлова Татьяна Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Уколова Мария Константиновна, магистрант

Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

Обязательность наличия в любой организации системы внутреннего контроля и необходимость осуществления мероприятий по ее регулярным проверкам обусловлена регулирующими бухгалтерский учет и аудит нормативными правовыми актами. Система внутреннего контроля означает совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством организации в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности [4].

На наш взгляд, руководство экономического субъекта обязано создать эффективную СВК путем внедрения

и обеспечения мониторинга ее функционирования, предназначенного для предотвращения и обнаружения фактов недобросовестных действий и ошибок.

Однако в научных исследованиях этому уделяется недостаточно внимания, поэтому требуется раскрыть значение мониторинга, исходя из его участия в каждом элементе системы внутреннего контроля.

Понятие «мониторинг» используется в экономической науке сравнительно недавно, его определение неоднозначно на сегодняшний день не сформулировано. По нашему мнению, мониторинг в СВК — система постоянного, комплексного наблюдения и на этой основе использования контрольных процедур и представления информации по данным системы бухгалтерского учета с целью выявления и предупреждения отрицательных результатов деятельности экономического субъекта.

В ходе исследования нами установлено, что каждый элемент системы внутреннего контроля, требует мониторинга — процесса периодической оценки качества их работы. Наиболее эффективной СВК является, если мониторинг встроен в инфраструктуру организации и является частью ее сущности. Встроенный мониторинг усиливает качество и результативность мероприятий, а также помогает избегать дополнительных затрат и позволяет быстрее реагировать на те или иные события.

Было предложено мониторинг, как элемент системы внутреннего контроля, рассматривать интегрировано с каждым из ее элементов. Тогда структура СВК организации будет представлена следующим образом (рис. 1).

Мониторинг, как интеграционный элемент, является важной частью СВК, позволяющий выявлять, предупреждать недостатки и нарушения, а также своевременно устранять их последствия.

Большинство организаций рассматривают задачи мониторинга как второстепенные, но именно недостаток мониторинга, как интеграционного элемента, в результате даже относительно небольших проблем может привести организацию к большим потерям. Таким образом, интеграция мониторинга во все элементы внутреннего контроля способствует разумному разграничению задач и разделению несовместимых функций, что позволит выявить все имеющиеся недостатки в работе СВК, а также содействовать взаимосвязи между элементами системы.

На наш взгляд, тесная взаимосвязь данных компонентов будет обеспечивать формирование интегрированной системы, которая способна оперативно реагировать на возникающие вызовы.

На основании вышеизложенного возникает объективная необходимость раскрыть понятие «мониторинг», как интеграционного элемента СВК.

Мониторинг контрольной среды

Контрольная среда — абстрактное понятие, означающее восприятие руководством хозяйствующего экономического субъекта системы внутреннего контроля, его действия по установлению и поддержанию этой системы. То есть контрольная среда включает в себя, во-первых, непосредственно все имущество предприятия; его обязательства; технологический процесс; хозяйственные операции, протекающие в нем; взаимосвязь внутренних структурных единиц предприятия и так далее [3].

Представленная выше модель СВК имеет линейную структуру, последовательно идущих друг за другом элементов, из которых основополагающим является контрольная среда.

На наш взгляд, контрольная среда должна обеспечивать строгое разграничение и структуру как основание для других компонентов системы внутреннего контроля. Контрольная среда — это исходное условие, определяющее возможность формирования системы внутреннего контроля. Наибольшее внимание следует уделять мониторингу контрольной среды, так как данный элемент представляет собой совокупность общего отношения органов управления экономическим субъектом к необходимости осуществления внутреннего контроля и предпринимаемых этими органами действий, создающих условия для эффективной работы других элементов и в целом системы внутреннего контроля. Действия руководства должны быть направлены, в первую очередь, на разработку комплекса внутренних регламентов, позволяющих осуществлять действенный внутренний контроль. Так как в большинстве компаний не отлажен эффективный механизм ведения контрольной среды, то именно посредством ее мониторинга можно выявить существенные недостатки и предотвратить их, тем самым повысив продуктивность СВК.



Рис. 1. Структура СВК организации при интеграции мониторинга

Нами были сформулированы следующие основные задачи мониторинга контрольной среды системы внутреннего контроля:

1. выявление несоблюдения организацией и ее работниками применимого к ней законодательства, а также установленных этических норм и ценностей;
2. раскрытие недостатков в нормативно-регламентационных документах, определяющих задачи и полномочия отдельных работников (в данном случае уже в процессе подготовки документа появляется возможность предотвратить многие нечеткости и недоучет некоторых внутренних факторов);
3. выявление несоответствий организационной структуры потребностям экономического субъекта с учетом характера и масштаба его деятельности;
4. нахождение недоработок кадровой политики организации (при наборе сотрудников, при контроле за осуществлением их адаптации, подготовки, обучения, продвижением по службе и вознаграждением);
5. выявление нерациональности разделения ответственности и полномочий, а также подотчетности сотрудников друг другу.

Мониторинг контрольной среды является базовым важным процессом в системе внутреннего контроля. При непрерывном мониторинге можно организовать качественное функционирование данного элемента, что позволит построить эффективную СВК.

Мониторинг процесса оценки рисков

Процесс оценки рисков в системе внутреннего контроля представляет собой выявление и по возможности устранение рисков ведения хозяйственной деятельности, а также их возможных последствий. Следует учитывать, что риски могут быть связаны как с внешними, так и с внутренними событиями и обстоятельствами [2].

На наш взгляд, в данном случае мониторинг позволит выявить существенные недостатки в процессе оценки рисков, тем самым обеспечив эффективность управления рисками в организации. Качественный мониторинг будет предоставлять информацию, помогающую принимать решения для предотвращения возникновения рисков.

Нами были сформулированы задачи, выполнение которых обеспечивает данный процесс:

1. выявление недостатков в процессе идентификации рисков;
2. нахождение недостатков в мероприятиях по минимизации рисков;
3. выявление неэффективных мер по снижению рисков на основе мониторинга их результатов;
4. выявление недостатков в порядке информирования ответственных лиц о факторах (внутренних и внешних), влияющих на риски организации;
5. сбор и накопление предшествующего опыта и обновление базы знаний.

В заключение следует отметить, что мониторинг процесса оценки рисков позволит сформулировать альтернативные стратегии, принять коррективы, и при необходимости осуществить перепланировку работы системы внутреннего контроля в данном направлении.

Мониторинг информационной системы

Эффективность функционирования внутреннего контроля как функции системы управления деятельностью организации зависит от надлежащей системы учетно-аналитического обеспечения этого процесса, то есть от наличия объективной, оперативной, достоверной и качественной информации.

Следует отметить, что для организации внутреннего контроля существенная роль отводится применению высокоэффективных информационных систем, основанных на новейших программно-технических средствах автоматизированной обработки данных, обеспечивающих получение всех видов информации: нормативно-правовой, справочной, плановой и др.

Говоря о качественной информационной системе СВК, следует подразумевать, что вся необходимая информация должна поступать в соответствующее место, время и с необходимой степенью точности сжатия.

На наш взгляд, при недостаточности информационного обеспечения СВК решение задач контроля в полном объеме затрудняется, поэтому для эффективного функционирования информационной системы необходим ее мониторинг.

Нами сформулированы задачи мониторинга информационной системы:

1. выявление недостатков в процессе управления информационными потоками (получением и передачей информации) и обеспечением информационной безопасности;
2. раскрытие недостатков в порядке защиты от несанкционированного доступа и распространения конфиденциальной информации;
3. оценка разработанных мероприятий на случай непредвиденных обстоятельств.

Решение перечисленных задач, на наш взгляд, должно способствовать усилению оперативности контроля. Именно отсутствие надлежащей информационной системы может стать одной из причин ухудшения финансового положения организации. Таким образом, от того, как организована работа информационной системы (сбор, обработка, распределение информации в целях обеспечения процесса принятия решений, связанных с составлением бухгалтерской отчетности) в значительной мере зависят результативность СВК, а также эффективность управления в целом.

Мониторинг контрольных действий

В соответствии с Федеральным правилом (стандартом) аудиторской деятельности № 8 контрольные действия

включают политику и процедуры, которые помогают удостовериться, что распоряжения руководства выполняются.

Нами было предложено интегрировать мониторинг с каждым элементом СВК, тогда в данном случае целью мониторинга контрольных действий будет устранение выявленных нарушений и недостатков по результатам проведенных контрольных мероприятий.

Задачи мониторинга контрольных действий:

1. сбор, систематизация и обработка сведений, характеризующих состояние, динамику и направление контрольных действий;
2. выявление причин несоответствия ожидаемых (запланированных, желаемых) результатов контрольных действий;
3. проверка своевременности действий, направленных на поддержание СВК;
4. контроль над достаточностью контрольных мероприятий (то есть не допустить нехватки, а также превышения контрольных действий, так как их чрезмерность приведет к нерациональному расходованию использованию сил и средств);
5. проверка действенности контрольных действий (результатом контрольных действий должно быть улучшение конечных показателей).

Литература:

1. Международный стандарт аудита «Выявление и оценка рисков существенных искажений, понимание организации и среды ее деятельности»;
2. Методические рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля МР-4/2013-КпТ;
3. Приложение № 2 к Федеральному правилу (стандарту) аудиторской деятельности № 8;
4. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности».

В совокупности все сформулированные нами цели и задачи мониторинга будут составлять инструментарий для непрерывного изучения процессов, происходящих в организации, а также будут иметь колоссальное воздействие на меры по снижению рисков и повышению эффективности СВК. Таким образом, мы получим непрерывное взаимодействие и взаимообусловленность всех составляющих системы внутреннего контроля.

Мониторинг, как интеграционный элемент СВК, на наш взгляд, будет способствовать:

1. обеспечению выполнения планов, соблюдению действующего законодательства при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности;
2. снижению рисков принятия ошибочных управленческих решений;
3. внедрению эффективных контрольных и других мероприятий;
4. осуществлению эффективной и непрерывной работы системы внутреннего контроля.

Таким образом, внедрение мониторинга во все процессы деятельности организации позволит обеспечить надежность функционирования СВК, а также снизить риски принятия ошибочных решений.

Клиентоориентированная модель как основа функционирования предприятий бытовых услуг

Кондратьева Анна Константиновна, аспирант

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

В условиях интенсивного развития сервисной сферы и соответственно усилившиеся конкуренции, идет борьба за клиента. К. Сьюэли и П. Браун пишут: «обслуживание клиентов — слишком важная штука, чтобы оставлять его департаменту отношений с потребителями... Заниматься обслуживанием клиента должны все. Клиенты судят о сервисе по каждому человеку, с которым им приходится взаимодействовать» [1, с. 64–71]. К. Меллер и П. Хегедаль положили в основу характеристики сервиса следующее: «Сервис — это прежде всего то впечатление, которое складывается в процессе непосредственного взаимодействия с сервисодателем. Это взаимодействие позво-

ляет ориентировать сервис как хороший или плохой» [2, с. 93–101]. О проблемах многих управленцев пишет бизнес-консультант крупного кадрового агентства: «управленцы очень замкнуты на своем бизнесе и очень много времени уделяют внутренним процессам, ... забывая об активе, без которого в принципе бизнес невозможен — о своих клиентах» [3, с. 15–16]. Важность клиентоориентированного подхода подчеркивают ведущие российские специалисты в сфере маркетинга, говоря о том, что «цель компании — создать потребителя, который является единственным центром прибыли. Маркетинг направлен на решение проблем потребителя» [4, с. 3].

Клиентоориентированность — это инструмент для привлечения, удержания и возвращения клиентов, обладающее рядом конкурентных преимуществ, не требующих больших инвестиций, способствующий повышению прибыли в компанию. В последние годы термин «клиентоориентированность» появился в отделах маркетинга российских сервисных предприятий. Любой человек имеет право по-настоящему воспользоваться качественным сервисом и основные цели клиентоориентированности компании является достижение и обеспечение этого качества [5]. Показатели клиентоориентированности: [6, с. 766].

- количество постоянных клиентов;
- коэффициент удержания клиентов;
- коэффициент ухода клиентов;
- индекс потребительской удовлетворенности;
- индекс потребительской лояльности;
- прибыльность клиента;
- ценность жизненного цикла клиента;
- издержки на удержание клиента;
- чистая прибыль отдела маркетинга;
- маркетинговая рентабельность инвестиций;
- маркетинговая рентабельность продаж.

Клиентоориентированная модель предполагает максимальную зависимость настроек всех элементов производственной системы на клиента, начиная с клиентоориентированной миссии организации, заканчивая возможностью гибкой перестройки каждой операции. Предприятие должно уметь эффективно разрабатывать и внедрять на рынок новые услуги, способ их оказания [7, с. 104–108].

Клиентоориентированная модель должна строиться на следующем принципе: «производить то, что действительно необходимо клиенту, при этом ориентироваться на конкретного клиента, а не на определенный сегмент или массовую аудиторию». Клиентоориентированная концепция заключается в том, чтобы выявить у потребителя новую потребность, ожидание или в случае необходимости изменение потребительских свойств и характеристик существующей услуги. В методiku клиентоориентированной модели можно включить теорию решений и изобретательских задач (ТРИЗ). Она включает следующие правила [7, с. 104]:

1. Узнать, как одну потребность можно удовлетворить несколькими способами. Это поможет в поиске новых идей для улучшения и модернизации продукции данной отрасли.
2. Позаимствовать идеи для улучшения продукции, изучив отдельные сегменты отрасли, с разными потребительскими свойствами продукции/услуг.
3. Выявить, как на принятие решений о покупке продукта/услуги могут повлиять не только сами потребители, но и некоторые группы влияющих людей. Примером может служить покупатель бытового прибора (потребитель), интересуется о подключении (услуга), на основе рекомендаций продавца (влияющая группа) выбирает где ему воспользоваться услугой.
4. Проанализировать дополнительные услуги. Необходимо знать где клиенты приобретают, используют ус-

лугу. При объединении потребительских свойств получится выявить путь для модернизации, создания новой услуги.

5. Изучить функциональную и эмоциональную привлекательность услуги.

6. Прогнозировать тенденции развития.

Повышение качества товара/услуги требует серьезных инвестиций в исследование, разработку и производства. Но при этом если повышение качества не связано с кардинальными инновациями или радикальными изменениями потребительских свойств товара/услуги, то оно может и не стать значительным конкурентным преимуществом в глазах потенциального клиента. Аналогично обстоит дело и со снижением цены: если нет нового способа снижения цены, то дальнейшая конкуренция относительно цен не будет экономически эффективной. Существенное снижение цены слабо влияет на выбор потребителя, а существенно снижает прибыль компании [1]. Расширение ассортимента тоже имеет определенный предел своей эффективности. Все эти изменения рыночной среды ведут к тому, что одним из главных и наиболее экономически эффективным способом развития конкурентных преимуществ компании становится совершенствование клиентоориентированности, развитие отношений с потребителем. Известный российский специалист в области социологии организаций А.И. Пригожин пишет: «качество отношений с клиентурой пределов не имеет ни объективно, ни субъективно. Качество в этой сфере клиент различает всегда. Здесь нет того порога восприятия, который есть у качества изделий. Клиент способен улавливать самые тонкие нюансы взаимодействия с поставщиками». Клиентоориентированность работает с клиентами на всех стадиях взаимоотношений: привлечение, развитие и удержание [1]. Клиентоориентированность проявляется во всех сферах деятельности компании:

1. Разработка услуги. Изучение потребностей потребителей, выявление спроса на услуги (сбор, обработка первичной и вторичной информации).
2. Сфера продаж. Стремление подобрать набор услуг, которые максимально будут удовлетворять клиента, решить любую проблему наиболее удобным и выгодным способом для обеих сторон.

Клиентоориентированность имеет стратегию, ориентированную на человеческий фактор (индивидуальный подход, доверие, персональные взаимоотношения.) Клиентоориентированность должна строиться на работе с персоналом. В компании необходимо соблюдать корпоративную культуру, доверительные и уважительные отношения внутри персонала [1]. Сплоченный коллектив — успех любого предприятия.

Для работников сферы бытового обслуживания населения необходимо владеть навыками коммуникативной компетентности. Коммуникативная компетентность, по словам Ю.Н. Емельяновой, представляет собой ситуативную адаптивность и свободное владение вербальными и невербальными средствами социального поведения.

Коммуникативная компетентность оказывает влияние на клиента в следующих аспектах:

1. Привлечение и удержание.
2. Формирование желаемого потребительского поведения.
3. Эффективные переговоры.
4. Другие формы непосредственного взаимодействия.

CRM (Customers Relationship Management «управление взаимоотношениями с клиентами») — это клиентоориентированная стратегия, основанная на использовании передовых управленческих, информационных и коммуникативных технологий. С их помощью компания выстраивает взаимовыгодные отношения со своими клиентами. Возникновение данной системы послужила смена ориентации продавца «продуктоориентированной» на «клиентоориентированную» стратегию [2]. Цель деятельности компании в конечном итоге — получение прибыли. Если раньше этого можно было достичь, предоставляя на рынок конкурентоспособные услуги, то сейчас разборчивому клиенту кроме высокого качества требуется высокое качество обслуживания. Здесь на первый план выходят CRM. Там, где компаниям приходится работать с большим количеством клиентов и где идет острая борьба за каждого клиента, причем взаимоотношения с клиентом носит долгосрочный характер и предполагают многократную продажу услуг, внедрение CRM-систем становится жизненно необходимым. CRM-система позволяет проводить мониторинг и анализ сведений, поступающих от клиентов, что приводит к позитивным изменениям в деятельности

компании. Именно она сегодня становится инструментом ключевых показателей ее эффективности и основой внедрения системы поощрения сотрудников (или применение санкций) [8 с. 73–84].

Эдриан Пейн дал следующее определение CRM — это стратегический подход, направленный на увеличение прибыли акционеров посредством выстраивания подходящих взаимоотношений с ключевыми клиентами и клиентскими сегментами [9].

В русскоязычной литературе в качестве синонимов Customer Relationship Management используют понятия «маркетинг взаимоотношений» и «клиентоориентированный подход». Задачи маркетинга взаимоотношений — выявлять и устанавливать, поддерживать и укреплять, а при необходимости и прекращать взаимоотношения с клиентами и другими заинтересованными сторонами так, чтобы достигались цели всех вовлеченных в них сторон, а осуществлять это посредством взаимного обмена обещаниями и их выполнением» [10, с.4–20].

Для улучшения эффективности маркетинговой деятельности предприятий сферы бытового обслуживания населения предлагаем применить отдельную систему CRM, направленную на потребителей и расширить спектр возможностей данной программы (рисунок 1).

Краткая характеристика предлагаемой программы представлена в таблице 1.

Для применения методики CRM, предприятиям сферы бытового обслуживания населения необходимо внедрение клиентоориентированного подхода в деятельность ком-



Рис. 1. Предлагаемая программа взаимоотношений с клиентами для предприятий сферы бытового обслуживания населения (авторская разработка)

Таблица 1. Характеристика предлагаемых мероприятий программы CRM для сферы бытового обслуживания населения

Название предлагаемого мероприятия	Характеристика
Сегментация клиентов.	Усиление ориентации на клиента — фактор, способствующий росту прибыли, а всесторонний анализ информации о клиентах позволяет определить и дифференцировать характеристики различных групп потенциальных клиентов, которых компания хотела бы привлечь. В условиях динамичного рынка необходима сегментация клиентской базы, которая позволит создавать четко установленные целевые сегменты на уровне потенциальных клиентов.
Управление маркетинговыми компаниями.	Крупные предприятия имеют возможность проводить целевые, персонализированные маркетинговые кампании, задействовав самые разные каналы коммуникации. Решение предоставляет специалистам по маркетингу удобные инструменты для поддержки всего цикла управления маркетинговыми кампаниями, включая проектирование, выполнение, координацию, оптимизацию и мониторинг кампаний. Эти инструменты помогают более точно определять целевые группы, на которые должна быть направлена маркетинговая активность и быстро запускать маркетинговые кампании, используя агрессивную стратегию оперативного использования рыночных возможностей. С помощью данного решения возможно отслеживать достигаемый экономический эффект и, следовательно, рентабельность кампаний на уровне программ, продуктов, клиентов и партнеров. Результаты проведения кампании могут использоваться при планировании последующих инициатив. Благодаря проведению такого анализа повышается эффективность всей маркетинговой деятельности, так как предприятие может отказаться от нерентабельных и непродуктивных маркетинговых действий, оптимизировать операции, связанные с управлением кампаниями, выявить и использовать наиболее действенные каналы коммуникации с клиентами. Все это позволяет снизить расходы на маркетинговые инициативы и увеличить отдачу от инвестиций в эту сферу.
Управление потенциальными возможностями продаж	Начальный процесс предпродаж услуги позволяет отделу продаж сосредоточиться на самых перспективных потенциальных клиентах. Программы формирования спроса могут значительно повысить доходы компании. Чем более унифицирован и формализован процесс привлечения новых клиентов, тем быстрее происходит оценка перспективности будущего клиента, чем теснее сотрудничество с партнерами, тем более оперативно информация о перспективных клиентах.
Персонализация предложений	В условиях усиливающейся конкуренции компания вынуждена максимально фокусироваться на потребностях клиентов. Более того, чтобы быть лидером в жесткой борьбе за клиента, необходимо учитывать индивидуальные вкусы и предпочтения каждого отдельного клиента.
Управление предложениями и заказами	Клиентам необходима своевременная и точная информация об услугах, их наличии и ценах. Точность данных очень важна при создании предложений, в процессе обработки и управлении заказами клиентов.
Управление контрактами	Необходимо совершать операции, связанные с подготовкой, заключениями, пересмотром договоров и долгосрочных соглашений в соответствии с конкретными требованиями заказчика. Предприятия могут применить заключение с клиентом индивидуальные контракты. В рамках таких контрактов возможно заключение долгосрочных соглашений, позволяющих клиентам пользоваться услугами на особых условиях, например, по более низким ценам. Данные по таким индивидуальным контрактам также отражаются в системе, и сбытовые специалисты получают всю необходимую информацию об индивидуальных условиях, которые действительны для того или иного клиента в рамках индивидуального контракта.

пании, которая предполагает реорганизацию и создание клиентоориентированной организационной структуры, то есть фактически внедрение в организацию маркетингового подразделения. Маркетинговое подразделение не обязательно должно называться службой маркетинга. Это может быть должность коммерческого дирек-

тора, маркетолога, либо подразделения, объединяющего специалистов по комплексному обслуживанию ключевых клиентов. Суть в том, что структура должна измениться и включить специалистов, реализующих взаимодействия с потенциальными и реальными клиентами, а также изучающих их невысказанные потребности.

Литература:

1. Черницова, К. А. Экономические преимущества развития клиентоориентированности бизнеса // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. — 2014. — № 7. — с. 64–71
2. Королева, Н. И. Коммуникативная компетентность сервисодателя как основа построения стратегий, ориентированных на клиента // Теория и практика: экономика, социальная сферы, технологии. — 2012. — № 3. — с. 93–101
3. Григорьева, О. За что я люблю кризис, или Новая клиентоориентированная стратегия для малого бизнеса // Маркетолог. — 2014. — № 3. — с. 15–16
4. Голубков, Е. П. Современные тенденции развития маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. — 2004. — № 1.
5. Chesnokova, A. V., Varvenko O. G., Radina O. I. Identification mechanisms of contact points with a client as tools of improvement of customer satisfaction. // Engineering Journal of Don, Issue 2, 2003. URL: www.ivdon. Ru/en/magazine/archive/n2y2013/1627.
6. Комаров, С. В. Роль внутреннего маркетинга в формировании удовлетворенности клиентов компании / С. В. Комаров, И. С. Комаров // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 9. Ч. 1. — с. 761–769
7. Казакова, О. Б. Управление созданием инновационных товаров и услуг клиентоориентированных производственных систем // Вестник Рязанского государственного радиотехнического университета. — 2011. — № 4. — с. 104–108
8. Николаев, В. А. Экономическая эффективность внедрения CRM-систем // Справочник экономиста. — 2011. — N 5. — с. 73–87
9. Пейн, Э. Руководство по CRM. Путь к совершенствованию менеджмента клиентов: пер. с англ. С. Кривошеина. — Минск: Гревцов Паблишер, 2007. — 373 с.
10. Gronsoos., C. From marketing mix to relationship marketing: towards paradigm shift in marketing // Management Decision. — 1994. — Vol. 32 (2).

Актуальные проблемы анализа финансовой устойчивости предприятий

Коптелова Ксения Ильинична, студент

Научный руководитель: Баянова О. В., кандидат экономических наук, доцент
Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д. Н. Прянишникова

В статье проведено теоретическое исследование понятия финансовой устойчивости, факторы, оказывающие влияние, и представлены пути ее укрепления сельскохозяйственными предприятиями. Для этого исследованы методики анализа финансовой устойчивости, разработанные отечественными учеными-финансистами.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовая стабильность, финансовая надежность, анализ финансовой устойчивости сельскохозяйственного предприятия.

Проблемы и пути финансового оздоровления предприятий и повышения их финансовой устойчивости в настоящее время являются наиболее актуальными в финансовой деятельности любого экономического субъекта.

Успешным решением этих проблем занимаются многие ученые-финансисты, что доказывает дискуссионный характер предмета исследования.

Вклад в эффективное решение таких проблем внесли:

- Г. Ф. Юлбарисова — представила финансовую устойчивость как экономическую категорию;
- М. А. Рахманова определила экономические характеристики финансовой устойчивости организации;
- Э. С. Прошунина описала факторы, влияющие на финансовую устойчивость и ее типы;
- М. М. Барри показал необходимость учета положительного и отрицательного влияния отдельных факторов на финансовую устойчивость;

- М. Н. Павленков привел основные инструменты оценки финансовой устойчивости;

- Е. Ю. Петрова и Е. В. Филатова обосновали актуальность коэффициентного метода оценки финансовой устойчивости;

- М. В. Друцкая выявила аналитические возможности консолидированной отчетности для характеристики финансовой устойчивости;

- И. В. Пискунова предложила систему показателей, которые позволят объективно определить место организации и направления дальнейшего развития ее бизнеса в условиях рыночной экономики;

- Е. А. Федорова Е. А. и Я. В. Тимофеев представили нормативный подход к определению финансовой устойчивости предприятий;

- О. Р. Гараева рассмотрела пути укрепления финансовой устойчивости компаний;

– Е. Н. Дубикова определила направления достижения сельскохозяйственными предприятиями финансовой устойчивости.

Научные исследования определений и показателей финансовой устойчивости, финансовой стабильности и финансовой надежности являются предметом дискуссий многих ученых.

Глубину таких аналитических исследований в виде сравнительной характеристики показала Г. Ф. Юлбарисова.

Основой и главной предпосылкой исследования послужило то, понятие «финансовая устойчивость» имеет многообразное толкование.

Однако, автор отмечает схожесть понятий финансовой устойчивости, финансовой стабильности и финансовой надежности, при этом указывая: «С одной стороны, финансовая устойчивость — это динамическая категория ..., с другой — это интегральный показатель» [11, с.87].

В заключение автор отмечает, что показатель финансовой устойчивости отражает состояние ресурсов, за счет которых организация способна обеспечить высокую эффективность и бесперебойность деятельности.

Финансовая устойчивость коммерческой организации является одной из ключевых характеристик финансового состояния, представляя собой наиболее емкий, концентрированный показатель, отражающий степень безопасности вложения средств в эту организацию.

Рахманова М. А. определила экономические характеристики, с позиций которых рассматривается понятие финансовой устойчивости:

- способность своевременно погашать свои обязательства и гарантировать платежеспособность организации;
- состояние финансовых ресурсов и источников их формирования, позволяющее обеспечивать, помимо платежеспособности, расширенное воспроизводство и эффективность деятельности организации;
- определенный тип развития организации, обеспечивающий эффективную финансово-хозяйственную деятельность;
- степень конкурентоспособности организации во внешней среде и в деловом сотрудничестве;
- способность развиваться преимущественно за счет собственных средств и обеспечивать непрерывную деятельность организации за счет достаточного объема капитала в составе источников финансирования.

Как считает Рахманова М. А., «понятие финансовой устойчивости должно быть расширено, поскольку различные трактовки ее сущности имеют право на существование, так как затрагивают деятельность организации с различных позиций» [9].

На финансовую устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы, Э. С. Прошунина выделила следующие:

- «положение предприятия на товарном рынке;
- производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции; его потенциал в деловом сотрудничестве;

– степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;

- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций» [8, с.44].

Автор резюмирует, что влияние всех этих факторов во многом зависит от компетенции и профессионализма менеджеров предприятия, их умения учитывать изменения внутренней и внешней среды.

На финансовую устойчивость организации отдельные факторы влияют как положительно, так и отрицательно.

К положительным факторам М. М. Барри причисляет отсутствие задолженности, положительную динамику показателей прибыли от продаж и рентабельности продаж, удовлетворительный уровень финансовой независимости, к отрицательным — низкий уровень платежеспособности.

Автор заключает, что «вывод о финансовой устойчивости организации должен базироваться на учете как положительного, так и отрицательного влияния» [1, с.5] на нее отдельных показателей деятельности.

Оценка финансовой устойчивости предприятия — это изучение ключевых параметров и коэффициентов, дающих объективную картину его финансового состояния.

К инструментам оценки финансовой устойчивости М. Н. Павленков относит абсолютные величины и различные относительные показатели.

Автор отмечает, что «результаты анализа позволяют выявить уже существующие и только наметившиеся проблемы и привлечь к ним внимание руководства или собственников» [5, с.3].

Для оценки финансовой устойчивости и платежеспособности применяются различные коэффициенты, которые являются основным элементом анализа финансового состояния, необходимым для контроля, позволяющего оценить риск нарушения обязательств по расчетам предприятия.

Актуальность коэффициентного метода оценки финансовой устойчивости обоснована Е. Ю. Петровой и Е. В. Филатовой.

По их мнению, «основной базой для оценки финансовой устойчивости является финансовая отчетность предприятия, исходя из которой, можно рассчитать большое количество относительных аналитических показателей» [6, с.65], такие как коэффициент независимости, коэффициент инвестирования, коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств, коэффициент маневренности собственных оборотных средств и другие.

Авторы подчеркивают, что при расчете коэффициентов всегда необходимо учитывать индивидуальные характеристики рассматриваемой организации.

В настоящее время одним из перспективных направлений развития бизнеса является создание консолидированных групп предприятий, связанных между собой экономически, но одновременно остающихся самостоятельными юридическими лицами, поэтому вопросы, свя-

занные с анализом финансовой устойчивости консолидированной группы, приобретают большую актуальность.

Результаты проведенной М.В. Друцкой работы показали, что для многих рассмотренных показателей финансовой устойчивости предприятия не существует единых нормативных критериев, для консолидированных групп они вообще не определены.

Автором сделан вывод, что «аналитические возможности консолидированной отчетности способствуют выработке стратегий и обоснованию планов, по которым принимаются управленческие решения и выявляются резервы улучшения финансового состояния группы» [3, с.21].

В настоящее время в отечественной литературе стали встречаться взгляды на финансовую устойчивость, которые отражают различные подходы к оценке финансовой устойчивости.

Большинство ученых сходятся во мнении, что необходимо использовать не один обобщающий (интегральный) показатель, а систему показателей.

И.В. Пискунова предложила систему, основанную на основных показателях, которые условно можно разбить на пять групп:

- абсолютные;
- платежеспособности;
- структуры капитала;
- состояния основных и оборотных средств;
- оборачиваемости и рентабельности.

Автор делает вывод, что «в результате анализа и оценки системы показателей осуществляется поиск неиспользованных возможностей по повышению финансовой устойчивости организации» [7, с.274].

Нормативный подход к определению финансовой устойчивости предприятия заключается в сравнении рассчитанного финансового показателя с нормативным значением:

- либо утвержденным законодательно,
- либо содержащимся в рейтинговых методиках анализа, принимаемых к исполнению на самом предприятии.

Е.А. Федорова Е.А. и Я.В. Тимофеев рассмотрели наиболее распространенные коэффициенты платежеспособности и ликвидности, которые чаще остальных используются при нормативном подходе определения финансовой устойчивости предприятия.

На основе проведенного исследования авторы пришли к выводу, что «нормативные значения показателей из законодательства могут различаться ввиду особенностей отраслевых финансов» [10, с.39].

Финансовая устойчивость свидетельствует о способности предприятия успешно работать и развиваться, сохранять равновесное состояние своих активов и пассивов в нестабильной эндогенной и экзогенной предпринимательской среде, поддерживать свою платежеспособность.

По мнению О.Р. Гараевой, финансовая устойчивость предприятия может быть восстановлена путем:

- обоснованного снижения суммы запасов и затрат;
- ускорения оборачиваемости капитала в оборотных активах;

– пополнения собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников.

В заключение автор отмечает, что «констатация снижения всех финансовых результатов предприятия в текущем периоде по сравнению с данными прошлого года, является, безусловно, негативным явлением, свидетельствующим о недостаточной успешности финансово-хозяйственной деятельности данной компании в отчетном году» [2, с.95].

Финансово-экономический кризис, охвативший как общемировое пространство, так и экономику России, существенно изменил условия функционирования агропромышленного комплекса и его основного звена — сельского хозяйства.

Как считает Е.Н. Дубикова, «в сложившихся условиях повышение финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий не представляется возможным без использования достижений научно-технического прогресса и внедрения инноваций в производство» [4, с.137].

Автор заключает, что предлагаемая методика позволит оценить инновативный климат предприятий через оценку их финансового состояния, что, с одной стороны, определяет возможность или невозможность внедрения инноваций, с другой — размер инновативного продукта в ресурсном потенциале предприятия, а также долю полученной инновационной продукции с помощью внедрения инноваций, что в совокупности обеспечивает рост устойчивости финансов в сельскохозяйственных предприятиях.

Таким образом, в решение проблем повышения финансовой устойчивости свой вклад внесли многие исследователи, в работах которых:

- рассматривается финансовая устойчивость как экономическая категория;
- определяются экономические характеристики финансовой устойчивости;
- описываются факторы, влияющие на финансовую устойчивость и ее типы;
- показывается необходимость учета положительного и отрицательного влияния отдельных факторов на финансовую устойчивость;
- приводятся основные инструменты оценки финансовой устойчивости;
- обосновывается актуальность коэффициентного метода оценки финансовой устойчивости;
- выявляются аналитические возможности консолидированной отчетности для характеристики финансовой устойчивости;
- предлагается система показателей, которые позволяют объективно определить место организации и направления дальнейшего развития ее бизнеса в условиях рыночной экономики;
- представляется нормативный подход к определению финансовой устойчивости;
- рассматриваются пути укрепления финансовой устойчивости;
- определяются направления достижения сельскохозяйственными предприятиями финансовой устойчивости.

Литература:

1. Барри, М. М. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации // Мир науки. 2015. № 2. с. 1–8
2. Гараева, О. Р. Финансовая устойчивость компании и пути ее укрепления // Проблемы современной науки и образования. 2015. № 7. с. 95–96
3. Друцкая, М. В. Аналитические возможности консолидированной отчетности для характеристики финансовой устойчивости // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 1. с. 16–27
4. Дубикова, Е. Н. Финансовая устойчивость сельскохозяйственных предприятий на основе активизации инновационной деятельности // Экономика и управление. 2010. № 11. с. 135–140
5. Павленков, М. Н. Инструменты оценки финансовой устойчивости // Управляем предприятием. 2011. № 2. с. 1–7
6. Петрова, Е. Ю., Филатова Е. В. Актуальность коэффициентного метода оценки финансовой устойчивости // Вестник НГИЭИ. 2015. № 1. с. 65–68
7. Пискунова, И. В. Оценка финансовой устойчивости организаций как условие эффективного развития бизнеса // Вопросы экономики и права. 2011. № 1. с. 273–278
8. Прошунина, Э. С. Финансовая устойчивость предприятия // Вестник Академии знаний. 2014. № 1. с. 42–46
9. Рахманова, М. А. Экономические характеристики сущности финансовой устойчивости организации
10. Федорова, Е. А., Тимофеев Я. В. Нормативы финансовой устойчивости российских предприятий: отраслевые особенности // Корпоративные финансы. 2015. № 1. с. 38–45
11. Юлбарисова, Г. Ф. Финансовая устойчивость как экономическая категория // Экономика, социология и право. 2013. № 12. С.87–89

О необходимости бизнес планирования

Коцкая Ольга Олеговна, студент
Оренбургский государственный университет

Бизнес-план представляет собой письменное описание вашего будущего бизнеса. Вот и все, что нужно сделать — документ, описывающий, что вы планируете делать и как вы планируете это сделать.

Бизнес-планы могут помочь выполнить ряд задач, для тех, кто пишет и читает их. Они используются предпринимателями, нуждающихся в инвестициях, чтобы передать их идеи потенциальным инвесторам. Они также могут быть использованы фирмами, которые пытаются привлечь ключевых сотрудников, договорится с поставщиками или просто понять, как управлять своими компаниями лучше.

Проще говоря, бизнес-план, передает ваши бизнес-цели, стратегии, которые вы будете использовать для их удовлетворения, потенциальные проблемы, которые могут противостоять вашему бизнесу и пути их решения, организационную структуру вашего бизнеса и, наконец, размер капитала, необходимого для финансирования вашего предприятия.

Хороший бизнес-план должен быть составлен в соответствии с общепринятыми рекомендациями по форме и содержанию.

Существуют три основных части бизнес-плана:

1. Первая — описание бизнеса, где вы описываете производство, вашу бизнес-структуру, ваш конкретный продукт или услугу, и как вы планируете сделать Ваш бизнес успешным.

2. Вторая — описание сектора рынка, в котором вы описываете и анализируете потенциальных клиентов: кто и где они находятся, что заставляет их покупать и так далее. Здесь вы также описываете конкуренцию и, как вы будете позиционировать себя, чтобы ее преодолеть.

3. Наконец, финансовый раздел содержит вашу будущую прибыль и убыток и движении денежных средств, баланс и другие финансовые показатели.

Бизнес-план состоит из семи основных компонентов:

- резюме;
- описание деятельности;
- рыночные стратегии;
- конкурентный анализ;
- проектный план;
- операционный и управленческий план;
- финансовые факторы.

В дополнение к этим разделам, бизнес-план также должен иметь титульный лист и оглавление.

Типовой бизнес-план включает в себя от 15 до 20 страниц. Много будет зависеть от характера вашего бизнеса. Если у вас есть простая концепция, Вы можете выразить это в нескольких словах. С другой стороны, если вы предлагаете новый вид бизнеса или даже новые отрасли, это может потребовать дополнительных пояснений.

Цель вашего плана и определяет его размер. Если вы хотите использовать ваш план для привлечения мил-

лионов долларов в виде стартового капитала, возможно, придется многое объяснить и во многом убедить. Если вы только собираетесь использовать ваш план для внутренних целей для управления текущей хозяйственной деятельностью, то сокращенная версия будет достаточной.

Единственный человек, который не нуждается в бизнес-плане это тот, кто не собирается заниматься бизнесом. Но тот кто, начинает или расширяет предприятие, которое будет потреблять значительные денежные ресурсы, энергию и время, и это, как ожидают, возвратит прибыль, должен потратить время, чтобы спроектировать некоторый план.

Новое предприятие. Классический бизнес-план пишет предприниматель, который ищет средства, необходимые, чтобы начать новое дело. Многие крупные компании имели свои перспективы на бумаге, в виде плана, который использовался для убеждения инвесторов вкладывать капитал.

Однако, это ошибка думать, что только оказавшимся без финансовой поддержки новым предприятиям необходим бизнес-план. Владельцы бизнеса находят планы полезными на всех этапах существования их компаний, будь то они ищут финансирование или пытаются выяснить, как инвестировать излишки.

Не все бизнес-планы написаны неопытными предпринимателями. Многие из них написаны и для компаний, которые давно прошли этап основания. WalkerGroup / Design, например, была уже вполне сложившийся в качестве дизайнера магазинов для крупных компаний розничной торговли, когда основателю Кену Уолкеру пришла в голову идея регистрации торговой марки и лицензирования для производителей одежды и других символов 01-01-00 в качестве численного обозначения приближающегося нового тысячелетия. Перед началом трудной и дорогостоящей задачи регистрации торговой марки во всем мире, Уокер использовал бизнес-план в комплекте с прогнозами продаж, чтобы убедить крупных розничных продавцов, что было бы хорошей идеей, предлагать товары с символикой 01-01-00. Это помогло сделать новое предприятие победителем задолго до того, как долгожданный день наступил.

Такие предприятия могут использовать проекты планов, чтобы помочь им найти финансы для роста, хотя количество, которое они ищут, может быть больше. Они могут чувствовать необходимость в письменном плане, чтобы помочь выжить уже быстро растущему бизнесу. Или план может рассматриваться как ценный инструмент, который будет использоваться для передачи миссии и перспективы бизнеса клиентам, поставщиков или других лиц.

Вот семь причин подумать об обновлении вашего бизнес-плана:

1. Новый финансовый период вот-вот начнется.
2. Вы можете обновить ваш план ежегодно, ежеквартально или даже ежемесячно, если ваша отрасль быстро меняется.
3. Вам нужно финансирование или дополнительное финансирование.

4. Кредиторы и другие финансисты нуждаются в обновленном плане, чтобы помочь им принять решения о финансировании.

5. Изменение вкусов клиентов, тенденций консолидации среди клиентов и изменение нормативного климата может вызвать необходимость обновления плана.

6. Ваша фирма развивается или собирается разработать новый продукт, технологию, услугу или навыки. Если Ваш бизнес сильно изменился, с тех пор как вы написали свой план в первый раз, пришло время для обновления.

7. У вас были изменения в управлении. Новые руководители должны получить свежую информацию о Вашем бизнесе и Ваших целях.

Бизнес-планы как правило, имеют много общих элементов, таких как денежный поток прогнозы и маркетинговые планы. И многие из них имеют определенные цели, а, например, сбор средств или убеждения партнера присоединиться к фирме.

В зависимости от вашего бизнеса и то, для чего вы намереваетесь использовать свой план, возможно, потребует разных типов бизнес-плана от другого предпринимателя. Планы различаются по объему, их внешнему виду, по их содержание, и различные акценты придают различные аспекты бизнеса.

Вы хотите, чтобы ваш план представлял вас и ваш бизнес в лучшем свете. Это правильно независимо от того, что вы намерены использовать свой план, будь то предназначенные для представления на конференции по венчурному проекту, или он никогда не покинет ваш собственный офис.

При выборе одежды для важного события, наверняка вы пытаетесь выбрать предметы, которые будут выделять ваши лучшие черты. Относитесь к вашему плану так же.

Типы планов. Бизнес-планы можно разделить примерно на четыре отдельных типа. Есть очень короткие планы, или минипланы. Есть рабочие планы, планы презентации и даже электронные планы. Они требуют очень разного количество труда и не всегда имеют пропорциональные результаты.

Миниплан может состоять от 1 до 10 страниц и должен включать, по крайней мере беглое внимание на такие ключевые вопросы, как концепция бизнеса, финансовые потребности, маркетинговый план и финансовую отчетность, особенно денежных потоков, прогноз поступлений и баланса. Он может также служить в качестве ценного инструмента к полнотражному плану в дальнейшем.

Будьте осторожны при злоупотреблении минипланом. Это не заменяет полнотражный план. Если вы посылаете миниплан инвестору, который хочет получить полный бизнес план, будете выглядеть глупо.

Рабочий план. Рабочий план является инструментом, который будет использоваться для работы вашего бизнеса. Как и миниплан, вероятно, можно позволить себе несколько более высокую степень откровенности и неформальность при подготовке рабочего плана.

План, предназначенный исключительно для внутреннего пользования также может пропустить некоторые

элементы, которые будут иметь важное значение в отличие от того, который направлен за пределы фирмы. Вы, наверное, не видите необходимость в том, чтобы план содержал приложение с резюме ключевых руководителей.

Внутренняя согласованность фактов и цифр, так же важна в рабочем плане. Вы не должны быть столь же осторожными, однако, о таких вещах, как опечатки в тексте, идеально соответствует деловому стилю и форматам даты и так далее.

План презентации. Почти вся информация в презентации плана будет такой же, как ваш рабочий план, хотя она может быть стилизована несколько иначе. Например, вы должны использовать стандартный бизнес словарь, минуя неформальный жаргон, сленг и стенографию, которая так полезна на рабочем месте и подходит для рабочего плана. Помните, что эти читатели не будут знакомы с вашей работой. В отличие от рабочего плана, этот план не используется в качестве напоминания, а как введение.

Вы также должны включать некоторые дополнительные элементы. Среди требований инвесторов — должная осмотрительность информации обо всех конкурентных угрозах и рисках. Если рассмотреть незначительные детали, нужно позаботиться о предоставлении достаточной информации.

Литература:

1. http://www.1000ventures.com/business_guide/crosscuttings/planning_strategic.html.
2. <http://www.answers.com/topic/planning>.

Большая разница между презентацией и рабочим планом в деталях, внешнем виде. Рабочий план может распечатан на офисном принтере и сшит в одном углу. Презентация плана должны быть напечатана на высококачественном принтере, возможно, с использованием цвета. Он должен быть связан профессионально в буклет, который является прочным и легким для чтения. Она должна включать графику, такую как диаграммы, графики, таблицы и иллюстрации.

Электронные планы. Большинство бизнес-планов составляются на компьютере, а затем распечатываются и представляются в печатном виде. Таким образом, возможно, будет целесообразно иметь электронную версию вашего плана в доступе. Электронный план может быть удобен для презентаций в группах с помощью управляемого компьютером проектора, например, или для удовлетворения требований инвестора, который хочет иметь возможность глубоко вникать в основы сложных электронных таблиц.

Теперь, когда вы понимаете, почему вам нужен бизнес-план и как вы провели некоторое время, делая домашнее задание по сбору информации, необходимой для его создания, самое время засучить рукава и описать все на бумаге.

Совершенствование организации режима труда и отдыха

Кудинова Оксана Александровна, студент;
Николаева Елена Андреевна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

Под режимом труда и отдыха понимается такой распорядок трудовой деятельности, который регламентирует соотношение отдыха и труда и устанавливает наиболее высокую и устойчивую работоспособность человека в течение длительного времени труда [1, с. 42].

Различают суточный, сменный, недельный, месячный, годовой режим труда и отдыха. Внутрисменный режим труда и отдыха может устанавливать четкий регламент в течение всей смены, определяемый временем начала и окончания смены, временем начала и окончания перерыва на обед, а так же продолжительностью и периодичностью и периодичностью перерывов на необходимый отдых.

На работах с небольшим нервным напряжением и небольшими физическими усилиями учеными рекомендуется два перерыва на отдых работника: первый делается на 5 минут через два часа от начала работы, второй дела-

ется на 5 минут за час или полтора до окончания всей работы.

На работах со средним нервным напряжением и средними физическими усилиями рекомендуют два перерыва: первый на десять минут через час или полтора часа после начала работы, второй делается на десять минут за два часа до окончания рабочего дня [2, с. 69].

На работах же с повышенным нервным напряжением, например, таким как уборка сельскохозяйственных культур, и большими физическими усилиями рекомендуют перерывы: первый перерыв на 5 минут после первого часа работы, второй перерыв можно делать по окончании второго часа работы на 5 минут, третий перерыв делается на обед после двух с половиной часов работы, четвертый перерыв на 5 минут делается после первого часа работы после обеда, пятый перерыв положен уже на 30 минут после двух с половиной часов работы, ше-

стой перерыв делается на принятие ужина на 30 минут, седьмой перерыв в размере десяти минут делается за один час до окончания всего рабочего дня [3, с. 62].

При этом, вовсе недопустимо переносить перерывы на конец рабочего дня сотрудника с правом ухода с работы раньше положенного конца смены. В то же время, слишком длительные перерывы по 30–40 минут могут привести к нарушению трудового ритма и рабочей обстановки, и уже требуется дополнительное время и затраченные усилия на вработывание.

Недельный режим труда и отдыха может включать в себя пятидневную рабочую неделю с двумя выходными днями и шестидневную рабочую неделю с 1 выходным. Рабочую неделю делят на непрерывную и прерывную. При непрерывной неделе применяется скользящий график, когда выходные дни могут приходиться на разные дни недели. При прерывной неделе установлен твердый график труда, когда все выходные дни устанавливаются на одни и те же дни производственной недели. Учёт труда персонала в зависимости от продолжительности может быть недельным, поденным или общим. При этом продолжительность за учётный период не должна превышать установленного в законодательстве количества рабочих часов.

Годовой же режим труда и отдыха может предусматривать регламент перерывов и времени работы в течение всего календарного года, то есть чередование очередных отпусков и рабочих часов, дней.

Таким образом, рациональный режим труда и отдыха это один из очень важных факторов эффективного использования трудового потенциала и заключаются в правильной организации рационального использования не рабочего и рабочего времени в течение всей смены, производственной недели, месяца или года [4, с. 88].

Самые распространенные применяемые методы реорганизации труда это определенное расширение объема работы и обогащение содержания данной работы.

Объем работы это определенное количество разных операций, которые выполняются работником и частота их повторения во времени. Объем бывает узким, если работник выполняет несколько операций и повторяет их очень часто. Примером служит работа на сборочном конвейере. Объем работы широкий, если работник выполняет много разных операций и повторяет их не часто.

Содержательность работ — это определенная степень влияния, которое рабочий может оказать рабочую среду и на саму работу. Сюда относят такие факторы, как самостоятельность в выполнении и планировании всей работы, участие в принятии решений и определении ритма работы. Работу можно реорганизовать, если изменить ее объем и содержательность. Укрупнение работы относится к совершенствованию организации за счет увеличения ее объема. Обогащение ее содержания предусматривает изменение за счет повышения содержательности.

Стоит отметить, что на выбор рационального режима труда и отдыха оказывает влияние множество факторов, таких как наличие рабочей силы, размер компании, уро-

вень ее специализации, наличие финансовых ресурсов, природные условия данной местности, традиции и культура [1, с. 69].

Проблема рационального использования рабочего времени должна быть решена с учетом всех специфических особенностей занятости работника в общественном производстве и самого производства. Установление рациональных режимов труда и отдыха должно быть произведено совместными усилиями управляющих, врачей, а также экономистов, нормировщиков.

Стоит отметить, что при введении на определенное время в течение рабочего дня перерывов, физиологически обоснованных и их рациональном использовании можно замедлить или вообще предотвратить утомление.

Так же время установления дополнительных перерывов и их длительность зависят от характеров и вида работы, исключая обеденные.

Чем напряженнее и тяжелее работа, тем раньше после начала смены вводится перерыв на отдых. Продолжительность таких пауз может быть различна и находится в прямой зависимости от напряженности и тяжести выполняемой работы.

Следует отметить, что при снижении плотности рабочего времени и наличия внутрисменных простоев наступление утомления не уходит, а наоборот может усиливаться. Поэтому лучшим режимом отдыха и труда считается установление в середине дня перерыва на обед с наиболее оптимальной продолжительностью в один час, а в первую и вторую половину дня устанавливаются дополнительные перерывы за счет рабочего времени длительностью не больше всего двадцать минут [5, с. 123].

Учеными доказано, что работоспособность любого индивида может изменяться в течение суток. Минимальный уровень работоспособности наступает с 2 до 4 утра, максимальный уровень работоспособности наступает с 9 до 20 часов дня. Производительность труда днем на 10–15% выше по сравнению с вечером, т.е. лучшие условия находятся при естественном освещении солнцем. Необходимо стремиться к тому, чтобы световая часть рабочего времени использовалась наиболее эффективно.

Важным также является процесс проведения разъяснительных работ среди работников о роли правильного чередования во времени периодов отдыха и работы, а так же различных видов труда и необходимости выполнения ими несложных гимнастических упражнений в условиях производства.

Всем лицам, которые работают в тяжелых и о вредных условиях должны быть предоставлены дополнительные ежегодные отпуска, а рабочий день должен быть сокращенным [3, с. 122].

В целом, разработка направлений совершенствования режима труда и отдыха производится за счёт распространения и изучения самых передовых приёмов и методов труда, повышения квалификации и подготовки персонала, а так же совершенствования практики нормирования труда на предприятии. Внедрение нормирования труда это

использование передового опыта и научных исследований на практике, которые обеспечивают достижения эффекта в управлении кадрами.

Внедрение нормирования труда обычно производят в четыре этапа:

– оценка уровня и изучение состояния организации труда служащих на предприятии (с применением устного и анкетного методов опросов, фотографии и самофотографии, моментных наблюдений);

– проведение анализа результатов изучения и разработка способов внедрения нормирования труда на предприятии;

– проектирование мероприятий плана нормирования труда (с назначением ответственных лиц и сроков исполнения);

Литература:

1. Костаков, В. Г. Труд: ресурсы и эффективность использования / В. Г. Костаков. — М.: Политиздат, 2012. — 316 с.
2. Винокуров, М. А. Экономика труда / М. А. Винокуров. — М.: КолоС, 2014. — 656 с.
3. Снегирева, И. О. Рабочее время и время отдыха / И. О. Снегирева. Учебно-практическое пособие. — М.: Проспект, 2015. — 410 с.
4. Жуков, Л. И. Экономика труда / Л. И. Жуков, Г. Р. Погосян. — М.: Наука, 2011. — 412 с.
5. Маслова, И. С. Формирование и эффективное использование трудового потенциала / И. С. Маслова. — М.: Мир, 2013. — 473 с.

– внедрение мероприятий по нормированию труда на предприятии [5, с. 97].

Совершенствование организации и условий труда предусматривает повышение внутренней удовлетворенности работой путем предоставления большей самостоятельности, расширение круга решаемых задач, более сильной реакции на результаты труда, создание условий для пробы работником своих сил.

Таким образом, реорганизация условий труда и отдыха приводит к успеху, но она подходит лишь для определенных людей и в определенных условиях. Особенно трудно ее реализовать в условиях жесткой технологии. Реорганизация может оказаться неудачной, если руководство не определит вначале, положительно ли относятся к ней работники организации.

Проблема соотношения инвестиционного договора и договора участия в долевом строительстве

Кузенкова Анастасия Геннадьевна, магистрант
Санкт-Петербургская юридическая академия

В статье проводится сравнительный анализ всех аспектов заключения инвестиционного договора и договора участия в долевом строительстве, их правовая природа, содержание и признаки. Выявленные аналогичные тенденции и специфические особенности позволили выделить признаки, которые характерны для каждого вида ответственности. Делается вывод о том, что исследуемые виды договоров можно отнести к двум самостоятельным типам гражданско-правового договора.

Ключевые слова: инвестиции, ответственность, вкладчики, гражданский оборот, капитал.

Традиционно принято считать, что инвестиции в строительство являются одними из наиболее надежных и востребованных видов вложения капитала. Данное обстоятельство можно объяснить специфическими особенностями в экономико-гражданском обороте недвижимого имущества, к которым относятся хорошая ликвидность при перепродаже, постоянный рост цен на него, высокая стоимость и другие, которые способствуют повышению привлекательности данного вида инвестиций. Действующие нормы российского законодательства не содержат юридической трактовки понятия инвестиционного договора, подразумевая, что он представляет собой основной правовой документ, который регулирует финан-

сово-хозяйственные и иные взаимоотношения субъектов инвестиционной деятельности [10]. Поэтому правовая сущность инвестиционного договора характеризуется законодательной неопределенностью.

Реализация деятельности в инвестиционной строительной сфере возможна в форме договора участия в долевом строительстве. Дискуссии о соотношении данных видов ответственности ведется в науке уже давно, но на данный момент единой точки зрения по этому поводу не сложилось. Рассмотрим сущность и признаки инвестиционного договора, в отношении чего можно выделить несколько подходов.

Отдельные ученые рассматривают инвестиционный договор как самостоятельный гражданско-правовой до-

говор [3, 5]. Авторы данного подхода придерживаются такой точки зрения, что самостоятельность и обособленность предмета инвестиционного договора способствуют отнесению его к отдельному договорному виду. Согласно данному мнению основанием отнесения в отдельную категорию данного договора можно считать наличие инвестиционной цели, структуры участников договора, его распространенность и содержание обязательства в хозяйственно-правовой практике.

По нашему мнению, указанную трактовку можно назвать недостаточно обоснованной, так как инвестиционная деятельность реализуется в различных формах, при этом инвестиционная цель и содержание обязательств инвестиционного договора могут отличаться в зависимости от объектов инвестирования, которыми могут быть и реальные активы, и ценные бумаги. В связи с чем представляется нецелесообразным выделять инвестиционный договор по данным основаниям в отдельный договорный вид.

Кроме того, некоторые исследователи представляют инвестиционный договор как один из видов гражданско-правового договора, перечисленных в Гражданском Кодексе Российской Федерации [1, 8]. Сторонники данной точки зрения соотносят инвестиционный договор с различными формами гражданско-правовых договоров, не выделяя при этом критерием, в соответствии с которыми можно отнести договор к инвестиционному. Например, зачастую договора строительного подряда отождествляются с договорами инвестирования в строительство, не признавая при этом необходимость заключения дополнительных инвестиционных соглашений.

Мы считаем, что данное мнение не имеет под собой достаточно оснований, так как отнесение инвестиционного договора к одному из видов гражданско-правовых договоров, перечисленных в Гражданском Кодексе, должно сопровождаться указанием его квалифицирующих признаков, что может позволить аргументировать сделанный вывод.

Автор статьи согласен с позицией ученых [4, 9], которые считают инвестиционный договор как обобщенное понятие гражданско-правовых договоров, имеющих единые инвестиционные ориентиры, что соотносит инвестиционные договора с признаками экономической категории. Взаимоотношения в инвестиционной сфере охватывают различные аспекты, которые не поддаются классификации в рамках одной формы правовой ответственности. То есть, любой договор, который связан с вложением денежных средств, имущественных прав, имущества, можно отнести к инвестиционным, но критерием отнесения должно служить их экономическое содержание, представляющее собой вложение финансовых ресурсов для получения прибыли либо другого полезного эффекта.

Что касается сущности договора долевого участия, то следует отметить частое использование данной формы правовой ответственности в настоящее время. На долевых началах часто производится строительство многоквартирных домов, доленое участие в строительстве подразумевает под собой распределение расходов на стро-

ительство между будущими собственниками объектов недвижимости, которые расположены в таком доме при условии отсутствия у инвесторов — участников долевого строительства юридических прав на земельный участок, где проводится строительство. Причем цели у будущих собственников, которые участвуют в долеом строительстве многоквартирных домов, могут быть различны: начиная с удовлетворения собственных жилищных потребностей и заканчивая последующей перепродажей жилых помещений, которые будут получены в собственность.

Нередко застройщики используют «серые» схемы при получении денежных средств на строительство, которые характеризуются заключением с инвесторами инвестиционного договора (договор участия в инвестиционной деятельности, соинвестирования и др.), который, как мы уже отмечали, не отражен в действующих нормах российского законодательства.

В соответствии с Федеральным законом № 214-ФЗ от 30.12.2004 «Об участии в долеом строительстве многоквартирных домов...» [7] предусматривается три законных формы привлечения денежных средств потенциальных инвесторов для долеого строительства объектов недвижимости, из которых только одна относится к договорным, в случае заключения договора участия в долеом строительстве. Данный договор подлежит обязательной государственной регистрации, что подразумевает незаконность подписания инвестиционного договора любого вида без его государственной регистрации, при этом привлечение по таким договорам финансовых ресурсов частных инвесторов для долеого строительства объектов жилой недвижимости также признается незаконным.

Однако, следует отметить, что при возникновении споров по инвестиционным договорам суд будет определять правовую природу и сущность сложившихся правоотношений (совместная деятельность, участие в долеом строительстве и др.), исходя, главным образом, из содержания заключенного договора, а не его наименования. Вместе с этим, обязательная государственная регистрация договора снимает многие риски в указанных правоотношениях. Кроме того, согласно Федеральному закону № 214-ФЗ запрещается передача прав гражданам при помощи уступки требований по договорам, связанных с инвестиционной деятельностью в строительстве многоквартирных домов.

Таким образом, определение соотношения инвестиционного договора и договора участия в долеом строительстве представляется весьма сложно проблемой, так как договор в сфере строительной инвестиционной деятельности представляет собой сложный правовой документ, определяющий юридическую природу взаимоотношений титульных владельцев денежных средств или собственников, вкладывающих финансовые ресурсы в объекты недвижимости, их взаимодействие при реализации строительства, в процессе распределения доходов, устанавливает право собственности на объекты недвижимости.

Рассмотрим отличие инвестиционного договора от договора участия в долеом строительстве:

1. в соответствии с договором участия в долевом строительстве субъект инвестиционной деятельности получает право собственности на объект долевого строительства, а в качестве платы за это передает застройщику собственные денежные средства, в то время как согласно инвестиционному договору инвестор передает заказчику и иные имущественные права;

2. инвестиционному договору может быть заключен в простой письменной форме, в то время как договор участия в долевом строительстве согласно п. 3 ст. 4 Закона об участии в долевом строительстве должен быть заключен в письменной форме и обязательно зарегистрирован в органах государственной регистрации прав, только после этого договор считается заключенным;

3. предмет строительства по договору участия в долевом строительстве до момента передачи инвестору находится у последнего в залоге согласно ст. 13 Закона об участии в долевом строительстве;

4. инвестор по договору участия в долевом строительстве более защищен действующим законодательством согласно п. 1 ст. 3, ст. ст. 12.1, 15.2 Закона об участии в долевом строительстве.

5. в соответствии с п. 3 ст. 7 Закона об инвестиционной деятельности 6] долевой собственностью субъектов инвестиционного процесса являются незавершенные объекты инвестиционной деятельности до момента оплаты и приемки инвестором выполненных работ, причем в правоприменительной практике отсутствует однозначное определение незавершенных объектов инвестиционной

деятельности и участников инвестиционной деятельности, которые обладают правом долевой собственности.

Кроме того, к отличиям можно отнести существующие специфические особенности договора участия в долевом строительстве, которые включают исполнение застройщиком предварительных обязанностей для получения прав привлечения денежных средств, что также помогает разграничить инвестиционные договоры и договоры участия в долевом строительстве.

Также, как верно отмечают отдельные ученые [2], что на практике инвестиционные договоры заключаются относительно объекта в целом (например, индивидуальный жилой дом в рамках реализации инвестиционного проекта и развития территории нового квартала и т.п.). В судебной практике это также находит подтверждение. Так, например, Верховный суд республики Калмыкия при рассмотрении одного из дел указывал, что инвестиционное законодательство, а именно Закона об инвестиционной деятельности, применяется в случае строительства не отдельных помещений как объектов гражданских прав в одном объекте, а объекта целиком (здание, сооружение).

Таким образом, проведенный анализ характеристик договора участия в долевом строительстве и инвестиционного договора можно сделать вывод о том, что исследуемые договоры, которые заключаются застройщиком с владельцами капитала в строительной инвестиционной деятельности, можно отнести к двум различным категориям гражданско-правовых договоров.

Литература:

1. Гладнева, Е. П. Отдельные проблемы гражданско-правового регулирования прямых и косвенных договоров участия в долевом строительстве // Вестник ТГУ. — 2014. — № 11 (139). — С.246–252.
2. Журавлева, А. А. Понятие и виды договоров об инвестировании строительства жилья // Правовые вопросы строительства. — 2015. — № 2. — с. 19–22.
3. Каховская, О. Е. Отражение в бухгалтерском учёте расходов на строительство объекта недвижимости в свете договоров участия в долевом строительстве // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. — 2013. — № 8. — С.40–44.
4. Козлова, Е. Б. Соотношение правовых интересов в договорных отношениях, опосредующих создание объектов недвижимости // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. — 2014. — № 2–2 (40). — С.95–98.
5. Мингазова, А. М. Виды гражданско-правовых договоров, заключаемых для обеспечения инвестиционной деятельности // ВЭПС. — 2015. — № 1. — С.105–107.
6. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ
7. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации. Федеральный закон от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ
8. Романенко, Д. И. Правовая природа и особенности инвестиционного договора как гражданско-правовой формы инвестирования в строительство // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. — 2013. — № 5–2 (31). — С.160–162.
9. Титова, Е. П., Рудман М. Н. Обеспечение исполнения обязательств в договорах участия в долевом строительстве // Евразийская адвокатура. — 2015. — № 3 (16). — С.44–46.
10. Яблочкина, Е. А. Совместная деятельность при строительстве жилых домов // Наука и современность. — 2014. — № 27. — С.306–309.

Высвобождение персонала как часть реализации кадровой политики на предприятии

Кузнецова Юлия Юрьевна, стажер;
 Лошкарева Галина Валерьевна, стажер
 АО «Восточная верфь» (г. Владивосток)

Одним из главных успехов предприятия является обоснованная, правильно выстроенная кадровая политика организации, в которую входит правильно организованная система высвобождения персонала. Сотрудники — это основное богатство, ценный и значимый ресурс предприятия, поэтому эффективное и рациональное управление персоналом обеспечивает высокую конкурентоспособность предприятия по многим важным направлениям.

В данной статье рассматриваются и анализируются теоретические и практические аспекты реализации кадровой политики и технологии высвобождения персонала на примере АО «Восточная верфь». Представлен анализ используемых технологий, а также изучены функции отдела кадров по высвобождению персонала. В результате была предложена программа рекомендаций по совершенствованию основных функций отдела кадров по высвобождению персонала, определены основные этапы и план мероприятий по проведению данных мер.

Ключевые слова и словосочетания: кадровая политика организации, этапы кадровой политики, высвобождение, технологии высвобождения персонала, увольнение, сокращение, аутплейсмент, управление персоналом, кадры.

Руководители, собственники и учредители на сегодняшний день начинают осознавать, что сотрудники — это главный и решающий ресурс, который способен создать конкурентные преимущества фирмы и привести к успеху предприятие в сложных рыночных условиях. Объединить трудовые усилия персонала в один поток, который будет направлен на достижение конкретных целей компании, может эффективная и результативная система управления персоналом, центром которой является кадровая политика [1, с.14].

Так же эффективная система управления персоналом современной компании включает высвобождение, которое является одним из инструментов достижения целей организационной и экономической эффективности. Главной задачей служб управления в момент ухода сотрудника из организации является максимально возможное смягчение перехода в иную, прежде всего личностную, социальную, производственную ситуацию, поэтому изучение и анализ методов и способов высвобождения персонала представляет одну из актуальнейших проблем современного управления [7, с. 23].

Эффективная кадровая политика предприятия вытекает из миссии и стратегических целей предприятия в целом и ориентируется на определенные результаты деятельности и направления развития данного предприятия. Развитие кадровой политики начинается с определения вероятных возможностей в сфере управления персоналом и с выявления таких направлений работы с сотрудниками, которые должны быть усилены для благополучной реализации организационной стратегии фирмы.

В ходе создания кадровой политики следует учитывать согласование следующих аспектов [2, с. 356]:

- формирование общепринятых принципов кадровой политики, формулирование приоритетов целей;

- организационно-штатная политика — проектирование потребностей в трудовых ресурсах, создания эффективной структуры и штата, назначения, создание кадрового резерва, перемещения;

- информационная политика — образование и поддержка системы движения кадровой информации;

- финансовая политика — изложение принципов распределения средств, обеспечение действенной и рациональной системы стимулирования и мотивации труда;

- политика развития персонала — формирование программы роста, профессиональная ориентация и адаптация кадров, планирование и формирование индивидуального продвижения, создание команд, профессиональная подготовка и повышение квалификации;

- оценка результатов деятельности — исследование целесообразности кадровой политики и стратегии организации, обозначение существующих проблем в кадровой работе, оценка кадрового потенциала.

- процесс высвобождения персонала — вид управленческой деятельности, предусматривающий комплекс мероприятий по соблюдению правовых норм и организационно-психологической поддержки со стороны администрации при увольнении работников. [4]

Если создается предприятие, которое заинтересовано в том, чтобы кадровая политика осуществлялась осознанно, то необходимо соблюдать ряд следующих этапов по проектированию и разработке кадровой политики [8, с.99]:

- Нормирование. Целью этого этапа является взаимодействие принципов и целей работы с кадрами с принципами и целями фирмы в целом, стратегией и этапом ее совершенствования. Следует проанализировать корпоративную культуру, стратегию и этапы развития организации, составить прогноз изменений, которые могут возникнуть, а также представить пути развития работы с кадрами.

– Программирование. Целью является формирование программ, методов достижения целей кадровой работы, которые определены с учетом нынешних и возможных условий изменений возникающей ситуации. Следует разработать систему процедур и мероприятий по свершению поставленных целей, нечто вроде кадровых технологий, которые официально закреплены в документах, формах, с учетом возможностей его дальнейшего изменения. Один из важных параметров, который влияет на создание данных программ, — понятие о допустимых инструментах и способах воздействия, их взаимодействие с ценностями предприятия.

– Мониторинг персонала. Целью данного этапа является формирование и создание процедур диагностики и прогнозирования кадровой ситуации на предприятии. Можно сделать акцент на индикаторах состояния кадрового потенциала, сформировать программу устойчивой и неизменной диагностики, так же разработать механизм выработки определенных мер по развитию и использованию знаний, умений и навыков сотрудников компании. Рациональна оценка результативности кадровых программ и создание программы их оценки.

В качестве примера реализации кадровой политики было рассмотрено судостроительное предприятие АО «Восточная верфь».

Безусловно, процесс управления, взаимодействия, переквалификации персонала является одним из значимых аспектов деятельности предприятия, так как без «золотых

умов» разработка и развитие предприятия в целом, невозможны.

В марте 2016 года была проведена оценка характеристик положения кадровой политики в АО «Восточная Верфь». Были изучены кодекс корпоративной этики, правила внутреннего трудового распорядка и положения об оплате труда сотрудников.

Ниже представлена оценка полноты охвата отдельных направлений стратегического управления человеческими ресурсами. При оценке используется следующая шкала [14, с.134]:

– «1» — характеристика положений кадровой политики имеет место в организации в доступном виде для сотрудников;

– «0» — характеристика положений кадровой политики отсутствует в организации.

Полученные баллы суммируются по результатам оценки.

Характеристики положений кадровой политики в АО «Восточная Верфь» представлены в Таблице 1.

Так как суть деятельности АО «Восточная Верфь» в первую очередь зависит от кадров, то и кадровая политика является активной. По итогам было выявлено высокое качество ведения кадровой политики, характеризующееся ее доступностью и значительным уровнем прозрачности. Область данного предприятия диктует некоторые особенности кадровой политики из-за специфической сферы деятельности. Развитие организации зависит от уровня квалификации кадров, что образует некий

Таблица 1. Характеристики положений кадровой политики в АО «Восточная Верфь»

1	Проведение маркетинговой деятельности в области персонала	0
2	Планирование потребности организации в персонале	1
3	Прогнозирование создания новых рабочих мест с учетом внедрения новых технологий	1
4	Внедрение новых технологий	1
5	Организация привлечения, отбора, оценки и аттестации кадров	1
6	Профориентация и трудовая адаптация персонала	1
7	Подбор и расстановка персонала	1
8	Разработка системы стимулирования и мотивационных механизмов повышения заинтересованности удовлетворенности трудом, оплата труда	1
9	Реализация затрат на персонал организации	0
10	Разработка программ развития персонала с целью решения не только сегодняшних, но и будущих задач организации на основе совершенствования систем обучения	1
11	Служебного продвижения работников и подготовки резерва для выдвижения на руководящие должности	1
12	Организация труда и рабочего места	1
13	Разработка программ занятости и социальных программ	1
14	Эффективное распределение и использование занятых в организации работников, рационализация из численности	1
15	Управление нововведениями в кадровой работе	1
16	Обеспечение безопасности и охраны здоровья персонала	1
17	Анализ причин высвобождения персонала и выбор наиболее рациональных его вариантов	0
18	Обеспечение высокого уровня качества труда, трудовой жизни и результатов труда	1
19	Разработка проектов совершенствования управления персоналом организации и оценка социальной и экономической эффективности	1
20	Управление рисками в области человеческих ресурсов	1

дефицит ресурсов на рынке труда. Специфические требования к уровню образования сужают круг возможных кандидатов на должность разного рода сотрудников. Основной мотивацией к активной и продуктивной деятельности является сам результат труда, что стимулирует развитие достижений предприятия естественным путем.

В характеристике положений кадровой политики в АО «Восточная Верфь» также было выделено несколько факторов, на которые следует обратить внимание, а именно:

- отсутствие маркетинговой деятельности в области персонала;
- отсутствие рационализации затрат на персонал предприятия;
- отсутствие должного уровня высвобождения сотрудников и выбор наиболее рациональных его вариантов.

Одной из наиболее важных проблем из вышеперечисленных является отсутствие должного уровня высвобождения персонала, так как для предприятия характерен достаточно высокий коэффициент текучести кадров. Отсутствие грамотной системы высвобождения, в свою очередь, приводит к уменьшению производительности, к упадку общего морального настроения сотрудников и общему снижению репутации предприятия [10, с.103].

Для более подробного анализа были изучены технологии высвобождения персонала применяемые в АО «Восточная верфь» и предложены рекомендации по их совершенствованию.

По итогам анализа был сделан следующий вывод — планирование работы с увольняющимися работниками в АО «Восточная Верфь» базируется в основном на клас-

сификации видов увольнений, критерием которой выступает степень добровольности ухода работника из организации. По этому критерию были выделены три вида увольнений [13, с.22]]:

1. Увольнение по инициативе работника (по собственному желанию). Решение принимается самим работником, в большинстве случаев оценивается им позитивно, практически он готов к изменениям в профессиональной деятельности и социальной среды, необходимость поддержки со стороны администрации мала. В этой ситуации отдел кадров лишь информирует работника о его обязанностях при увольнении и выявляет недостатки в работе с персоналом, чтобы не допустить дальнейших ошибок во взаимоотношениях администрации и сотрудников в дальнейшем.

2. Увольнения по инициативе администрации, где особую проблему представляет высвобождение персонала при сокращении штата работников и реорганизации производства. Главный акцент в этой работе делается на передаче сотруднику сообщения об увольнении и проведении консультативной работы по новой профессиональной ориентации и дальнейшему развитию персонала.

3. Выход на пенсию. Этот вид увольнения имеет место быть: проанализирован возрастной состав работников, около 70% из них — люди предпенсионного возраста. К сожалению, в компании не уделяется должного внимания такому типу высвобождения сотрудников.

В трудной экономической ситуации с точки зрения кадровой политики сокращение численности персонала желательно проводить мирным путем, по взаимному согласию. В минимальном числе случаев в результате бе-

Таблица 2. Деятельность отдела кадров по высвобождению персонала

Подсистема УП	Необходимый анализ информации	Ответственный	Ожидаемый результат
Планирование персонала	Определение численности высвобождаемых работников	Начальник отдела кадров	Определение оптимального количества персонала
Набор, отбор и расстановка персонала	Формирование правильных профилей должностей, критериев оценки персонала	Специалист отдела кадров	Предотвращение излишней текучести, экономия затрат на подбор персонала
Адаптация работников	Результат прохождения испытательного срока	Линейные руководители	Предотвращение излишней текучести кадров
Управление рабочим временем	Перевод работников на неполное рабочее время	Специалист отдела кадров	Сокращению затрат на персонал
Оценка и аттестация персонала [11, с.49]	Методы комплексной оценки деятельности персонала [11, с.49]	Специалист отдела кадров	Основа для отбора высвобождаемых работников [11, с.50]
Аудит персонала [12, с.58]	Оценка результатов, затрат, эффективности управления высвобождением	Эксперты — аудиторы	Причины и предпосылки высвобождения
Обучение и развитие персонала [12, с.60]	Опережающее обучение высвобождаемых работников	Узкопрофильные специалисты на местах	Обеспечение плавного высвобождения, доверие коллектива
Мотивация и вознаграждение	Мониторинг материальной и нематериальной мотивации.	Специалист отдела кадров	Разработка компенсационного пакета
Построение коммуникаций [5]	Организация взаимодействия персонала с руководством	Линейные руководители, отдел кадров	Доверие к организации до, во время и после высвобождения
Организационная культура	Определение соответствия работника культуре организации	Специалист отдела кадров	Формирование лояльного коллектива

седьм удастся побудить сотрудников отказаться от своего рабочего места без всяких ответных услуг. Потеря рабочего места, как правило, означает материальный или, по меньшей мере, нематериальный ущерб, который работодатель хочет свести к минимуму.

Было определено, что при высвобождении персонала главной задачей отдела кадров АО «Восточная верфь» является соблюдение Трудового законодательства. Для того, чтобы усовершенствовать данный процесс были предложены следующие меры, представленные в Таблице 2 [13, с.43], [14, с.78].

Данная программа работ при высвобождении персонала представляет собой комплексную программу мероприятий, которая предусматривает следующие этапы [13, с.40]:

Первый этап — подготовительный. На данном этапе определяются критерии отбора претендентов на высвобождение, принимается решение об увольнении сотрудников, определяется правовое обеспечение принятого решения, разрабатывается система мероприятий по поддержке увольняемых работников.

Второй этап — информационный. Доведение до сотрудника сообщения (в письменной форме, в виде приказов, распоряжений и устной форме) об увольнении, что

делает процесс высвобождения официальным и представляет собой исходный пункт для дальнейшей консультационной работы.

Третий этап — консультационный. Характеризуется комплексом мероприятий, направленных на юридическое, психологическое консультирование сотрудников, на формирование новых целевых установок и профессиональной востребованности уволенных работников.

На основании результатов изучения видов высвобождения персонала были сделаны выводы о качестве проводимых мероприятий на примере АО «Восточная Верфь». Основным недостатком признано отсутствие подготовительной работы по высвобождению персонала. Основным преимуществом проведения данных программ является их соответствие ТК РФ. В результате скорректированы основные функции отдела кадров по высвобождению персонала, определены основные этапы и план мероприятий по проведению данных мер. Благодаря предварительной своевременной подготовке работы по высвобождению персонала обеспечивается планомерная замена персонала, что обеспечивает постоянство состава персонала, а также позволяет снижать психологическую напряженность в коллективе.

Литература:

1. Пархимчик, Е. П.. Кадровая политика организации. — Минск: ГИУСТ БГУ, 2011. — 128 с.
2. Базаров, Т. Ю., Еремин Б. Л.. Управление персоналом. — 2-е изд. — М.: ЮНИТИ, 2002. — 560 с.
3. Лукичёв, Л. И.. Управление организацией. — 6-е изд. — М.: ОМЕГА-Л, 2011. — 355 с.
4. Кадры, управление персоналом, HR // Теоретический словарь. URL: <http://edu.jobsmarket.ru/glossary/hr/1901/> (дата обращения: 15.03.2016).
5. Понятие и сущность кадровой политики // Студопедия. URL: <http://studopedia.org/13-124017.html> (дата обращения: 21.03.2016).
6. Маркетинг персонала — формирование кадрового потенциала предприятия // Российское предпринимательство. URL: <http://old.creativeconomy.ru/articles/9858/> (дата обращения: 21.03.2016).
7. Ломоносов, Б. И. Высвобождение персонала как элемент современной кадровой политики организаций // Международная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых по фундаментальным наукам // Тезисы докладов. — Москва, МГУ: 2005. — 200 с.
8. Дикусарова, М. Ю.. Теоретико-методологические подходы к исследованию феномена кадровой политики // Проблемы современной экономики. Материалы III Международной научной конференции. — Владивосток: 2013. — с. 99–101.
9. Горшкова, О. В. Профессиональные стандарты, сертификация персонала, общественно-профессиональная аккредитация: место и роль в развитии кадрового потенциала страны // Власть и управление на Востоке России. — 2012. — № 3. — с. 98–104.
10. Колосова, Р. П., Мироненко О. Н.. Методы высвобождения персонала // Современный рынок труда и трудовые отношения: актуальные проблемы и эмпирические исследования. — М.: ТЕИС, 2011. — с. 102–106.
11. Горшкова, О. В., Могилёвкин Е. А., Новгородов А. С. Деловая оценка персонала в вузе: анализ, возможности, перспективы // Университетское управление: практика и анализ. — 2008. — № 1. — с. 48–54.
12. Могилёвкин, Е. А., Новгородов А. С. Организация деловой оценки персонала в компании на основе современных технологий // Управление человеческим потенциалом. — 2009. — № 1. — с. 54–65.
13. Коняева, А. А. Аутплейсмент как инструмент управления процессом высвобождения персонала // Менеджмент по персоналу. — 2009. — № 1/2. — с. 50
14. Богдан, Н. Н., Горшкова О. В., Дикусарова М. Ю., Масилова М. Г., Могилёвкин Е. А., Новгородов А. С., Якимова З. В. 16. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе: колл. монография. — Владивосток: ВГУЭС, 2015. — 240 с.
15. Могилёвкин, Е. А., Новгородов А. С. Организация деловой оценки персонала в компании на основе современных технологий // Управление человеческим потенциалом. — 2009. — № 1. — с. 54–65.

Государственная поддержка развития высокотехнологичных производств в Российской Федерации

Кулясова Анна Сергеевна, аспирант;
Голубев Алексей Александрович, аспирант
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

В статье проанализированы меры государственной поддержки высокотехнологичного производства в России, а также разработаны предложения по совершенствованию государственной политики в сфере высокотехнологичного производства.

Ключевые слова: *высокотехнологичное производство, наукоемкость, высокотехнологичный кластер, бюджетирование, инновации.*

In the article, the measures of state support of high-tech production in Russia are analyzed and proposals to improve state policy in the sphere of high-tech production are developed.

Keywords: *high-tech production, knowledge intensity, high-tech cluster, budgeting, innovations.*

Высокотехнологичное производство продукции на сегодняшний день — это инструмент повышения конкурентоспособности как предприятия в микроэкономическом масштабе, так и государства с позиции макроэкономики, это сложный многоплановый процесс, который нуждается в четком и конкретном регулировании. В связи с этим, существует ряд проблем связанных с реализацией этой концепции в России, такие как несовершенное законодательство, недостаток финансирования и неразумное распределение финансовых ресурсов. Особенно актуальной эта тема становится в современных условиях под влиянием санкционной политики в отношении Российской Федерации со стороны ряда иностранных государств. В связи с этим, критическими факторами развития высокотехнологичных отраслей являются защита российского производителя и предоставление приоритета отечественной производству.

Высокотехнологичный сектор промышленности Российской Федерации включает в себя такие виды и сферы эко-

номической деятельности, в которых затраты на НИОКР в общей стоимости производственных издержек выпускаемого продукта составляют значительно большую часть по отношению к другим видам затрат. Именно за счет существенных затрат на научно-исследовательские разработки формируется высокая величина добавленной стоимости, которая увеличивает общую стоимость продукта на рынке.

Состав высокотехнологичных и наукоемких видов экономической деятельности, рекомендованный Министерством экономического развития России для расчета доли высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте, приведен табл. 1.

Высокотехнологичное производство — это процесс производства, на всех или отдельных стадиях которого используются прогрессивные инновационные технологии. В результате, с помощью использования новейших научных разработок, удается достичь высоких экономических результатов и повысить конкурентоспособность готового высокотехнологичного продукта.

Таблица 1. Перечень видов экономической деятельности, включаемых в состав группы высокотехнологичных и наукоемких отраслей, рекомендован Министерством экономического развития, письмо № 2698-АК/Д03и от 18.02.2013 г.

Код ОКВЭД	Наименование
Высокотехнологичные виды деятельности	
24.4	Производство фармацевтической продукции
30	Производство офисного оборудования и вычислительной техники
32	Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи
33	Производство медицинских изделий; средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов
35.3	Производство летательных аппаратов, включая космические
Наукоемкие виды деятельности	
73	Научные исследования и разработки
80	Образование
85	Здравоохранение и предоставление социальных услуг

Из вышесказанного, мы можем сделать вывод, что процесс внедрения в производственный процесс инновационных технологий трансформирует обычное предприятие в высокотехнологичное.

Можно выделить следующие характерные отличия высокотехнологичных предприятий:

- большой объем вложений в научно исследовательские разработки;
- наличие автоматизированных систем проектирования и управления технологическими процессами;
- полная ликвидация или сокращение брака в процессе производства за счет внедрения прогрессивных технологий;
- постоянное финансирование повышения квалификации рабочего персонала;
- наличие широкой номенклатуры производимой продукции;
- соответствие выпускаемой продукции международным стандартам качества;
- интенсификация экономических процессов на производстве, при которой, вовлечение в производство сравнительно меньшего объема ресурсов позволяет достичь больших результатов с экономической точки зрения;
- постоянное развитие инженерно-конструкторской базы с соблюдением принципов экологического менеджмента.

Все вышеперечисленные факторы в совокупности определяют понятие «наукоемкость». Наукоемкость производственного предприятия определяет не только уровень его научно-технического развития, но и степень новизны производимой на данном предприятии продукции [1].

К категории наукоемкой принято относить такую продукцию, при производстве которой доля затрат на исследования и разработки в общих издержках или объеме продаж составляет не менее 3,5–4,5% [2].

Мировая практика показывает роль государства в обеспечении непрерывности процесса превращения научных знаний в инновационный продукт, реализуемый на рынке: государство инициирует формирование инновационной структуры, создает необходимые условия и механизмы (правовые, организационные и экономические), мотивирующие производителей превращать результаты научных исследований в наукоемкий товар/услуги, извлекая при этом законную прибыль [6].

В рамках программ развития промышленности и повышения конкурентоспособности в России были одобрены инновационные стратегии развития для 60 крупнейших компаний, были представлены 35 технологических парков, была создана система грантов и поддержки инновационных проектов основанных за счет займов.

Программа включает процесс реструктуризации образования в университетах. Правительство надеется улучшить исследовательские результаты университетов и создать систему кооперации между реальным сектором экономики на рынке и университетами.

Эта система, называемая предпринимательским университетом, будет стимулировать процесс коммер-

циализации знания. Как результат все образовательные структуры, которые задействованы в научно-исследовательской деятельности будут ориентированы на конструктивное сотрудничество с внешней экономической средой. Более того, ожидается, что эти меры позволят создать механизм стимулирования спроса на инновационные решения [2].

Самые эффективные пути достижения этих целей — это создание приятного инвестиционного климата, а также привлечение иностранных высокотехнологичных производителей для создания научных центров на территории Российской Федерации.

Немаловажным фактором активного развития высокотехнологичных отраслей промышленности в России является разработка процедуры финансового снабжения государственных гарантий и формирования механизма субсидирования производственных единиц, которые реализуют программу импортозамещения. Каждая компания будет в состоянии компенсировать часть затрат на обслуживание долговых обязательств. Как правило, производственным компаниям в сфере радиоэлектроники необходимо большое количество денежных ресурсов для того, чтобы стимулировать производственный процесс.

Согласно государственным программам Российской Федерации на поддержку и проведение научно-исследовательских разработок в различных сферах промышленности в 2015 году государством было выделено 154,20 млрд. руб., что на 8,48 млрд. руб. больше по сравнению с 2014 г. Аналогично, сумма запланированная на 2017 г. в рамках государственных расходов на НИОКР, больше на 18,72 млрд. руб. по сравнению с объемом денежных средств, выделенных в 2015 г. Такое постепенное возрастание объемов бюджетирования НИОКР связано, прежде всего, с возрастанием темпов инфляции и обесценивания отечественной валюты по отношению к иностранной. В таблице 2 представлены размеры финансирования, предусмотренные согласно государственным программам на НИОКР в зависимости от конкретной отраслевой принадлежности.

На рис. 1 Отражена величина государственных ассигнований в научно-исследовательские разработки за 2015 год. Из диаграммы видно, что наибольшая сумма денежных средств расходуется государством по общей статье «Развитие науки и технологий» [4], [5].

Вследствие рационального использования финансовых ресурсов государством Российской Федерации в сфере высокотехнологичного производства представляется возможным улучшить показатели реального производства и укрепить позиции национального производителя.

В целом, для достижения положительных результатов в сфере высокотехнологичного производства государству необходимо предпринять следующие меры:

- сформировать стратегический план развития предприятий высокотехнологичного сектора, предусматривающий стимулирование их научно-технической и исследовательской активности;

Таблица 2. Фактические и плановые расходы на НИОКР за 2014–2016 гг., (млрд. руб.).

Вид расходов	2014	2015	2016
Развитие науки и технологий	102,73	111,82	119,61
Развитие авиационной промышленности	28,62	27,87	35,22
Развитие промышленности и ее конкурентоспособности	7,27	8,55	12,80
Развитие атомного энергопромышленного комплекса	0,89	0,2	0,01
Энергоэффективность и развитие энергетики	1,49	1,37	0,92
Развитие рыбохозяйственного комплекса	3,17	3,17	3,17
Воспроизводство и использование природных ресурсов	1,50	1,2	1,19
Развитие сельского хозяйства	0,04	0,01	0,00
ИТОГО	145,72	154,20	172,92

Расходы на НИОКР в 2015 г. (млрд. руб.)

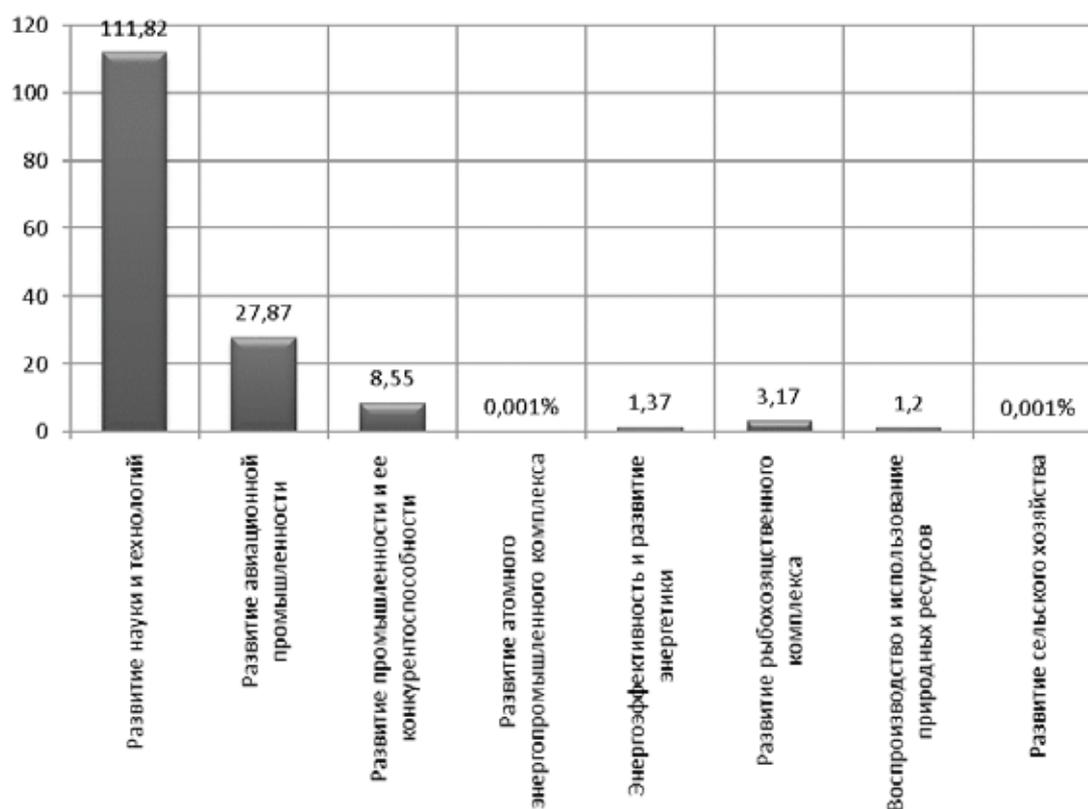


Рис. 1. Расходы на НИОКР, предусмотренные в рамках государственных программ Российской Федерации [4], [5]

- сконцентрировать ресурсы на ключевых направлениях развития научно-технического прогресса и создать оптимальную систему их распределения;
- постоянно стимулировать создание отечественных научно-производственных структур, способных создавать конкурентоспособную среду на внутреннем и внешнем рынке;
- создать и внедрить специализированные организационно-экономические механизмы генерации, развития

и распространения нововведений постоянно стимулируя инновационную научную деятельность не только крупных производственных единиц, но и малых и средних субъектов предпринимательства.

Все эти меры позволят поддержать конкурентоспособность отечественных продуктов на внутреннем рынке России и, как результат, заменить зарубежные аналоги.

Литература:

1. Батьковский, А. М. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития / А. М. Батьковский, М. А. Батьковский, В. П. Божко и др. — М.: МЭСИ, 2010. — 366 с.

2. Бендиков, М. А., Фролов И. Э. Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития // Маркетинг в России и за рубежом. — 2010. — № 2. — с. 57–71.
3. Kuliasova, A. S. The development of innovative entrepreneurial university // Economics of the firm. 2013. № 2 (3). Pp. 45–47.
4. Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности: гос. программа РФ: утв. распоряжением Правительства РФ от 29 августа 2013 г. № 1535-р (29);
5. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: утв. Указом Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 (28)
6. Быстров, А. В. Кластерная политика динамической оптимизации высокотехнологичных отраслей промышленности в условиях вынужденной автаркии / А. В. Быстров, В. Д. Свирчевский, В. Н. Юсим // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития: материалы VII Междунар. науч. — практ. конф. (19–20 февр. 2015 г.): в 2 кн. / Редкол. В. И. Гришин, Е. В. Зарова, К. В. Екимова. — М.: Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2015. — Кн. 2. — 2015. — с. 371–379.

Характеристика системы ведения аудита готовой продукции на сельскохозяйственных предприятиях

Лебедева Анна Валериевна, магистрант

Белощенко Ярослава Андреевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель, научный руководитель
Керченский государственный морской технологический университет

В условиях усложнения рыночных отношений на фоне разыгравшейся холодной войны со странами Запада, усложнения экономических и присутствия финансового кризиса в России повышается актуальность проведения как внешних, так и внутренних аудиторских проверок в целях подтверждения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности сельскохозяйственного предприятия, оценки системы внутреннего контроля, выявления внутрипроизводственных резервов.

В настоящей статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями проведения аудита готовой продукции в организациях агропромышленного комплекса, приводится описание аудиторских процедур и сбора аудиторских доказательств, основанные на объектах аудита, отраслевой специфике агропромышленного сектора и нормативно-правовом регулировании конкретного учетного проверяемого объекта.

Научная новизна результатов настоящей статьи заключается в обобщении комплекса вопросов, связанных с характеристикой системы ведения аудита готовой продукции, методики выпуска и продажи готовой продукции, а также их теоретическом обосновании. Так же рассматривается и предлагается своя форма программы аудита, совершенствуется рабочий документ аудитора, а именно — ведомость определения результатов от реализации готовой продукции, все это служит для улучшения и ускорения процесса аудита, учета и реализации готовой продукции.

Ключевые слова: методика проверки, аудит готовой продукции, сельскохозяйственное предприятие, АПК, аудиторский контроль.

Введение

В условиях очередного экономического кризиса в стране, исходя из действующих жестких условий рыночных отношений, сопровождающихся кризисными явлениями, наиболее рациональным решением выступает оптимальный поиск эффективных и рациональных рычагов управления действующими хозяйствующими субъектами предпринимательства. Экономическая независимость страны в обеспечении продуктами питания зачастую зависит от успешности решения проблем сельского хозяйства. Исследования и систематизация методических аспектов формирования, управленческого аудита го-

товой продукции на сельскохозяйственных предприятиях, ее учет, калькуляция себестоимости и объемов выпуска имеют важное теоретическое и практическое значение.

Система ведения аудита готовой продукции сельскохозяйственного предприятия на сегодняшний день выступает наиболее верным условием получения актуальной и достоверной информации по формированию информации о полноте оприходования продукции, себестоимости, реализации, правильному и обоснованно верному выбору и правильности применения варианта оценки готовой продукции. Особенностью рассматриваемой системы является многочисленность операций по движению сельскохозяйственной продукции, их спецификой и разнообразием.

Объектом исследования является готовая продукция сельскохозяйственного предприятия.

Предметом исследования служит система ведения аудита учета готовой продукции на сельскохозяйственных предприятиях.

Целью настоящей статьи является характеристика и специфика ведения аудита готовой продукции на сельскохозяйственных предприятиях.

Цель аудита учета выпуска и продажи готовой продукции на сельскохозяйственных предприятиях — выражение мнения о достоверности и полноте отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности информации о готовой продукции. Специфика деятельности сельскохозяйственного предприятия оказывает существенное влияние на порядок проведения аудиторской проверки, определяет задачи и функции аудита готовой продукции. Основным документом, определяющим задачи и функции аудита готовой продукции, являются Методические рекомендации по сбору аудиторских доказательств достоверности показателей материально-производственных запасов в бухгалтерской отчетности [2].

Проверка организации бухгалтерского учета готовой продукции относится к одному из видов аудиторских услуг, оказываемых аудиторской организацией по специальным заданиям согласно установленному договору с экономическим субъектом, или включается в общий аудит сельскохозяйственной организации. Аудиторская проверка учета готовой продукции — сложный и длительный научно-аналитический процесс по проведению независимой экспертизы бухгалтерской (финансовой) отчет-

ности с целью установления достоверности показателей этой отчетности.

Следует также отметить, что задачи аудита учета готовой продукции в сельскохозяйственном секторе тесно связаны с четырьмя сферами АПК:

- производство средств производства;
- сельскохозяйственное производство;
- переработка продукции, хранение, торговля;
- материально-техническое обеспечение, информационно-консультационное обслуживание.

Таким образом, функции аудита готовой продукции на предприятиях АПК в целом повторяют функции аудита МПЗ, но имеют свою специфику.

Следует так же заметить, что в настоящее время наряду с актуальным внешним аудитом готовой продукции большую актуальность приобретает и внутренний аудит, являющийся более приоритетным и действенным инструментом выявления всех возможностей для повышения эффективности деятельности предприятия АПК в целом и способствующий снижению затрат организации на проведение внешнего аудита.

При проведении внешнего аудита готовой продукции аудиторские организации при проверках применяют методы, жестко прописанные в стандартах аудиторской деятельности. При проведении внутреннего аудита предприятия АПК руководствуются своими внутренними разработками и стандартами.

По моему мнению, в целях аудиторской проверки готовой продукции на предприятии сферы АПК наиболее значимыми являются этапы аудита, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Основные этапы проведения аудита учета готовой продукции

Этапы	Сущность этапа
1. Планирование	В соответствии с Федеральным стандартом аудиторской деятельности № 3 «Планирование аудита», аудиторская организация и индивидуальный аудитор обязаны планировать свою работу так, чтобы проверка была проведена эффективно. При планировании аудита целесообразно разработать общую стратегию и детальный подход к различным характеристикам, ожидаемым срокам проведения и объему аудиторских процедур Производится в разрезе пяти элементов системы внутреннего контроля: контрольная среда, процесс оценки рисков аудируемым лицом, информационная система, в том числе связанная с подготовкой финансовой (бухгалтерской) отчетности, контрольные действия, мониторинг средств контроля Формирование выборки осуществляется в соответствии с требованиями Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности № 16 «Аудиторская выборка». При этом используют стратификацию, из которой следует деление всей исследуемой совокупности операций на подсовокупности
2. Сбор аудиторских доказательств	Проведение аудиторской проверки означает процесс сбора и оценки аудиторских доказательств в соответствии с ФСАД № 7/2011 «Аудиторские доказательства». Аудитор получает доказательства путем выполнения аудиторских процедур
3. Обобщение результатов аудиторской проверки, подготовка информации для формирования аудиторского заключения (итогового документа)	По результатам аудиторских процедур проверки по существу аудитор должен экстраполировать ошибки, проанализировать их воздействие, оценить риски выборки и принять решение о возможности подтверждения достоверности проделанной работы. Аудиторское заключение по результатам проверки должно быть сформировано в соответствии с: ФСАД 1/2010 «Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности и формирование мнения о ее достоверности»; ФСАД 2/2010 «Модифицированное мнение в аудиторском заключении»; ФСАД 3/2010 «Дополнительная информация в аудиторском заключении»

Каждый из рассматриваемых направлений включает в себя закономерную последовательность выполняемых работ.

Первый этап — планирование аудиторской проверки зачастую является и самым важным этапом. От него зависит качество проведения всей аудиторской проверки сельскохозяйственного предприятия. В ходе планирования аудиторской проверки следует составить общий план и программу аудита. В общем плане, который является рабочим документом аудитора, следует описать пред-

полагаемые объем и порядок проведения проверки. Анализируя работы российских авторов [3, 4, 5], видим, что проверка осуществляется по укрупненным объектам, например аудит цикла продажи включает также проверку дебиторской задолженности.

Следует также отметить, что план проверки будет отличаться в зависимости от видов отчетности: индивидуальная или консолидированная. Ниже представлена предлагаемая форма общего плана аудита учета готовой продукции сельскохозяйственного предприятия (табл. 2).

Таблица 2. **Общий план аудита бухгалтерской отчетности сельскохозяйственного предприятия**

№ п/п	Разделы проверки по объектам аудита	Период проведения	Исполнители	Наименование нормативных документов, регламентирующих учет	Примечания
1	2	3	4	5	6

В общем плане в постоянных реквизитах предлагаем добавить строку «Отчетный период». В таблице 2 предлагается название колонки 2 изменить исходя из назначенных на стадии планирования аудиторской проверки объектов аудита, а также добавить колонку «Наименование нормативных документов, регламентирующих учет» того или иного объекта. Считаем целесообразным в данную форму документа следует включить ссылку на законодательные и нормативные документы исходя из представленной в Федеральном законе от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» обязанности аудиторов предоставлять по требованию аудируемого лица обоснования замечаний и выводов аудиторов. В целях формирования выводов и обоснования их, следует на стадии планирования проверки определить законодательные и нормативные документы, на основании которых будет проводиться проверка.

На основе составления общего плана аудита учета готовой продукции сельскохозяйственного предприятия разрабатывается программа аудита. Исходя из распределения обязанностей, аудиторам можно предоставлять не всю программу, а только те ее части, которые определяют конкретные объекты проверки.

При анализе источников, у ряда различных авторов предлагаются различные формы программы аудита. Предлагаем форму программы аудита учета готовой продукции сельскохозяйственного предприятия (табл. 3), включающую в себя уточненные наименования отдельных граф (2, 5, 7) и дополнительные колонки. Предполагается, что колонка «Аудиторские процедуры и способы проверки» должна включать в себя перечень процедур, которые будут применяться при проверке того или иного аудируемого объекта. К способам проверки относятся сплошная или выборочная проверки объекта.

Таблица 3. **Предлагаемая форма программы аудита**

№ п/п	Перечень вопросов по разделам аудита	Период проведения	Исполнитель	Документы аудируемого лица	Рабочие документы аудитора	Аудиторские процедуры и способы проверки
1	2	3	4	5	6	7

Например, в общем плане определен раздел по объекту аудита «Проверка денежных средств». В программе можно определить перечень вопросов исходя из объектов проверки, к примеру:

- «Проверка учета наличия и движения денежных средств:
- в кассе;
 - на расчетных счетах;
 - на валютных счетах;
 - на специальных счетах в банке»;

Считаю целесообразным предоставление заказчику общего плана аудита, ввиду того, что в нем перечис-

лены виды работ по объектам аудита. Исходя из специфики видов экономической деятельности на предприятии агропромышленного комплекса, аудируемое лицо может оценить положения общего плана проведения аудита, а также планируемый уровень существенности и аудиторского риска, а также все ли объекты учета включены в план и будут проверены. По моему мнению программу аудита готовой продукции, ввиду того, что она подготавливается больше для организации аудиторской проверки, предоставлять клиенту не обязательно. Более детально все обязанности аудиторов по этим вопросам должны

быть определены и подробно описаны в договоре оказания аудиторских услуг.

Совершенствование рабочих документов аудитора. Для улучшения и ускорения процесса аудита учета и ре-

ализации готовой продукции можно использовать ведомость определения результатов от реализации готовой продукции. Предложенная форма ведомости представлена в таблице 1.4

Таблица 4. Рабочий документ аудитора. Ведомость определения результатов от реализации готовой продукции

№	Номен- клатурный номер	Выручка от реализации						Факт. Себест. Реализ. про- дукции		Результат от реализации				Откло- нения
		Всего		За г.п.		НДС		По учет.д.	По ауд.д.	Прибыль		Убыток		Откло- нения не выявлено
		По учет.д.	По ауд.д.	По учет.д.	По ауд.д.	По учет.д.	По ауд.д.			По учет.д.	По ауд.д.	По учет.д.	По ауд.д.	
1	001211515	2500	2500	1000	1000	500	500	700	700	300	300	-	-	

Сумма выручки от реализации и результат от реализации взяты из форма № 2. Номенклатурный номер взят из инвентаризационной карточки.

Согласно данной ведомости можно контролировать и давать конкретные предложения по регулированию реализации готовой продукции. Данная ведомость дает возможность аудитору оценить выполнение договоров по поставке продукции. С помощью этой ведомости предприятие может отслеживать увеличение или уменьшение объемов реализации и своевременно пополнять запасы готовой продукции. Также сопоставить данные аудитора с данными бухгалтерского учета и выявить отклонения.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что формирование общего плана и программы аудита — сложный организационный процесс, от которого зависит качество предстоящей аудиторской проверки.

Выводы

Таким образом, аудит готовой продукции, находящийся на всех уровнях управления, становится основой управления и гарантирует успешную деятельность сельскохозяйственных организаций в конкурентной среде рыночных отношений. На сегодняшний день большинство сельскохозяйственных предприятий осуществляют контрольные мероприятия в качестве дополнительных функций раз-

личных подразделений и отделов. Данный факт способствует возникновению разногласий между подразделениями в ответственности и обязанностях по проведению аудита готовой продукции. Рассмотрена и предложена своя форма программы аудита и предложен рабочий документ аудитора, а именно — ведомость определения результатов от реализации готовой продукции, все это служит для улучшения и ускорения процесса аудита, учета и реализации готовой продукции.

В целом для реализации функций и задач аудита готовой продукции в сельском хозяйстве аудитор должен обладать дополнительными знаниями в отношении:

- договорной специфики в сельском хозяйстве;
- обременений, связанных с пост-оплатой готовой продукции;
- особенностей норм естественной убыли в сельхозпроизводстве.

В заключение необходимо отметить, что задачи и функции аудита готовой продукции в сельском хозяйстве — это первое, что необходимо определить перед началом аудита. Именно правильные постановка задач и определение функций влияют на реализацию аудита любого участка учета, в том числе и аудита готовой продукции, поэтому необходимо им следовать как профессиональным аудиторам, так и руководителям, которые хотят наладить учет готовой продукции экономического субъекта АПК.

Литература:

1. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002? 696 (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» // «Собрание законодательства РФ», 30.09.2002, № 39, ст. 3797
2. Методические рекомендации по сбору аудиторских доказательств достоверности показателей материально-производственных запасов в бухгалтерской отчетности» (утв. Минфином РФ 23.04.2004, одобрены Советом по аудиторской деятельности при Минфине РФ, 25 от 22.04.2004)
3. Бычков, М. Ф., Балашова Н. Н., Алборов Р. А. Организационно-методические основы внутреннего контроля деятельности предприятий АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2013. — № 7. — с. 36–38.
4. Остаев, Г. Я., Концевая С. Р. Организация управленческого учета и внутреннего контроля в кормопроизводстве: Монография. М.: Изд-во МСХА им. К. А. Тимирязева, 2014—212 с.
5. Хосиев, Б. Н. Развитие внутрихозяйственного контроля в системе управления сельским хозяйством // Известия Горского государственного аграрного университета. 2013 — Т. 50 — № 1 — с. 199–203.

Современное состояние и тенденции развития предприятий малого бизнеса

Лопухова Маргарита Андреевна, студент;

Крупнова Алена Александровна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

В статье представлено современное состояние предприятий малого бизнеса в России, а также определенные положительные и отрицательные тенденции в их развитии. Рассматриваются важные проблемы развития малого предпринимательства и сформулированы направления их урегулирования.

Ключевые слова: основные показатели деятельности, предприятия малого бизнеса, тенденции в экономике.

Малый бизнес способствует ускорению преобразований в рыночной экономике и является залогом социально-экономического развития современного общества. Появление и количественное расширение «среднего класса» в обществе, который является основной политической стабильности и демократического развития общества, происходит благодаря развитию малого предпринимательства. Малый бизнес является источником средств существования и методом повышения производительности трудовых ресурсов. В настоящее время большое распространение получила реструктуризация крупных и средних предприятий, которая способствует росту числа людей, осуществляющих самостоятельную предпринимательскую деятельность [1].

Предприятия малого бизнеса представляют собой совершенно самостоятельную и наиболее типичную форму организации экономической жизни общества в условиях современной экономики РФ. Малое предпринимательство имеет свои характерные признаки, преимущества и недостатки, а также характеризуется наличием своих особенностей развития в России.

Достоинствами малого бизнеса являются:

- быстрая адаптация под изменяющуюся конъюнктуру рынка;
- непосредственная связь с покупателями;
- функционирование на конкретном сегменте рынка;
- малый размер стартового капитала и др.

Проведем анализ современного состояния малого бизнеса в России. Ниже приведен рисунок 1, демонстрирующий о динамике численности предприятий малого бизнеса в РФ за 2011–2014 гг.

Из рисунка 1 видно, что по состоянию на 1 января 2015 г. численность малых предприятий составила 2 103,8 тыс. единиц, что практически на 2,0% больше, чем годом ранее. В целом за последние четыре года численность предприятий малого бизнеса выросла на 14,0%.

Общий объем оборота малых предприятий в Российской Федерации за 2014 год составил 26 392,2 млрд. рублей, что на 6,5% превышает показатель прошлого года. В целом за период 2011–2014 гг. рост показателя составил 16,7%.

По данным таблицы 1 видно, что среднесписочная численность занятых на малых предприятиях из года в год демонстрирует рост и в целом за последние четыре года выросла на 15,1%. Удельный вес работников малых предприятий в общей среднесписочной численности занятых за период 2011–2014 гг. вырос с 16,20% до 16,42%. Инвестиции в основной капитал на малых предприятиях в 2014 г. увеличились по сравнению с прошлым годом на 15,5%, по сравнению с 2011 г. — на 54,0% [5].

Таким образом, в целом по стране наблюдается положительная динамика всех рассматриваемых показателей развития малого предпринимательства.

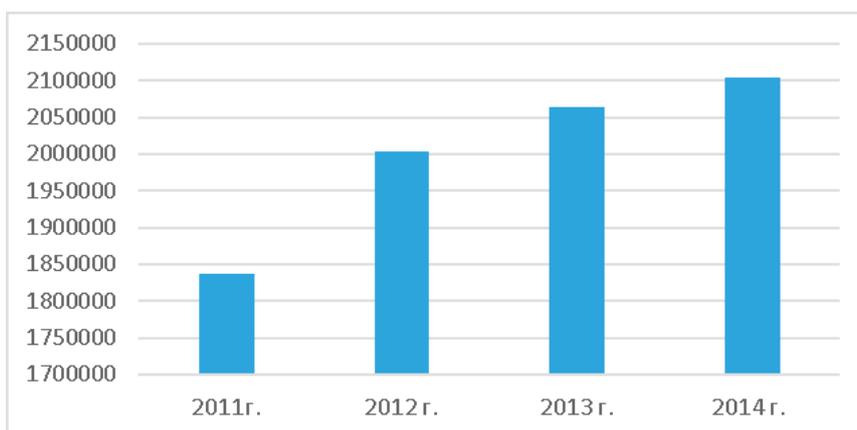


Рис. 1. Количество предприятий малого бизнеса в Российской Федерации за 2011–2014 гг., ед. [5]

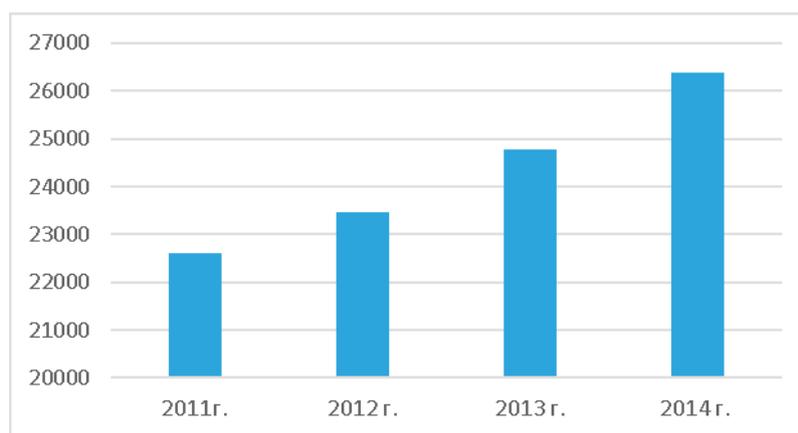


Рис. 2. Оборот малых предприятий в Российской Федерации в динамике за 2011–2014 гг., в млрд. руб. [5]

Таблица 1. Показатели деятельности малых предприятий в РФ [5]

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Средняя численность работников, занятых в малых предприятиях, тыс. чел.	11480,4	11683,9	11695,7	11744,2
Удельный вес работников малых предприятий в общей среднесписочной численности занятых, %	16,20	16,33	16,38	16,42
Инвестиции в основной капитал на малых предприятиях, млн. руб.	431551,3	521544,8	574933,7	664431,5

Необходимо также отметить, что РФ на долю малого бизнеса приходится около 17% ВВП, в тоже время в развитых странах предприятия малого бизнеса производят до 70% ВВП [5].

В кризисный и посткризисный период малому предпринимательству необходима поддержка государства в целях сохранения и стабилизации своих позиций на российском рынке. Поэтому в настоящее время возникает необходимость в четкой государственной политике, направленной на поддержку и развитие предприятий малого бизнеса и подкрепленной нормативно-правовой базой.

Актуальные проблемы развития малого предпринимательства зависят главным образом от государственной политики. Самая важная проблема современных предприятий малого бизнеса в России — дефицит квалифицированных трудовых ресурсов. Также не менее важными проблемами современного предпринимательства в России являются общее падение спроса в отраслях экономики, недобросовестная конкуренция, высокая процентная ставка на кредиты, административные барьеры, коррупция, высокие тарифы.

В целом необходимо отметить, что роль предприятий малого бизнеса в удовлетворении потребностей покупателей должна возрастать, особенно это касается в период финансового кризиса.

В целях обеспечения исполнения программ развития малого предпринимательства необходимо определить и законодательно закрепить правовые механизмы оказания различных видов поддержки (например финансово-кредитной, технической, консультационно-информационной, имущественной поддержки и т.п.), а также

исполнения мер, которые способствуют развитию персонала малого бизнеса, в том числе по развитию системы подготовки и повышения квалификации кадров предприятий малого бизнеса, начинающих предпринимателей и чиновников, ответственных за развитие и регулирование деятельности малого предпринимательства [4].

Финансовая помощь предприятиям малого бизнеса и организация инфраструктуры такой помощи рекомендуется производить путем дачи им денежных средств, государственных и муниципальных гарантий за счет бюджетов разных уровней в соответствии с государственными и муниципальными целевыми программами развития и поддержки малого предпринимательства, а также из внебюджетных источников, в том числе из средств фондов поддержки малого предпринимательства и обществ взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства.

Финансовая помощь предприятий малого бизнеса и организаций инфраструктуры поддержки малого предпринимательства за счет бюджетных средств может осуществляться в следующих формах:

- субвенции и субсидии;
- кредиты, займы и ссуды на основе бюджетных средств;
- государственные и муниципальные гарантии;
- иные формы, предусмотренные законодательством РФ.

Порядок выдачи кредитов, субсидий и субвенций из бюджетов производится на основании федеральных законов о бюджете, законов о бюджете субъектов Российской Федерации, нормативных правовых актов органов местного самоуправления. Органы и организации, ко-

торым поручено обеспечивать денежными средствами предприятий малого бизнеса в рамках государственных и муниципальных программ развития и поддержки малого бизнеса, обязаны предоставлять бюджетные финансовые средства субъектам и организациям инфраструктуры помощи малого предпринимательства в рамках государственных и муниципальных целевых программ [4].

Таким образом, вместе с существенным увеличением числа предприятий малого бизнеса государственная по-

мощь оказывается не в полном объеме, осуществляется «вымывание» финансовых ресурсов из системы государственных заказов. Поэтому в настоящее время возникает необходимость совершенствования законодательства в сфере регулирования развития малого предпринимательства, расширения возможностей для малых предприятий по участию в различных проектах, в том числе путем предоставления им права выполнения соответствующих работ или услуг.

Литература:

1. Ахметов, В. А. Экономико-статистический анализ перспектив развития предпринимательства в сфере малого бизнеса на финно-угорских территориях (на примере Республики Мордовия) / Е. Г. Москалева, В. А. Ахметов // Экономика и социум. 2015. № 1–3 (14). с. 1289–1294.
2. Волкова, Н. В., Москалева Е. Г. Экономико-статистический анализ перспектив развития предпринимательства в сфере малого бизнеса на финно-угорских территориях (на примере Республики Мордовия) // Экономика и социум. 2014. № 1–2 (10). с. 347–350.
3. Дягель, О., Поклонова Е. Анализ тенденций развития малого предпринимательства / О. Дягель, Е. Поклонова. — Германия, Саарбрюккен: LAP Lambert Academic Publishing, 2013. — 176 с.
4. Крылова, И. А., Москалева Е. Г. Анализ развития малого бизнеса в сфере народного ремесла на финно-угорских территориях (на примере Республики Мордовия) // В сборнике: Перспективы развития науки и образования: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2014. с. 84–85.
5. Остапкович, Г. В., Лола И. С., Китрар Л. А. Посткризисные тенденции развития малых промышленных организаций России / Г. В. Остапкович, И. С. Лола, Л. А. Китрар // Экономический журнал ВШЭ. — 2014. — № 1. — с. 133–155.
6. Пешева, С. А., Москалева Е. Г. Анализ инновационного потенциала финно-угорских территорий (на примере Республики Мордовия) // В сборнике: Перспективы развития науки и образования: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2014. с. 93–95.
7. Хныкина, Т. С., Фомиченко И. А. Динамика развития малого предпринимательства: проблемы и перспективы / Т. С. Хныкина, А. А.
8. Фомиченко // Научный журнал НИУ ИТМО. — 2014. — № 3. — с. 599–613.
9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
10. Метелкин, А. Е. Предприятия малого бизнеса: современное состояние и тенденции развития [Текст] / А. Е. Метелкин // Молодой ученый. — 2012. — № 10. — с. 129–132.

Оптимизация экономической эффективности работы предприятия на примере имеющих показатели деятельности

Лукашин Андрей Федорович, студент

Сургутский институт экономики, управления и права (филиал) Тюменского государственного университета

В условиях экономического кризиса и нарастающей неопределенности результат деятельности предприятия напрямую зависит от эффективного использования имеющихся ресурсов. Ведение управленческого учета на предприятии направлено на внедрение управленческих решений, представляющих собой систему методов, направленных на преодоление финансового кризиса, а также минимизацию его последствий с помощью грамотного распределения имеющихся ресурсов.

Анализ внешней и внутренней эффективности деятельности предприятия является одним из методов, позволяющих оптимизировать управленческие решения.

Внешняя эффективность отражает уровень полезности произведенного продукта, а также потребность в нем. Внутренняя эффективность отражает результат оценки собственной деятельности предприятия, его производительность на основе соотношения затрат и результата [1].

Аналитика экономической эффективности в зависимости от времени подразделяется на статическую и динамическую.

Сущность статического подхода к экономической эффективности состоит в максимизации результата при минимизации затрат. Критерием статической эффективности является стремление к максимальному достижению границ производственных возможностей, что, означает производство полного объема выпуска товаров и услуг, удовлетворяющих все потребности общества, при полной занятости всех уже имеющихся в данный момент времени ресурсов. Статическая эффективность имеет значение в коротком промежутке времени при принятии оперативных и тактических управленческих решений [2].

Динамический подход к экономической эффективности заключается в обнаружении и создании новых ресурсов всех видов, а также их гибкого использования и изменения технологии в долгосрочном периоде [3].

Эффективность живого труда как один из показателей деятельности предприятия обычно повышается в краткосрочном периоде и характеризуется следующими показателями. Выработка (W) продукции в единицу времени измеряется соотношением объема произведенной продукции (q) и затратами (T) рабочего времени: $W = q/T$. Это прямой показатель производительности труда. Обратным показателем является трудоемкость: $t = T/q$, откуда $W = 1/q$. Между данными показателями существует взаимосвязь: $W_{\text{ппп}} = W_{\text{ч}} * \Pi_{\text{рд}} * \Pi_{\text{рп}} * d_{\text{рабочих в ппп}}$, где $W_{\text{ппп}}$ — выработка на одного работника; $W_{\text{ч}}$ — среднечасовая выработка; $\Pi_{\text{рд}}$ — продолжительность рабочего дня; $\Pi_{\text{рп}}$ — продолжительность рабочего периода; $d_{\text{рабочих в ппп}}$ — доля рабочих в общей численности промышленно-производственного персонала. Действующая система статистических показателей характеризует эффективность только живого труда.

Влияние производительности труда как интенсивного фактора и затрат рабочего времени как экстенсивного производится по следующей методике.

Общее изменение объема продукции $\Delta Q = Q_1 - Q_0 = W_1 T_1 - W_0 T_0$.

Изменение объема продукции под влиянием изменения производительности труда: $\Delta Q_{(W)} = (W_1 - W_0) T_1$.

Изменение объема продукции под влиянием изменения численности работников или отработанного ими времени: $\Delta Q_{(T)} = (T_1 - T_0) W_0$. В итоге $\Delta Q_{(W)} + \Delta Q_{(T)} = \Delta Q$ [4].

Экономическая прибыль как один из показателей внутренней и внешней деятельности предприятия наиболее

полно отражается в долгосрочном периоде. Расчет отношений экономической прибыли PR к экономическим издержкам TC позволяет оптимизировать деятельности предприятия.

Определим валовой доход предприятия (TR) как равенство $TR(Q) = PQ$, где P — цена единицы продукции, а Q — объем выпускаемой продукции.

Прибыль PR в заданном периоде — это разность между полученным валовым доходом и его издержками производства: $PR(Q) = TR(Q) - TC(Q)$, где $TC(Q)$ — валовые издержки.

В долгосрочном периоде при разработке оптимизационной модели основной целью является повышение эффективности деятельности путем использования труда и капитала предприятия. Задача максимизации эффективности в общем случае примет вид: $Ef = (PQ - (P_K K + P_L L)) / (P_K K + P_L L) \max$, где P_K, P_L — соответственно цена капитала и цена труда.

Мы рассматриваем рынок товаров или услуг предприятия как ненасыщенный, то есть существует неудовлетворенный спрос на предлагаемую предпринимательской единицей продукцию. Следовательно, предприятие может изготовить неограниченное количество товаров или услуг.

Для расчета экономической эффективности оптимально использовать классическую производственную функцию Кобба-Дугласа, имеющая экономическое содержание и математическую интерпретацию, что позволяет успешно использовать ее на микроуровне [5]. В связи с этим задача приобретает следующий развернутый вид:

$$(P_K L^a K^b - (P_K K + P_L L)) / (P_K K + P_L L) \max,$$

при условии, что $K < 0, L < 0, (P_K K + P_L L) \geq C$.

Исходя из формулы, максимизация эффективности происходит при ограничении затрат на приобретение ресурсов. Для данного случая задача на глобальный абсолютный максимум.

Заключение

Обеспечение выживаемости предприятия, а также повышение его экономической эффективности в условиях кризиса напрямую зависит от принятия оптимальных управленческих решений, основу которых составляет оценка экономической деятельности предприятия с помощью существующих математических методов. Использование данных методов целесообразно в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Литература:

1. Евдокимова, Т. В. Анализ генезиса теоретических подходов к понятию и оценке эффективности. — Томск: Экономика, 2013. № 3 (23). — 27с.
2. Финансовый анализ деятельности фирмы. — М.: Ист-сервис, 1994. — 240с.
3. Уэрта де Сото Х. Социально-экономическая теория динамической эффективности. — Челябинск: Социум, 2011. — 750с.

4. Диденко, Т. В. и др. Расчет и анализ производительности труда на предприятиях нефтяной, газовой и нефтеперерабатывающей промышленности. М.: Наука, 1983. — 334с.
5. Кремер, Н. Ш., Путко Б. А. Эконометрика: Учебник для вузов / Под ред. проф. Н. Ш. Кремера. — М.: Юнити-Дана, 2003. — 311с.

Совершенствование методики расчета резерва сомнительных долгов дебиторской задолженности на примере деятельности филиала ГУП РК «Крымский элеватор» — Элеватор «Керченский»

Макарова Оксана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;
Макеенко Евгения Игоревна, студент
Керченский государственный морской технологический университет

Постановка проблемы. Дебиторская задолженность является важным эквивалентом платежеспособности. Мировая практика показывает, что отсутствие свободных денежных средств, ставит под угрозу достижение наибольшей прибыли предприятия, что является самым важным в его деятельности. С целью достоверности данных бухгалтерской отчетности по дебиторской задолженности, предприятию необходимо создавать резерв сомнительных долгов, так как в балансе дебиторская задолженность отражается за вычетом резерва по сомнительным долгам, которые будут использоваться на погашение безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности.

Актуальность темы состоит в том, что созданный на предприятии резерв по сомнительным долгам необходим для покрытия убытков, которые возникнут в случае списания безнадежных долгов. Необходимости и порядок создания резерва указывается в учетной политике организации. Резерв служит подстраховкой непредвиденных расходов по дебиторской задолженности, что позволяет предприятию спрогнозировать более стабильный план деятельности и произвести расчет предполагаемой объем прибыли.

Анализ исследований и публикаций. Проблема учета дебиторской задолженности и ее достоверного отражения в отчетности рассматривается в работах многих ученых и практиков: Ю.А. Бабаева, П. С. Безруких, В. Р. Берника, А. В. Брызгалина, В. В. Ковалева, Н. П. Кондракова, М. И. Кутера, В. Я. Соколова, А. Д. Шеремета, К. Друри, Б. Нидлза.

Целью статьи является критический анализ существующих и разработка практических рекомендаций, по расчету резерва по сомнительным долгам.

Основной материал

Резервы по сомнительным долгам определяются отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью

или частично и образуются за счет финансовых результатов (операционные расходы) коммерческой организации.

Резерв сомнительных долгов определяется после проведения инвентаризации дебиторской задолженности. Инвентаризация дебиторской задолженности является неотъемлемой частью финансового анализа, которая служит толчком, для принятия мер относительно дебиторской задолженности, по которой долгий период времени не осуществляется ее погашение. Критическим моментом является истечение срока погашения дебиторской задолженности, которая будет называться сомнительной дебиторской задолженностью или безнадежной.

Дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями, при составлении бухгалтерского баланса отражается на отчетную дату за минусом резерва по сомнительным долгам [3].

Резерв по сомнительным долгам следует отнести на непредвиденные расходы предприятия и в дальнейшем, выявить риск образования сомнительной или безнадежной задолженности и поставить под сомнение дальнейшее сотрудничество с дебиторами-неплательщиками.

В бухгалтерском учете резервы сомнительных долгов являются оценочными резервами. Эти резервы формируются на конец отчетного периода с целью доведения стоимости активов, представленных в бухгалтерском балансе, до их текущей (реальной) стоимости. На суммы образованных резервов уменьшается отраженная в бухгалтерской отчетности дебиторская задолженность.

Создание резерва по сомнительным долгам отражается как в бухгалтерском, так и в налоговом учете. В каждом имеются свои особенности и отличительный регламент эскомпта. В данной статье будут рассматриваться только особенности бухгалтерского учета по созданию резерва, т.к. порядок его расчета предприятие устанавливает самостоятельно.

Регулирующим порядок формирования резервов является п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета

и бухгалтерской отчетности в РФ (приказ Минфина от 29.07.1998 № 34н) [4].

Сумма созданного резерва отражается по кредиту балансового счета 63 в корреспонденции с субсчетом 91.2 «Прочие расходы».

Необходимость и порядок создания резерва по сомнительным долгам каждая организация определяет самостоятельно и закрепляет в приказе об учетной политике. При этом, в нормативно-правовой базе по бухгалтерскому учету дебиторской задолженности конкретной методики расчета резерва не представлено.

Для более точного определения резерва целесообразно воспользоваться опытом международных стран, в данном вопросе.

Существует несколько способов определения суммы резерва по МСФО 37 [1]:

- определение вероятности взыскания задолженности по каждому дебитору и начисление резерва только по тем дебиторам, взыскание задолженности с которых сомнительно;
- начисление резерва в процентном отношении от выручки за период;
- разделение дебиторской задолженности на несколько групп, в зависимости от периодов просрочки и начисление резерва в процентном отношении, определяемом для каждой группы.

Наиболее распространенным является смешанный способ, при котором резерв начисляется в отношении некоторых дебиторов, о которых известно, что вероятность взыскания их задолженности является низкой (судебный процесс по взысканию долгов, процедура банкротства), а в отношении остальных дебиторов резерв начисляется в зависимости от времени просрочки.

Для наглядности сравнения и нахождения более эффективного метода расчета резерва по сомнительным долгам воспользуемся данными практической деятельности реального предприятия филиала ГУП РК «Крымский элеватор» — Элеватор «Керченский».

Первый метод определения величины резерва сомнительных долгов на основе классификации дебиторской задолженности можно рассмотреть с помощью двух рас-

четов. Дебиторская задолженность по срокам непогашения будет классифицироваться на три группы:

- 1 группа — от 30 до 60 дней;
- 2 группа — от 60 до 90;
- 3 группа — свыше 90 дней.

Для определения коэффициента сомнительности на 31 декабря 2015 года для первого расчета воспользуемся данными предприятия за последние полгода (июль-декабрь 2015 года). Данные для расчета представлены в таблице 1.

Коэффициент сомнительности (Кс) соответствующей группы дебиторской задолженности может определяться по формуле:

$$K_c = (\sum \text{Бзн} : \text{Дзн}) : i, \tag{1}$$

где Бзн — фактически списанная безнадежная дебиторская задолженность соответствующей группы за n-ый месяц выбранного для наблюдения периода;

Дзн — дебиторская задолженность соответствующей группы на конец n-ого месяца выбранного для наблюдения периода;

i — количество месяцев в выбранном для наблюдения периоде.

Коэффициент сомнительности соответствующей группы дебиторской задолженности составляет:

первой (от 30 до 60 дней) —
 $(3000:100000 + 2500:122000 + 3200:126000 + 3500:129000) : 6 = 0,017 (1,7\%);$

второй (от 60 до 90 дней) —
 $(3800:115000 + 3000:130000 + 4100:120000 + 4600:135000) : 6 = 0,021 (2,1\%);$

третьей (свыше 90 дней) —
 $(4500:120000 + 4000:130000 + 3500:115000 + 3000:130000 + 4300:140000) : 6 = 0,025 (2,5\%).$

Величина резерва сомнительных долгов на конец отчетного периода текущего года должна составлять:

$$129000 \times 0,017 + 135000 \times 0,021 + 140000 \times 0,025 = 8528 \text{ руб.}$$

Второй расчет основывается на проведении анализа дебиторской задолженности за последние 3 года деятельности предприятия.

Определяются величины сомнительных долгов на основе классификации дебиторской задолженности.

Таблица 1. Дебиторской задолженности по срокам непогашения за июль-декабрь 2015 года

Месяц	Фактически списанная безнадежной дебиторской задолженность (руб.)			Сальдо дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы, услуги соответствующей группы на конец предыдущего месяца (руб.)		
	1 группа	2 группа	3 группа	1 группа	2 группа	3 группа
Июль	3000	3800	4500	100000	115000	120000
Август	2500	-	4000	122000	120000	130000
Сентябрь	-	3000	3500	118000	130000	115000
Октябрь	3200	4100	-	126000	120000	128000
Ноябрь	-	-	3000	120000	115000	130000
Декабрь	3500	4600	4300	129000	135000	140000
Всего	12200	15500	19300	X	X	X

Дебиторская задолженность на 31 декабря 2015 года 15 223 000 руб., последующим распределением по срокам ее непогашения:

- 1-я группа (от 30 до 60 дней) — 9 000 000 руб.;
- 2-я группа (от 60 до 90 дней) — 4 000 000 руб.;
- 3-я группа (свыше 90 дней) — 2 000 000 руб.

Остаток резерва сомнительных долгов до составления баланса на 31 декабря 2015 года составляет 223 000 руб.

Для определения коэффициента сомнительности на основе классификации дебиторской задолженности на 31 декабря 2015 года предприятие для наблюдения выбрало предшествующие три года.

Таблица 2. Дебиторской задолженности по срокам непогашения за 2012–2014 года

Дата баланса	Сальдо дебиторской задолженности соответствующей группы (руб.)			Задолженность признана безнадежной в следующем году, в составе сальдо дебиторской задолженности соответствующей группы на конец предыдущего года		
	1 группа	2 группа	3 группа	1 группа	2 группа	3 группа
31.12.2012	3500000	700000	80000	15000	6000	30000
31.12.2013	5000000	1000000	60000	20000	5000	9000
31.12.2014	7500000	1300000	100000	40000	30000	22000
Итого	16000000	3000000	240000	75000	41000	61000

Коэффициент сомнительности (Кс) соответствующей группы дебиторской задолженности определяется по формуле:

$$K_c = (\Sigma B_{3n} : \Sigma D_{3n}) \quad (2)$$

где B_{3n} — безнадежная дебиторская задолженность соответствующей группы в составе дебиторской задолженности этой группы на дату баланса в выбранном для наблюдения периоде;

D_{3n} — дебиторская задолженность соответствующей группы на дату баланса в выбранном для наблюдения периоде.

Коэффициент сомнительности соответствующей группы дебиторской задолженности составляет:

- группы 1 (от 30 до 60 дней) — $75000 : 16000000 = 0,005$;
- группы 2 (от 60 до 90 дней) — $41000 : 3000000 = 0,013$;
- группы 3 (свыше 90 дней) — $61000 : 240000 = 0,254$.

Величина резерва сомнительных долгов на 31 декабря 2015 года должна составлять:

$$9\,000\,000 \times 0,005 + 4\,000\,000 \times 0,013 + 2\,000\,000 \times 0,254 = 605\,000 \text{ руб.}$$

С учетом остатка резерва сомнительных долгов нужно доначислить еще 382 000 руб. ($605\,000 - 223\,000$) с включением в расходы декабря 2015 года.

2 Метод

Определяются величины резерва сомнительных долгов, исходя из удельного веса безнадежных долгов в чистом доходе от реализации продукции, товаров, работ, услуг на условиях последующей оплаты.

За 2015 год чистый доход от реализации продукции, товаров, работ, услуг на условиях последующей оплаты составляет 40 000 000 руб.

Остаток резерва сомнительных долгов до составления баланса на 31 декабря 2015 года составляет 4000 руб.

Для определения коэффициента сомнительности предприятие для наблюдения выбрало период за предыдущие три года.

Таблица 3. Безнадежная дебиторская задолженность в чистом доходе от реализации за 2012–2014 года

Год	Чистый доход от реализации продукции, товаров, работ, услуг на условиях последующей оплаты	Сумма дебиторской задолженности по продукции, товары, работы, услуги признана безнадежной
2012	20 000 000	20000
2013	30 000 000	25000
2014	45 000 000	38000
Итого	95 000 000	83000

Коэффициент сомнительности дебиторской задолженности составляет $0,0009$ ($83000 : 95000000$).

Отчисления на создание резерва сомнительных долгов за 2015 год составляет 36 000 руб. ($40\,000\,000 \times 0,0009$).

Вместе с остатком резерв сомнительных долгов на 31 декабря 2015 года 40 000 руб. ($36000 + 4000$).

3 Метод. Определяются величины резерва сомнительных долгов на основании платежеспособности отдельных дебиторов.

Например, на 31 декабря 2015 года в составе статьи «Дебиторская задолженность» отражен вексель, выданный векселедателем 21 сентября 2015 года на сумму 55 000 руб. за реализованные основные средства. Пред-

приятно стала известна информация о возбуждении судом дела о банкротстве векселедателя. На основании этой информации погашения векселя является сомнительным. Величина сомнительных долгов на 31 декабря 2015 года по статье «Дебиторская задолженность» должна быть признана в сумме 55 000 руб. На такую же сумму создается резерв с включением в расходы декабря 2015 года.

Крайне редко существуют периоды, в которых резерв по сомнительным долгам не использовался, либо при списании безнадежной дебиторской задолженности остался невостребованный резерв. В этом случае, неиспользованные суммы резервов по сомнительным долгам признаются операционным доходом предприятия и отнесутся на финансовый результат.

Литература:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» (ред. от 26.08.2015) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н);
2. Приказ Минсельхоза России от 26.11.2015 N 587 «Об утверждении форм отчетности за 2015 год» (Зарегистрировано в Минюсте России 25.12.2015 N 40285);
3. Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 24 декабря 2009 г. N 598 «Об утверждении Положения об учетной политике Министерства сельского хозяйства Российской Федерации»;
4. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 N 1598);
5. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790).

Особенности учета расходов на ремонт основных средств на примере ФГУП РК КМП «Керченская паромная переправа»

Макарова Оксана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Нестеренко Анастасия Ростиславовна, магистрант

Керченский государственный морской технологический университет

Актуальность темы исследования. В наши дни российская экономика сталкивается с проблемами, которые уходят еще в советское время и до сих пор не были решены за годы реформ. Одной из наиболее острых проблем, по мнению экспертов, является износ основных фондов. Актуальность данного вопроса заключается в том, что основные производственные фонды во многом определяют материально-техническую основу производственного потенциала предприятия, отрасли и экономики в целом. Существенной причиной снижения темпов экономического развития является прогрессирующий процесс физического и морального старения оборудования. Устаревание основных средств приводит к целому ряду существенных последствий — моральный износ снижает конкурентоспособность продукции, а физический износ

При исследовании методики начисления резерва по сомнительным долгам на примере филиала ГУП РК «Крымский элеватор» — Элеватор «Керченский» можно сделать вывод, что наиболее оптимальным вариантом для начисления резерва для данного предприятия будет использование первого метода расчета 1, в котором для определения коэффициента сомнительности будет использоваться период за последние полгода деятельности предприятия.

Создание резерва по сомнительным долгам и метод его списания и оценка прописываются в учетной политике каждого предприятия главным бухгалтером, поэтому необходим глубокий анализ структуры и состава дебиторской задолженности для выбора наиболее приемлемого метода по созданию резерва для конкретного предприятия.

не только не позволяет увеличить объем производства, но и выступает в качестве источника техногенных катастроф. Результатом сокращения инвестиций в основной капитал предприятий стала возросшая степень износа основных производственных фондов и ухудшение их возрастной структуры.

Целью статьи является обоснование необходимости создания на предприятии ремонтного фонда и порядок отражения его использования в учете.

Основной материал. В процессе эксплуатации собственные или арендованные основные средства организация должна поддерживать в исправном состоянии, так как они постоянно изнашиваются, а иногда и совсем выходят из строя. Если причиной этого стала поломка отдельных деталей и узлов, то у организации не возникает

необходимости в покупке новых основных средств, точно их восстановить. Восстановление объекта основных средств может осуществляться посредством ремонта, модернизации и реконструкции (п. 26 ПБУ 6/01 [1] и п. 66 Методических указаний № 91н [2]).

Ремонт — это замена вышедших из строя частей, деталей на новые, при этом функции основного средства не меняются, (то есть не расширяются и не увеличиваются его возможности и не улучшаются технические данные).

В зависимости от объема и периодичности выполняемых работ различают три вида ремонта: текущий, средний и капитальный.

Основная задача текущего ремонта — профилактическая. Его проводят, чтобы предохранить транспортные средства от преждевременного физического износа. Обычно такие ремонты производят систематически, например раз в квартал.

Средний ремонт делается с той же целью, что и текущий: он нужен, чтобы основные средства не изнашивались раньше времени. Отличие среднего ремонта от текущего в том, что он производится реже, как правило, раз в год. При этом в ремонтируемом объекте заменяется часть основных деталей.

При капитальном ремонте, как правило, производится замена или восстановление изношенных деталей, конструкций, узлов на новые, ремонт базовых и корпусных деталей, сборка и регулирование агрегата и в некоторых случаях его испытание. Данный ремонт производится, чтобы восстановить функционирование объекта основных средств. Как правило, такой ремонт производят не чаще одного раза в несколько лет.

Ремонт основных средств может осуществляться хозяйственным способом (силами самой организации) или подрядным способом (силами сторонних организаций).

Затраты на восстановление объекта основных средств отражаются в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому они относятся. При этом затраты на модернизацию и реконструкцию объекта основных средств после их окончания увеличивают первоначальную стоимость такого объекта, если в результате модернизации и реконструкции улучшаются (повышаются) первоначально принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т.п.) объекта основных средств [1].

В настоящее время в условиях проведения рыночных преобразований у организаций изменился порядок финансирования ремонта объектов основных средств. Они самостоятельно определяют общие объемы ремонтных работ и их структуру по видам. План ремонта составляется на год в целом по организации на основе сметно-финансовых расчетов по ремонту отдельных объектов с учетом действующих норм, цен, тарифов и утверждается руководителем организации.

Все организации независимо от подчиненности и форм собственности включают расходы на все виды ремонта

объектов основных средств в состав затрат на производство и реализацию продукции, работ и услуг. Но организациям дано право самостоятельно выбирать способ отнесения на себестоимость затрат на ремонт.

При первом способе организации могут включать в себестоимость фактические затраты на проведение ремонта непосредственно после его осуществления. Однако данный способ имеет ряд недостатков — если у организации возникают сезонные колебания в проведении ремонтных работ, то у нее будут значительные колебания в себестоимости по отдельным периодам, это усложнит расчет прибыли и определение платежей в бюджет.

Второй способ заключается в создании ремонтного фонда, то есть резерве денежных средств. На основе технико-экономических расчетов определяют общий объем ремонтных работ и норму формирования ремонтного фонда. Нормы отчислений в ремонтный фонд должны учитывать и затраты на модернизацию оборудования, если она не проводится при реконструкции и техническом перевооружении. В этом случае затраты по модернизации объектов основного капитала покрываются за счет источников финансирования прямых инвестиций. На основе утвержденных норм организации ежемесячно производят начисление ремонтного фонда и включают его в себестоимость равными долями, расходование же средств из этого фонда происходит по мере необходимости. Это вносит определенную стабильность в формирование затрат на производство и реализацию продукции и прибыли организации.

Третий способ подразумевает в случае необходимости относить фактические затраты по ремонту объектов основного капитала на расходы будущих периодов с последующим их ежемесячным списанием на производственные затраты.

Финансирование всех видов ремонта производственных элементов основного капитала проводится из прибыли, которая остается в распоряжении предприятия. Порядок финансирования ремонта зависит от способа его проведения. При выполнении ремонтных работ подрядным способом расчеты между подрядчиком и заказчиком проводятся за законченные этапы работ или объект в целом. Расчеты по ремонту, осуществляемому хозяйственным способом, проводятся по отдельным элементам затрат.

Необходимость, порядок создания и использования ремонтного фонда рассмотрим на примере действующей организации ФГУП РК КМП «Керченская паромная переправа».

ФГУП РК КМП «Керченская паромная переправа» является транспортной организацией, которая выполняет перевозку через Керченский пролив пассажиров, автомобилей и железнодорожных вагонов, поэтому повышенные требования к безопасности пассажиров и грузов является одним из условий нормального функционирования предприятия. Керченская паромная переправа следит за состоянием судов, причалов, подъездных путей, и других

объектов основных фондов, числящихся на балансе предприятия.

Наибольший удельный вес в расходах на ремонт основных средств занимают расходы на ремонт судов. Рассмотрим порядок отражения в учете расходов на ремонт основных средств на примере пассажирских паромов.

Основными видами ремонтов пассажирских паромов на Керченской паромной переправе являются текущий ремонт, заводской (регистрационный) ремонт и доковый ремонт судна.

Текущий ремонт паромов производится в основном хозяйственным способом, и выполняется для поддержания технико-эксплуатационных характеристик судна в заданных пределах с заменой или восстановлением отдельных быстроизнашивающихся элементов. Так же при текущем ремонте могут производиться работы по частичной замене обшивки и набора корпуса судна.

Заводской ремонт — плановый ремонт в объёме очередного классификационного освидетельствования проводится с периодичностью 5 лет и длительностью в среднем 3 месяца. В процессе заводского ремонта судна осуществляются работы связанные с восстановлением класса Регистра, выполнением требованием Международных Конвенций, а также требованиями охраны труда и техники безопасности, производственной санитарии и пожарной безопасности. В зависимости от технического состояния судна в составе заводского ремонта выполняются работы по текущему и капитальному ремонту судовых конструкций и технических средств и механизмов.

Заводской ремонт в объёме очередного докования (доковый ремонт) — плановый ремонт с периодичностью раз в год. Этот вид ремонта осуществляется в судоподъёмных сооружениях для восстановления исправного технического состояния подводной части судна. В процессе докового ремонта производится ремонт и восстановление протекторов защиты корпуса от коррозии и обрастания, устранение повреждений винто-рулевого комплекса, донно-бортовой арматуры и других элементов судна, ремонт которых на плаву невозможен. В процессе этого ремонта могут выполняться сопутствующие работы не докового характера, продолжительность которых не должна превышать плановое время докового ремонта. Средняя продолжительность одного докового ремонта морского транспортного судна по Министерству транспорта составляет 16 суток [3, с. 2].

Заводской ремонт и докование пассажирских паромов Керченской паромной переправы выполняются подрядным способом специализированными подрядными организациями, такими как Судостроительный завод «Залив» и Керченский судоремонтный завод.

Затраты на текущий ремонт и работы по поддержанию пассажирских паромов в рабочем состоянии осуществляются в основном равномерно. Поэтому они обычно включаются в себестоимость работ и услуг в фактической сумме и в полном объёме в период их проведения по соответствующим статьям калькуляции (например, по статье «Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования») (табл. 1).

Таблица 1

Содержание хозяйственной операции	Проводка	
	ДТ	КТ
Израсходованы запасные части на ремонт	20	10–5
Использованы специальные инструменты для ремонта	20	10–9
Начислена амортизация специального оборудования использованного при проведении ремонта	20	02
Начислена заработная плата работникам, осуществлявшим текущий ремонт	20	70
Произведены начисления на социальное страхования	20	69

Однако затраты на заводской ремонт и докование пассажирских паромов гораздо выше, чем на текущий поэтому рекомендуется включать их в себестоимость работ и услуг не в фактической, а нормативной сумме. Это позволит избежать резкого увеличения себестоимости работ и услуг в момент проведения ремонта и обеспечит равномерное во времени возмещение затрат. Для покрытия данных расходов организации целесообразно создавать резерв на ремонт основных средств, т.е. ремонтный фонд. Необходимость и порядок создания и использования ремонтного фонда и порядок отражения данных операций в учете должны быть закреплены в учетной политике организации.

Норматив отчисления средств в ремонтный фонд определяется по формуле (1):

$$N_{\text{рем } i} = (P_i / C_{\text{перв } i}) \cdot 100\% \quad (1)$$

где $N_{\text{рем } i}$ — норматив ремонтного фонда; P_i — годовая сумма затрат на ремонт i -го вида основных средств; $C_{\text{перв } i}$ — первоначальная (текущая восстановительная) стоимость i -го вида основных средств.

В расчёт включаются затраты на все виды ремонтов [4].

В себестоимости работ и услуг необходимо предусмотреть отдельную статью «Ремонтный фонд», в которую будут включаться планируемые затраты на заводской (регистрационный) ремонт и на докование.

Для учёта ремонтного фонда используется счёт 96 «Резервы предстоящих расходов», к которому следует открывать субсчета в соответствии с видами ремонтов основных средств организации. Например, в ФГУП РК КМП «Кер-

ченская паромная переправа» предлагается открывать следующие субсчета:

- субсчет 1 «Ремонтный фонд. Заводской ремонт»;
- субсчет 2 «Ремонтный фонд. Доковый ремонт»;
- субсчет 3 «Ремонтный фонд. Капитальный ремонт общепроизводственных основных средств»;
- субсчет 4 «Ремонтный фонд. Капитальный ремонт непроизводственных основных средств».

При этом норматив отчислений в ремонтный фонд, рассчитанный по формуле (1) будет различным в за-

висимости от вида ремонта. Например, заводской ремонт является более длительным и дорогостоящим, нежели доковый ремонт, соответственно и отчисления в ремонтный фонд по нему должны быть выше. Такое разделение обеспечит целевое использование ремонтного фонда на соответствующие виды ремонтов и позволит в дальнейшем повысить точность планирования данных расходов на будущие периоды. Отчисления в ремонтный фонд отражаются следующими проводками (табл. 2.):

Таблица 2

Содержание хозяйственной операции	Проводка	
	ДТ	КТ
Произведены отчисления в ремонтный фонд на заводской (регистрационный) ремонт	20	96–1
Произведены отчисления в ремонтный фонд на докование судов	20	96–2
Произведены отчисления в ремонтный фонд на капитальный ремонт основных средств общепроизводственного назначения (например причалов, береговых генераторов и т.д.)	25	96–3
Произведены отчисления в ремонтный фонд на капитальный ремонт основных средств непроизводственного назначения (например здания управления, охранных сооружений и т.д.)	26	96–4

Как отмечалось выше заводской ремонт и докование производятся подрядным способом, поэтому использо-

вание ремонтного фонда на данные виды ремонтов будут отражены в учете следующими проводками (Табл. 3):

Таблица 3

Содержание хозяйственной операции	Проводка	
	ДТ	КТ
По акту выполненных работ затраты на заводской (регистрационный) ремонт списаны за счет ремонтного фонда	96–1	60
Отражен НДС по выполненным подрядчиком работам	19	60
НДС принят к вычету	68	19
По акту выполненных работ затраты на докование списаны за счет ремонтного фонда	96–2	60
Отражен НДС по выполненным подрядчиком работам по докованию	19	60
НДС принят к вычету	68	19

В связи с высокими темпами инфляции накопленной на счёте 96 «Резервы предстоящих расходов» суммы ремонтного фонда может не хватить. Если по результатам проведенного ремонта расходы превысят размеры ремонтного фонда, то сумма превышения целесообразно относить на расходы будущих периодов на счет 97 «Расходы будущих периодов» субсчет «Расходы на ремонт основных средств» и затем равномерно списывать в последующих периодах на счет 20 «Основное производство». Такой вариант так же должен быть предусмотрен в приказе об учетной политике организации. В бухгалтерском учете такие операции будут отражены следующим образом (табл. 4):

На следующий период необходимо увеличить норматив отчислений в ремонтный фонд, при необходимости с учетом индекса инфляции, чтобы накопить достаточную

сумму для покрытия затрат по соответствующим видам ремонтов. Также необходимо провести анализ затрат на ремонт и выявить резервы снижения этих затрат.

Если фактические затраты окажутся меньше, чем резерв, излишне зарезервированные суммы затрат на ремонт переходят на следующий ремонт, при этом остаток ремонтного фонда необходимо учитывать при расчете норматива отчислений в ремонтный фонд на следующий период.

Вывод. Таким образом, можно сделать вывод, что создание резерва на ремонт основных фондов в ФГУП РК КМП «Керченская паромная переправа» позволит равномерно распределять затраты на ремонт между отчетными периодами, внесет определенную стабильность в формирование затрат на оказание и реализацию работ и услуг, а так же прибыли предприятия.

Таблица 4

Содержание хозяйственной операции	Проводка	
	ДТ	КТ
На сумму превышения суммы по акту выполненных работ над суммой накопленного ремонтного фонда на соответствующий вид ремонта	97 субсчет «Расходы на ремонт»	60
Отнесены расходы на ремонт, включенные в расходы будущих периодов по частям на фактически расходы в следующих отчетных периодах	20	97 субсчет «Расходы на ремонт»

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету 6/01 Учет основных средств утв. Приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации — 2016. — Режим доступа: http://minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_6.pdf
2. Приказ Минфина РФ от 13 октября 2003 г. № 91н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» (с изменениями и дополнениями) // [Электронный ресурс] // Гарант. Информационно-правовой портал. — 2016. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/12133295/>
3. Курс лекций по дисциплине «Экономика судоремонтного предприятия» // [Электронный ресурс] // Файловый архив для студентов. — 2016. — Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/1665434/page:2/>
4. Ремонтный фонд и его использование // [Электронный ресурс] // Лекции. Ком — 2015. — Режим доступа: <http://lektcii.com/2-60844.html>

Молодой ученый

Международный научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 8 (112) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Фозилов С. Ф.
Яхина А. С.
Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.
Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 10.05.2016. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25