

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

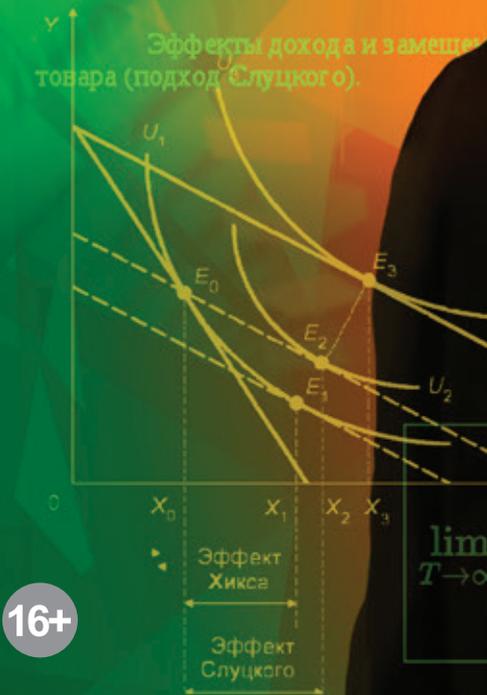
$$s_{ij} = \frac{\partial x_j}{\partial p_j} = \frac{\partial x_j}{\partial p_j} + x_j(p, I) \cdot \frac{\partial I}{\partial I}$$



Другие товары



Эффекты дохода и замещения товара (подход Слуцкого).



$$\lim_{T \rightarrow \infty} \frac{1}{T} \int_0^T R_x(u) du = 0$$

В. Слуцкий

$$\frac{\partial x_i(p, \bar{u})}{\partial p_j} = x_i(p, \bar{u}) \cdot \frac{\partial x_i(p, \bar{u})}{\partial p_j} - x_j(p, \bar{u}) \cdot \frac{\partial x_i(p, \bar{u})}{\partial I}$$

13
2016
Часть IV

16+

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 13 (117) / 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

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

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

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

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

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

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

На обложке изображен Евгений Евгеньевич Слуцкий (1880–1948) — выдающийся российский и советский математик, статистик и экономист.

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».

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.

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 Бекмуратович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

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

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

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

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, *доктор 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, Майер Ольга Вячеславовна

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: 1.08.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ

- Авдеева Е. А.**
Перспективы развития электронной коммерции в Российской Федерации..... 363
- Артикова Д. М.**
Основные направления инновационной деятельности в Республике Узбекистан 365
- Babadjanov U. K.**
Cotton fiber supply chain in Uzbekistan: logistic approach 368
- Бабаян П. Д., Горелова О. В.**
Расчет оптимального плана распределения грузопотоков между морскими портами 370
- Батаев А. В.**
Оценка развития рынка информационных технологий в финансовой сфере России 375
- Баташева М. А., Абдулазизова Э. А.**
Пути повышения эффективности антикризисного финансового планирования 378
- Боровских Н. В.**
Сущность и концепция территориального маркетинга..... 380
- Burkhanov U. K.**
Corporate management principles in Uzbekistan 383
- Бухорбаева А. Т.**
Направления повышения эффективности использования основных фондов на автотранспортном предприятии 385
- Васильева С. Е., Данилова С. Ю.**
Методика внедрения инструмента бережливого производства 5S 388
- Гайдарулы Е., Мынжасаров Р. И.**
Управления предприятием в условиях риска и неопределенности внешней среды..... 393
- Гнатышина Е. В., Гребенщикова И. В.**
Технологии отбора персонала на предприятии 398
- Головлева К. В.**
Оценка влияния факторов на депозитную политику региональных коммерческих банков..... 400
- Gorshkov E. A., Levakova D. A.**
Transferring of military technologies into civil production as one of the ways to recover from recession..... 403
- Дмитриевская В. А., Гигаури М. Н.**
Роль и значение жизненных циклов предприятия..... 406
- Дмитриевская В. А., Гигаури М. Н.**
Традиционные и современные методы подбора персонала 408
- Егорова З. Р.**
Разработка бизнес-плана создания бизнеса 410
- Ерошкина Д. В.**
Налогообложение малого бизнеса — фактор развития или барьер? 413
- Жихарева В. С., Жабреева Н. А.**
Теоретические основы комплексного подхода к оказанию услуг предприятий сферы гостеприимства и сервиса в мегаполисе..... 416
- Жумаева Д. Х.**
Социально-экономические закономерности функционирования и развития малого бизнеса в условиях конкурентной экономики 418
- Загребя Ю. С.**
Назначение и порядок подготовки приложений к финансовой отчетности..... 421
- Зиявитдинова Н. М.**
Глобальная продовольственная проблема и пути ее решения 424
- Зобова И. В.**
Тенденции развития банковской системы Российской Федерации в современных условиях..... 426
- Иванова Н. Е., Попова Н. А.**
Пути совершенствования системы внутреннего контроля в муниципальных унитарных предприятиях 428
- Ивлюшкина О. С., Новицкая Т. С.**
Оптимизация процесса адаптации персонала в организациях сферы услуг 431
- Карпов А. С.**
Анализ денежных потоков предприятий добывающей промышленности Российской Федерации 435

Клюкина М. С. Проблемы взаимодействия Федеральной таможенной службы и Федерального агентства по управлению государственным имуществом.....	438
Ковалева Е. И., Ломакина М. В. Инвестиционное сотрудничество Российской Федерации со странами — членами БРИКС.....	442
Кокшарова Т. С. Потребительская корзина и прожиточный минимум в России	444
Комлев И. В. Мировой опыт инвестирования в железнодорожный транспорт	448
Кривошеева Ю. И., Адикаев Р. А. Анализ затрат и доходов организации на примере ООО «Артемовская Управляющая Компания»	450
Кузнецов А. В. Учет расчетов кредитных и заемных ресурсов организации, анализ эффективности их использования на примере ООО «Скиф»	452
Кулакова Н. Л., Орешникова О. В., Рошка Т. Б. Опыт и значение системы менеджмента качества молочной продукции в Республике Беларусь.....	455
Макиева М. Т. Совершенствование программы капитального ремонта	459
Мединская А. А. Особенности организации бухгалтерского учета в государственных (муниципальных) учреждениях	461

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Перспективы развития электронной коммерции в Российской Федерации

Авдеева Евгения Александровна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Кубанский государственный университет

В настоящее время существуют различия в определении понятия экономики современного общества. Экономике XXI в. называют экономикой знаний, постиндустриальной экономикой, информационно-сетевой экономикой... Научное знание и информация стали не только одним из факторов производства, но и фактором экономического роста, главным источником стабильного устойчивого развития общества.

Появление и широкое развитие интернет-технологий, позволяющих выстраивать деловые отношения в сети Интернет, привело к формированию сетевой экономики, электронного бизнеса и сетевых форм организации.

На сегодняшний день можно констатировать, что коммерческая деятельность в сети Интернет стала неотъемлемой частью жизни каждого из нас. Электронная торговля открывает новые горизонты для развития бизнеса; именно поэтому наличие системы электронной коммерции является необходимым условием формирования, роста и развития российской экономики [1].

Однако процесс перехода России к рыночным отношениям не сопровождался своевременным внедрением средств ИКТ в экономику. В результате получило распространение явление, связанное с отсутствием в сегменте электронной коммерции менеджеров, обладающих необходимыми знаниями и опытом, как результат — отсутствие потенциальных покупателей и заинтересованности к покупкам в сети Интернет. И хотя сейчас электронная коммерция в России стремительно набирает обороты, все же это относительно молодое направление в российской экономике.

Несомненно, оборот интернет-торговли увеличивается ежегодно достаточно высокими темпами, т.к. электронная среда предоставляет возможности для продвижения товаров.

Явления, наблюдаемые в сфере электронной торговли, невозможно однозначно трактовать как преимущества или недостатки. Их влияние многофакторно, причем сегодня преимущества могут компенсировать проблемы, а завтра — наоборот.

К таким явлениям можно отнести т.н. сетевой эффект. Суть данного эффекта состоит в том, что при увели-

чении количества пользователей сетевого блага, его ценность увеличивается, а цена убывает с увеличением его объема [3, с. 205]. В качестве яркого примера приведем использование на протяжении длительного периода операционных систем Майкрософт (Windows) на рынке программного обеспечения. В данном случае срабатывает «эффект сетевых ловушек» — эффект перемещения издержек из одной отрасли в другую, связанный с технологической зависимостью [4]. При появлении на рынке программного обеспечения более совершенных операционных систем пользователи продолжают, как правило, использовать стандарты Майкрософт, переключение на другие системы им видится бессмысленным. В качестве основных причин выделяют следующие:

- приобретение другой операционной системы (далее — ОС) требует больших затрат;
- у пользователя приобретены различные программы, разработанные под используемый стандарт (например, Майкрософт);
- у других пользователей установлено аналогичная ОС и обмен с другими ОС создает трудности.

Эффекты ловушки влияют на техническое развитие, которое, в свою очередь, происходит нелинейно. На глобальном уровне проявляются институциональные ловушки, то есть неэффективные устойчивые нормы, приобретающие самоподдерживающийся характер. Характерный пример такой институциональной ловушки — проблема QWERTY, впервые изложенная в работе американского экономиста П. Дэвида [6, с. 143–149]. Внедрение более эффективной системы — DSK требует времени обучения и увеличивает транзакционные издержки.

Сетевые блага неразрывно связаны друг с другом, поэтому для полного понимания его особенностей необходимо рассматривать свойства этого блага в комплексе. Так, в условиях наличия сетевых внешних эффектов производители сетевых благ могут устанавливать монопольно высокие цены, ограничивая действия конкурентных сил.

Общезвестно, что товар обладает редкостью, полезностью и ценой. Широкое распространение технологий снижает редкость товара, но повышает его полезность.

Избыточное предложение товара также приводит к снижению ценности, вне зависимости от рынка, на котором данный товар распространяется.

Учитывая вышесказанное, выделим основные проблемы развития электронной торговли.

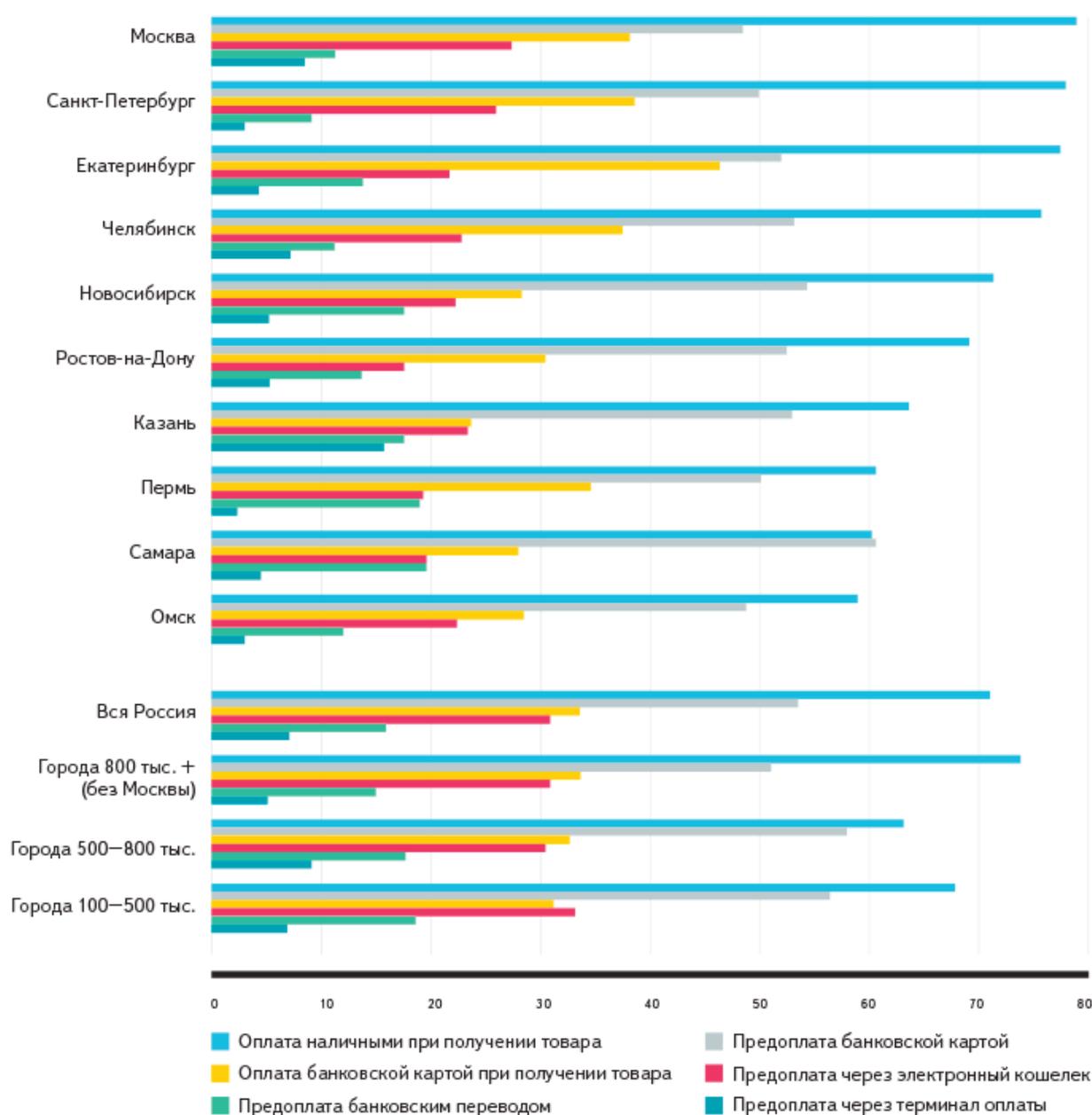
1 К числу таких проблем относится отсутствие возможности непосредственного контакта с приобретаемым товаром. Данная особенность характерна для всех форм дистанционной торговли. У потребителя возникает психологический барьер, так как они воспринимают такую покупку как авантюру.

Многие покупатели перед покупкой тщательно анализируют и рассматривают товар в магазине, а затем его приобретают в Интернете. Однако встречается и противоположная ситуация: анализируется товар в сети, а окончательный выбор и покупка происходит в стационарном магазине. По сути, покупатели страхуют свои риски.

Экономия времени и денег — главные преимущества покупок в интернет-магазинах. С психологической точки зрения нажать кнопку «купить» значительно проще, нежели положить товар в корзину в магазине. Тем самым, электронная торговля провоцирует легкие и необду-

ПОПУЛЯРНОСТЬ РАЗНЫХ СПОСОБОВ ОПЛАТЫ

Доля респондентов, которые когда-либо пользовались этими способами оплаты товаров в российских интернет-магазинах, %



ПО ДАННЫМ ЯНДЕКС.МАРКЕТА И КОМПАНИИ GFK RUS, ОСЕНЬ 2015

Рис. 1. Способы оплаты в интернет-магазинах [5]

манные покупки. Именно поэтому в интернет-магазинах наибольшее распространение получила стандартизированная продукция массового потребления.

2 Слабая развитость такого элемента инфраструктуры электронной коммерции, как система своевременной доставки товара покупателю в любой регион России; это обусловлено отсутствием развитой сети складов готовой продукции.

3 Недостаточная надежность в обеспечении защиты информации. При оформлении заказа в магазинах требуется приватная информация о заказчике, существует вероятность утечки данной информации недобросовестными субъектами рынка и дальнейшего ее использования в корыстных целях. В этом случае минимальные потери — это получение рассылок рекламных материалов, а максимальные — незапланированные убытки.

4 Недоверие к новым формам оплаты со стороны потенциальных потребителей. Несмотря на то, что потребители осознают преимущества интернет-покупок, существует психологический барьер. Многие не готовы отказаться от сложившихся стереотипов. Поэтому риск оппортунистического поведения является одним из главных факторов, который сдерживает развитие электронной торговли (рис. 1).

5 Институциональное регулирование электронной торговли. Согласно Гражданскому Кодексу РФ не устанавливаются какие-либо ограничения на осуществление сделок в сети [2].

К сожалению, российское законодательство в данной области носит рамочный характер, о чем свидетельствует до сих пор не принятый федеральный закон «Об электронной торговле».

Литература:

1. Авдеева, Е. А., Бочкова Е. В. Электронная торговля в России: состояние и проблемы при переходе к информационно-сетевой экономике // Экономика и менеджмент систем управления. — 2015. — № 3.2. — с. 216–222.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 года № 51-ФЗ (в ред. от 02.11.2013 года) // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1994. — № 32. — Ст. 3301.
3. Корнейчук, Б. В. Информационная экономика. — СПб.: Питер, 2006. — 400 с.
4. Назарова, И. Б., Дианова Т. В. Электронная торговля: преимущества, проблемы и «эффект скольжения» при снижении транзакционных издержек. // Вестник МГИМО-Университета. — 2012. — № 4.
5. Розничная онлайн-торговля в России [Электронный ресурс]. — https://yandex.ru/company/researches/2015/ya_ecommerce. — 25.06.2016.
6. David, P. A. Clio and the Economics of QWERTY / P. David // American Economic Review Papers and Proceedings. — 1985. — № 2. — P. 143–149.

Основные направления инновационной деятельности в Республике Узбекистан

Артикова Дилфуза Миржановна, старший преподаватель
Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

В настоящее время инновации являются активным звеном всех сфер жизнедеятельности общества. Не-

6 «Зависание» сайтов продавцов, линий провайдеров. В последнее время технические неполадки встречаются не часто, однако они могут причинить вред как потребителям, так и другой стороне.

7 Распространение мошенничества по продаже низкокачественной продукции. Кроме того, многие продавцы ведут недобросовестную политику, например, игнорируют жалобы, отправленные по электронной почте; удаляют негативные отзывы и генерируют положительные.

8 Сложность вовлечения новых участников, связанная с отсутствием опытных менеджеров по продажам, логистов, маркетологов, квалифицированных специалистов обслуживания, вследствие чего внимание уделяется непосредственно Интернету (дизайну проекта), а не реальной торговле как таковой и бизнес теряет потенциальных покупателей.

Таким образом, как любое экономическое явление развитие электронной торговли зависит от множества факторов, имеет свои проблемы.

Перечисленные выше проблемы можно разделить на следующие группы:

- психологические (отсутствие возможности непосредственного контакта с товаром);
- институциональные (правовое регулирование, недоверие клиентов);
- технические (незрелость инфраструктуры, безопасность платежных систем).

Многие из указанных проблем носят противоречивый характер, некоторые из них являются текущими, другие — фундаментальными. Поэтому решение указанных проблем является актуальной научной задачей.

возможно представить современный мир без как уже осуществившихся инноваций и ставших привычными, так

и без будущих, способствующих дальнейшей эволюции. Большинство ученых сходятся во мнении, что инновации превратились в основную движущую силу экономического и социального развития. Инновационная деятельность привела мировое сообщество к новой, более высокой ступени развития. Функции, которые выполняют инновации в рамках развития экономики и общества являются многочисленными; невозможно охватить весь их спектр, можно выделить только основные. Инновации способствуют:

1. Экономическому росту страны в долгосрочной перспективе. Инновации вышли на первый план еще в рамках индустриального общества. К началу эры постиндустриального и информационного общества инновации прочно заняли место основного генератора экономического роста любой страны. Инновации воздействуют на все стороны жизнедеятельности общества, в т.к. и на экономическую ее составляющую.

2. Созданию новых отраслей экономики. По глубине вносимых изменений инновации могут быть радикальными (т.е. предлагающими кардинально новый продукт или услугу, путь решения проблемы и т.д.) и улучшающими (т.е. совершенствующими уже существующий продукт, услугу и т.д.). Развитию новых отраслей экономики способствуют радикальные инновации. Радикальные инновации в долгосрочной перспективе приводят к тому, что новые отрасли не только появляются, но постепенно становятся доминирующими.

3. Созданию единого рыночного пространства. В современном обществе, которое, так или иначе, идет по пути глобализации, даже одна инновация может способствовать созданию единого рынка. Наиболее характерным примером здесь может являться создание сети Интернет, в частности — появление интернет-магазинов, покупки в которых можно совершать, находясь практически в любой стране мира. Таким образом, создается единый рынок, границы которого не поддаются измерению.

4. Стимулированию конкуренции и повышению конкурентоспособности отдельного физического лица, организации, страны. Джоном А. Гобсоном было высказано мнение, что действительное конкурентное преимущество заключается в способности находить новые рынки, производить новые товары и изобретать новые способы изготовления товаров. Если фирма обладает инновацией, которая пользуется спросом на рынке, то, безусловно, это будет являться ее конкурентным преимуществом, как минимум до момента, пока организации-конкуренты не создадут аналог инновации, или пока не иссякнет спрос на эту инновацию.

5. Взаимопроникновению культур и экономик разных стран. Инновации, применяемые в многочисленных областях жизнедеятельности общества, способствуют интеграции общества.

6. Укреплению обороноспособности страны, ее экономической, продовольственной безопасности и т.д. Обеспечение целостности государства и безопасности граждан являются одними из приоритетных задач функци-

онирования органов власти всех уровней. Их реализация невозможна без создания должного уровня обороноспособности, информационной, экономической, продовольственной безопасности.

7. Развитию и совершенствованию законодательной базы в области защиты интеллектуальных прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. Категорией, тесно связанной с понятием «инновация», является интеллектуальная собственность. Появление все новых и новых видов инноваций, которые, порой, не подпадают под регулирование ни одного уже существующего нормативного правового акта в области регулирования интеллектуальной собственности, стимулирует развитие законодательства путем разработки новых документов.

8. Получению коммерческой выгоды. Фактически, инновации являются генератором прибыли. Инновации предоставляют возможность физическому или юридическому лицу получать более высокую прибыль посредством создания продукции более высокого качества, снижения себестоимости производства, увеличения объемов выпуска продукции в единицу времени и т.д.

9. Увеличению доли рынка, расширению круга потенциальных покупателей, завоеванию новых сегментов рынка, стабилизации и закреплению положения на рынке.

10. Снижению издержек производства за счет использования более экономичных технологий, позволяющих сокращать объемы потребления воды, энергии и т.д.

11. Повышению качества производимой продукции. Технические (технологические) или продуктовые инновации способствуют производству продуктов с новыми или улучшенными свойствами, предоставлению более качественных услуг, которые будут максимально соответствовать потребностям человека.

12. Росту количества квалифицированных кадров, т.к., например, для работы на новом (инновационном) оборудовании необходимо пройти курс повышения квалификации.

13. Удовлетворению потребностей человека. Практическая каждая инновация, в той или иной степени способствует удовлетворению потребностей человека. решению глобальных проблем человечества (например, борьбы с особо опасными вирусными заболеваниями). Многие из этих проблем (продовольственную, экологическую, ядерную и т.д.) невозможно решить без создания инновационных продуктов и методов.

14. Росту уровня жизни населения.

Необходимо выделить три основных момента:

— инновационная деятельность, при прочих равных условиях, приносит прибыль, что в конечном итоге, благоприятно сказывается на доходах отдельных физических лиц;

— осуществление потребительских инноваций, направленных на улучшение условий жизни, способствует созданию комфортной обстановки жизнедеятельности человека (примером таких инноваций можно считать создание бытовой техники);

— изобретение новых средств коммуникаций (в т.ч. сети Интернет) позволяет не только расширить круг общения, но и совершенствоваться в профессиональном и культурном плане, путем поиска и анализа большого объема информации, даже если физическое лицо находится в крайне отдаленной зоне от культурно-экономического центра;

— развитию человека как личности. Создание какой-либо инновации приводит индивида к осознанию своей полезности для общества, способствует повышению его самооценки. В рамках создания социальной, человекоориентированной экономики, данный факт является крайне важным.

Среди наиболее существенных тенденций развития инновационной деятельности в мире необходимо отметить следующие:

— рост инвестиций в знания, измеряемые затратами на НИОКР;

— сокращение доли государственных расходов в финансировании НИОКР;

— интернационализация инноваций;

— установление национальных приоритетов инновационной политики в соответствии с мировыми направлениями научных исследований;

— усиление кооперации и сотрудничества между фирмами, научно-исследовательскими организациями и государственными университетами [3].

Рассмотрим подробнее указанные тенденции с точки зрения предпосылок и ограничений формирования конкурентных инновационных преимуществ в экономике

Узбекистан находится на 75 месте в списке из 117 рассматриваемых стран по показателю роста конкурентоспособности. Страна занимает 73 место по способности создавать и внедрять новые технологии. В среднем за 2010–2014 гг. расходы на научные исследования и разработки составляли в Узбекистан 1,2% ВВП, в то время как мировой показатель равен 2,3%, в том числе в США — 2,7%, Финляндии — 3,5, Швеции — 3,6, Израиле — 4,5%. Иными словами, Узбекистан уступает развитым странам по этому показателю в 2–3 раза и более [4]. Если сравнить затраты на НИОКР ведущих стран, исчисленные по паритету покупательной способности валют с расходами Узбекистан, то разница получается существенная — США тратит больше Узбекистан в 24 раза, Япония — в 9,6, Германия — в 4,5, Великобритания — в 2,2, Китай — в 5,1, Япония — в 7,1.

Узбекистан отличается от стран-новаторов также по источникам финансирования научных исследований и по исполнителям работ. Наиболее характерным структурным отличием Узбекистан от стран «большой семерки» и Китая является преобладание доли государственного финансирования. Если в рассматриваемых странах доля финансирования бизнесом превосходит долю государственного финансирования, то в Узбекистан — обратная ситуация. В странах-лидерах (по затратам на ИР к ВВП) доля бизнес-финансирования составила: в Японии — 77%, в США — 65%, в Германии — около

68%. В Китае этот показатель равнялся 69%, в Узбекистан — всего 29%. Доля государственного финансирования в странах-лидерах следующая: в Японии — около 16%, в США — около 29%, в Германии — около 28%, в Китае — 25%, в Узбекистан — 61%.

Доля правительственного финансирования в ВВП для большинства стран практически одинакова: от 0,6 до 0,8%. Исключение составляет Китай, где данная доля равна 0,4%. В Узбекистан она составила 0,66%, доля финансирования бизнесом — 0,31% и доля финансирования из-за рубежа — около 0,10%.

Основная роль в осуществлении научно-исследовательской деятельности отводится предпринимательскому сектору во всех странах без исключения. На долю затрат предпринимательского сектора приходится от 50% — минимального значения в Италии до 77% — максимального значения в Японии. В Узбекистан этот показатель составляет около 67%. Отметим, что Узбекистан имеет самую маленькую долю затрат сектора высшего образования — около 6%, что говорит о его недостаточной роли в научно-исследовательской деятельности страны

За последнее десятилетие в развитых странах рост численности исследователей намного опережал рост занятости в экономике в целом. В Узбекистан численность исследователей сокращалась. Так, в 2014 г. численность работников, занятых в научно-исследовательских разработках, в Узбекистан (3319 на 1 млн. человек) была меньше, чем в Финляндии (7832), в Исландии (6807), Швеции (5416), Японии (5287), США (4605), Норвегии (4587), Австралии (3759), Канаде (3597). Еще значительнее (в 2–3 раза и более) Узбекистан отставала по числу патентов, выданных собственным гражданам (135 на 1 млн. человек) и суммам полученных роялти и лицензионных выплат (1,8 долл. США на 1 человека). В США, самой крупной научной мировой державе, доля научных публикаций от всех научных статей, опубликованных в международных журналах, составила около 26%. У Великобритании, Германии, Японии и Китая — примерно по 6%. У Узбекистан этот показатель составляет около 2%. По показателю количества публикаций на тысячу человек наилучшие позиции у Канады — 1,37, Великобритании — 1,28, США — 0,99. У Узбекистан один из самых низких показателей — 0,14, ниже только у Китая — 0,05

Таким образом, инновации, воплощенные в новых научных знаниях, изделиях, технологиях, услугах, оборудовании, квалификации кадров, организации производства, являются главным фактором конкурентоспособности во всех экономически развитых странах. Доля прироста валового внутреннего продукта за счет инноваций в этих странах составляет более 75%. Один процент прироста ВВП дает в экономически развитых странах 0,7 процента прироста дохода бюджета. Именно поэтому обеспечение устойчивого инновационного развития регионов Узбекистан позволит решить такую важную задачу реализации государственной политики, как поддержание конкурентоспособности и достижение высокого уровня и качества жизни населения.

Литература:

1. Гордеев, Д. А. Проблемы развития новых институциональных форм и отношений в инновационной деятельности Российской Федерации // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 3.
2. Дергунов, А. И. Системный подход к развитию национальной инновационной среды // Инновации. — 2010. — № 3.
3. Иванов, В. В. Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы развития // Инновации. — 2011. — № 4.
4. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год.
5. Жданова, О. А. Роль инноваций в современной экономике [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). — Пермь: Меркурий, 2011. — с. 38–40.

Cotton fiber supply chain in Uzbekistan: logistic approach

Babadjanov Umidbek Kamildjanovich, teacher
Urgench State University (Uzbekistan)

Бабаджанов Умидбек Камилджанович, преподаватель
Ургенчский государственный университет Аль-Хорезми (Узбекистан)

From the field to the cotton terminal, via cultivating, planting, growing and picking cotton, this immerses you in the world of cotton by focusing on the first stage in the cotton to cloth supply chain (**picture 1**):

1. Cultivate cotton raw materials.
2. Preparation raw materials for production.
3. Clothes production.
4. Sales and trade production.

Analysis of each of these will help you understand the economic, environmental and social issues surrounding this raw material, the countless threads of which link Uzbekistan with the rest of the world.

What do we really know about the clothes that protect us during the day, or the sheets that cover us as we sleep at night? Certainly, we are all familiar with the soft fiber most

of these are made of cotton. But do we know that where and how our cotton clothes come from? Generally speaking, supply chain means a functional network mode, in which core enterprise stocks raw materials, manufactures intermediaries and production, and last sells the products to the consumer through sales net by controlling information flow, logistics, cash flow.

The figure below shows that there are distinct stages in the cotton fiber supply chain starting at the farm level with the cotton growing. Indeed the supply chain from cotton seed to cotton fiber is unusually long, with a series of stages, inputs, processes and additions necessary. Everything starts on the farm with the washing the cotton field and growing of cotton which involves two major inputs, connection among the each stage and satisfaction of consumers from ultimate

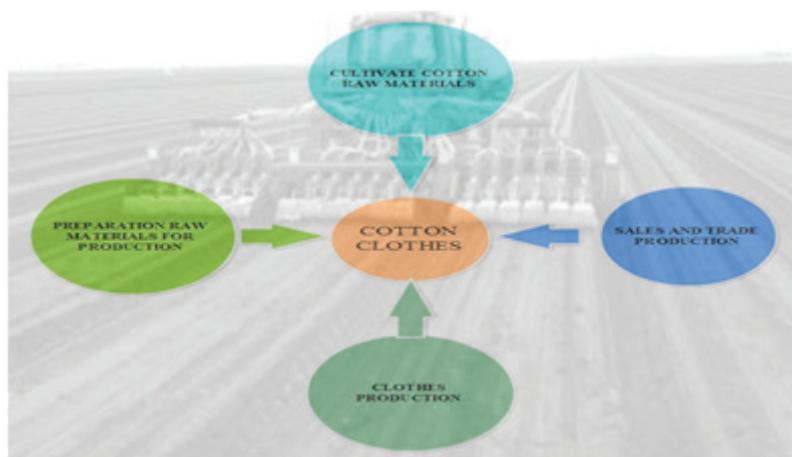


Figure 1. Cotton to clothes supply chain

products. At the level of cotton growing there is a choice between poor cotton and quality cotton.

A number of points need to be made about this supply chain as they will be important at later stages. This means

that final products costs and quality as well as productivity are key drivers in the cotton fiber supply chain. It is significant to go step by step further in this supply chain analysis with the aid of the following **Picture 2**.

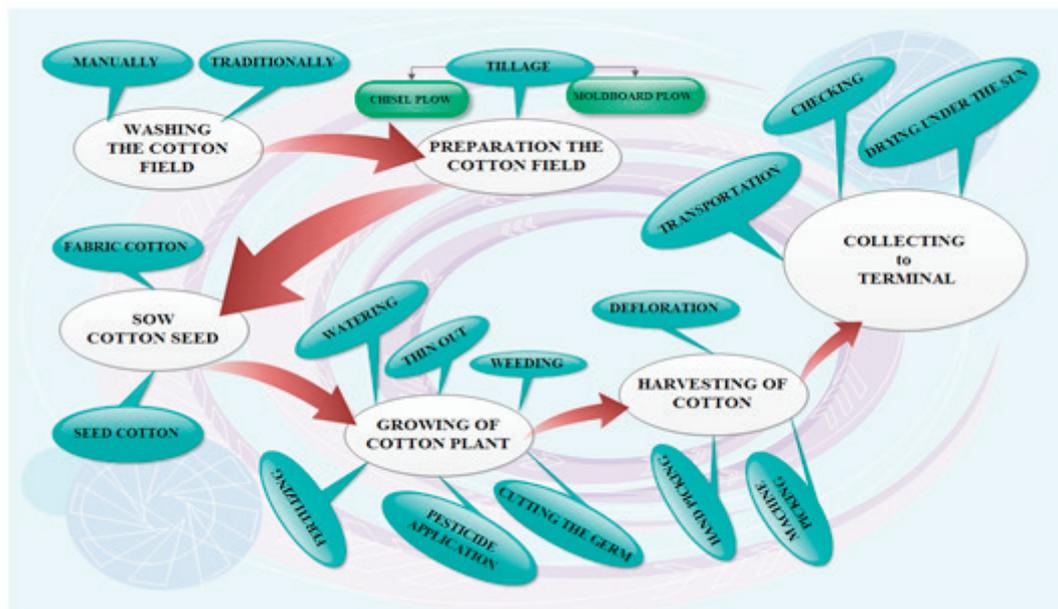


Figure 2. Cotton fiber supply chain

1. **Washing the fields** — Soil washing is a main process that uses water, to remove chemical pollutants and salt from soils. The purpose of soil washing is to first, separate the fine silt and clay particles from the coarser sand and gravel particles and then to facilitate the transfer of these chemical contaminants and salt from the soil surface to the water, which can then be further treated. In Uzbekistan usually there is the main problem soil washing with not chemical pollutants, it is about salinity soil. Soil salinization is a serious threat to agricultural productivity and sustainability of irrigated cropping system in Uzbekistan (Khorezm), though its impact varies over time and space. Washing salinity from the field is conducted in manually and traditionally in region where there is that kind problem.

2. **Preparation of the cotton field** — The suitable land preparation before sowing cotton seeds impacts to the crop strongly. Generally that process means field tillage and the next operations before sowing cotton seed: *Bund former; Mould board plough; Chisel ploughs; Drawn leveler; Drawn combined tillage; Drawn harrow tool.*

3. **Sowing cotton seed** — Before planting, soak the seeds in fungicide solution for 6 to 10 hours using the recommended fungicides. Then drain and incubate the seeds in a warm, moist place for not more than 12 hours. Only certified seeds should be planted to ensure high seed germination, vigor, varietal purity and uniform field stand. These guarantee high productivity and farm income.

In Uzbekistan, there are more than 20 varieties of cotton seed and they have special characters about getting profit

from cotton crops. Each year Uzbekistan is increasing the area sown with faster mature varieties. During the last five years, the government initiated a major program to reform the cotton sector, aimed mainly at improving fiber quality.

During the cotton season, out of all planted cotton seeds utilized for sowing, reportedly 8% were newly developed breed, 41% were midseason varieties and 51% were early ripening breeds. Planting at a rate of 34.0 to 40.0 seed per meter of row in 60 centimeter rows and 52.0 to 58.0 seed per meter of row in 90 centimeter rows should provide optimum plant population. Optimal yields are obtained with final stands of 7.0 to 9.0 plants per meter in 90 centimeter rows and 5.0 to 7.0 in 60 centimeter rows. Hill drop planting rate recommendations are the same as conventional planting rates. [1]

4. **Cotton growing** — The cotton takes main part of agriculture sector in Uzbekistan, and it requires some agricultural requirements for growing cotton. Cotton has a long growing season (it can be as long as eight months) so it is best to plant cotton early April, but as late as end of April in raining weather cotton growing will be slowly.

The period from fruiting to finish is important in maintaining the strong foundation for yield and fiber quality that was created during the process of growing. It takes about 5 to 14 days for seedlings to appear after seeds are planted in damp soil. The cotton plant continues to produce squares and flowers for about half the growing season. The last productive flower opens about three to four months after planting. During the cotton growing has to perform the

follow operations, often several times and always go hand in hand each other: *Hoeing (loosening) after raining; Thin out; Weeding; Fertilizing; Pesticide application; Cutting the germ; Cultivating; Row subsoiling; Watering (Irrigation)*

5. **Harvest**-Cotton can either be picked by hand or by machines. Manual picking is slow but better preserves fiber characteristics of cotton. Boll opening is the action on the fiber which pushes fibers from the place where they embedded for weeks before being exposed to the external conditions. Sometimes, a longer stay of open bolls in the field may change the quality of cotton. About 30% of world production of cotton is machine picked.

Defoliation — For machine picking it is necessary that there are no green leaves on the plant. Under natural conditions, leaves are shed with age but formation of the abscission layer between the main stem/branch and leaf petiole is stimulated by low night temperatures. If the carbohydrate accumulate is slow and leaves are not shed naturally, application of defoliants becomes necessary.

6. **Collecting to terminal** — As of today, the modern ginnery represents a complex scenario of the branch cotton network consisting of ginneries, exterior procuring and storing centers. In the conventional technology of raw cotton processing in Uzbekistan, its manual warehousing and storage in stacks is specific. The stack of raw cotton represents a compacted by tamping (tamped) mass of raw cotton being put on special platforms. This kind of technology of raw cotton store

up applied in the Republic of Uzbekistan significantly differs from analogous technologies in other countries and consists in that cotton from farmers is accepted to specialized store up points of gins and is stored on special grounds in the form of bundles with the volume of 350–450 tons each, and at the installed dimensions of platforms as 25x14 m, the height of raw cotton stacking can reach 8 meters in which cotton is stored until processing.

According to the Ministry of Foreign Economic Relations, Investments and Trade of the Republic of Uzbekistan today there are almost 350 specialized raw cotton terminals with the total storage capacity of more than 950 thousand tons of cotton in each region of Uzbekistan.

In this stage all operation with cotton are as follow: *Measure the cotton which comes from the field; Checking and Sorting in the special laboratory; Spread the cotton out on the ground and dry in the sun; Make bundles of cotton.*

The cotton fiber supply chain is long and complex, as we talked above, with the complexity arising from a number of characteristics, including:

1. Cotton from different sources may be combined at various stages: *At the sowing, transporting of the seed cotton;*
2. The change in the form of the seed cotton as it is transformed, in a multitude of processes, from the raw material produced by the farmer to the products sold to consumers;
3. Every stage of the process is a potential supply chain cost or benefit and the whole chain is in a state of constant flux as different parts of the chain reduce or increase costs.

References:

1. Abdolnizozov B. The Agrotechnical of Cotton in Khorezm, 2004.

Расчет оптимального плана распределения грузопотоков между морскими портами

Бабаян Петр Дмитриевич, кандидат технических наук, доцент;
Горелова Оксана Владимировна, старший преподаватель
Национальный университет «Одесская морская академия» (Украина)

Рассмотрена методология выполнения расчетов оптимального распределения грузопотоков между морскими портами при внутренних и международных перевозках. Изложены особенности решения линейной транспортной задачи применительно к перевозкам через морские порты.

Ключевые слова: грузопотоки, морские порты, экспорт, оптимизация

Век стремительного развития и внедрения компьютерной техники для решения различных практических задач, используют компьютерные технологии. Эта возможность обеспечивается развитием и внедрением мощного потока программного обеспечения. В том числе и для решения одной из самых сложных задач — задачи транспортировки груза между портами корреспондентами с минимальными материальными и временными затратами [1]. Вследствие того, что огромное количество возможных вариантов перевозок груза затрудняет получение самого экономичного плана практическим или экспертным путем, то появилась необходимость в разработке специального алгоритма, который позволяет быстро решать подобные задачи. Большой экономический эффект при планировании грузоперевозок дает применение математических методов линейного программирования. С помощью MSExcel можно решать различные экономические задачи, в том числе и транспортные задачи.

Для разработки и построения оптимальных планов распределения грузопотоков с помощью современных информационных технологий специалистами по транспортной логистике, менеджерами (операторами судоходных компаний — фрахтовыми брокерами, транспортными агентами и ассистентами грузоперевозчиков, с одной стороны, и экспедиторами — ассистентами грузовладельцев от имени грузополучателей и грузоотправителей, с другой стороны) требуется специальная подготовка [2, 3]. В современных сложных экономических условиях снижение совокупных транспортных расходов является важным фактором конкурентоспособности национальной продукции на внешних рынках [4, 5]. С другой стороны, для морских портов это является основой сохранения их конкурентных позиций на морских бассейнах [6,7,8]. В условиях разразившегося мирового экономического кризиса и замедления экономического роста отмеченные задачи приобрели особую актуальность [9,10].

Ввиду этого, возникает потребность решения транспортной задачи по оптимальному распределению грузопотоков между портами для основных позиций экспортной номенклатуры, как-то по зерну, лому, чугуну, стальному прокату и прочим экспортным грузам [11,12, 13].

Рассмотрим пример составления оптимального плана морских грузоперевозок между портами корреспондентами: портами — отправителями и портами — получателями. Данная транспортная задача решается с использованием методов линейного программирования с целью минимизации суммарных расходов на морскую перевозку определенного рода груза, заданного количества груза от портов — грузоотправителей к портам — грузополучателям.

Для четырех грузополучателей, находящихся в портах — назначения: Мерсин, Стамбул, Трабзон, Сфакс требуется поставить зерно — ячмень, который заготовлен и находится в трех портах — отправителях Черноморско—Азовского бассейна: Октябрьск, Усть — Дунайск и Мариуполь у грузопоставщиков.

Каждый из портов — отправителей может поставить соответственно 60, 50 и 110 тыс. т ячменя (предложение поставщиков — грузоотправителей). Потребности в ячмене грузополучателей, находящихся в портах — назначения составляют соответственно 40, 30, 95 и 55 тыс. т. Сумма объемов отправляемого ячменя в тыс. т из трех разных портов равна сумме объемов получаемого ячменя в тыс. т в четырех портах-получателях (назначения). Тарифы или фрахтовые ставки на перевозку одной тонны ячменя от каждого из портов отправления к каждому из портов назначения задаются матрицей транспортных расходов — ставками фрахта C в целых числах и имеют размерность долл. на 1 тонну.

$$C = \begin{bmatrix} 35 & 25 & 24 & 35 \\ 20 & 13 & 15 & 23 \\ 25 & 14 & 14 & 30 \end{bmatrix}.$$

В левом верхнем углу произвольной (i,j) клетки стоит коэффициент затрат (ставка фрахта) — затраты на перевозку единицы груза от i — го порта — отправителя (поставщика) к j — му порту — получателю (потребителю).

Постановка задача формулируется следующим образом: найти объемы перевозок для каждой пары «поставщик — потребитель» так, чтобы объемы поставок от всех портов —отправителей (поставщиков) были реализованы, и спросы всех заявок и соответственно поступлений груза в порты — потребителей (получателей) были удовлетворены, при этом суммарные фрахтовые затраты на перевозку ячменя были минимальны.

Обозначим через x_{ij} объем перевозки от i — го порта — поставщика к j — му порту — потребителю. При этом заданные объемы предложения грузоотправителей из портов — поставщиков и заданные объемы спроса грузополучателей в портах назначения накладывают ограничения на значения неизвестных x_{ij} .

Чтобы объем-мощность исходящего потока груза от каждого из поставщиков (портов — отправителей) была реализована, необходимо составить уравнения баланса для каждой строки таблицы поставок:

$$\begin{cases} x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14} = 60 \\ x_{21} + x_{22} + x_{23} + x_{24} = 50 \\ x_{31} + x_{32} + x_{33} + x_{34} = 110 \end{cases}.$$

Аналогично, чтобы объем-спрос каждого из потребителей в портах назначения был удовлетворен, подобные уравнения баланса составляются для каждого столбца таблицы поставок:

$$\begin{cases} x_{11} + x_{21} + x_{31} = 40 \\ x_{12} + x_{22} + x_{32} = 30 \\ x_{13} + x_{23} + x_{33} = 95 \\ x_{14} + x_{24} + x_{34} = 55 \end{cases}.$$

Очевидно, что объем перевозимого груза от каждого конкретного порта — отправителя к каждому конкретному порту — получателю не может быть отрицательным, поэтому следует ввести ограничение неотрицательности переменных:

$$x_{ij} \geq 0.$$

Объем перевозимого груза от каждого конкретного порта — отправителя к каждому конкретному порту — получателю должен выражаться целым числом.

Суммарные затраты F (суммарный фрахт за морскую перевозку) выражаются через коэффициенты затрат, взятых из матрицы C, существующих фрахтовых ставок, следующим образом:

$$F = 35x_{11} + 25x_{12} + 24x_{13} + 35x_{14} + 20x_{21} + 13x_{22} + 15x_{23} + 23x_{24} + 25x_{31} + 14x_{32} + 14x_{33} + 30x_{34}$$

Для математической постановки транспортной задачи в общем виде обозначим через c_{ij} коэффициенты затрат, через M_i — суммарные объемы отправок груза от портов — поставщиков, через N_j — суммарные объемы получения грузов потребителями в портах назначения, где $i=1,2,\dots,m$, $j=1,2,\dots,n$, m — число портов — поставщиков, n — число портов — потребителей.

Тогда система ограничений примет вид:

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = M_i$$

$$\sum_{i=1}^m x_{ij} = N_j$$
(1)

Система (1) включает в себя уравнения баланса по строкам и по столбцам.

При этом суммарные объемы отправок грузов из портов — поставщиков равны суммарным объемам поставок грузов в порты — назначения потребителям, т. е.

$$\sum_{i=1}^m M_i = \sum_{j=1}^n N_j$$

Целевая функция в данном случае приобретает вид:

$$F = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} \rightarrow \min$$
(2)

Таким образом, решение задачи заключается в поиске из множества неотрицательных решений системы ограничений (1) найти такое решение, при котором значение целевой функции (2) было минимальным.

Рабочий лист EXCEL с введенными исходными данными для решения данной транспортной задачи имеет вид (рис 1):

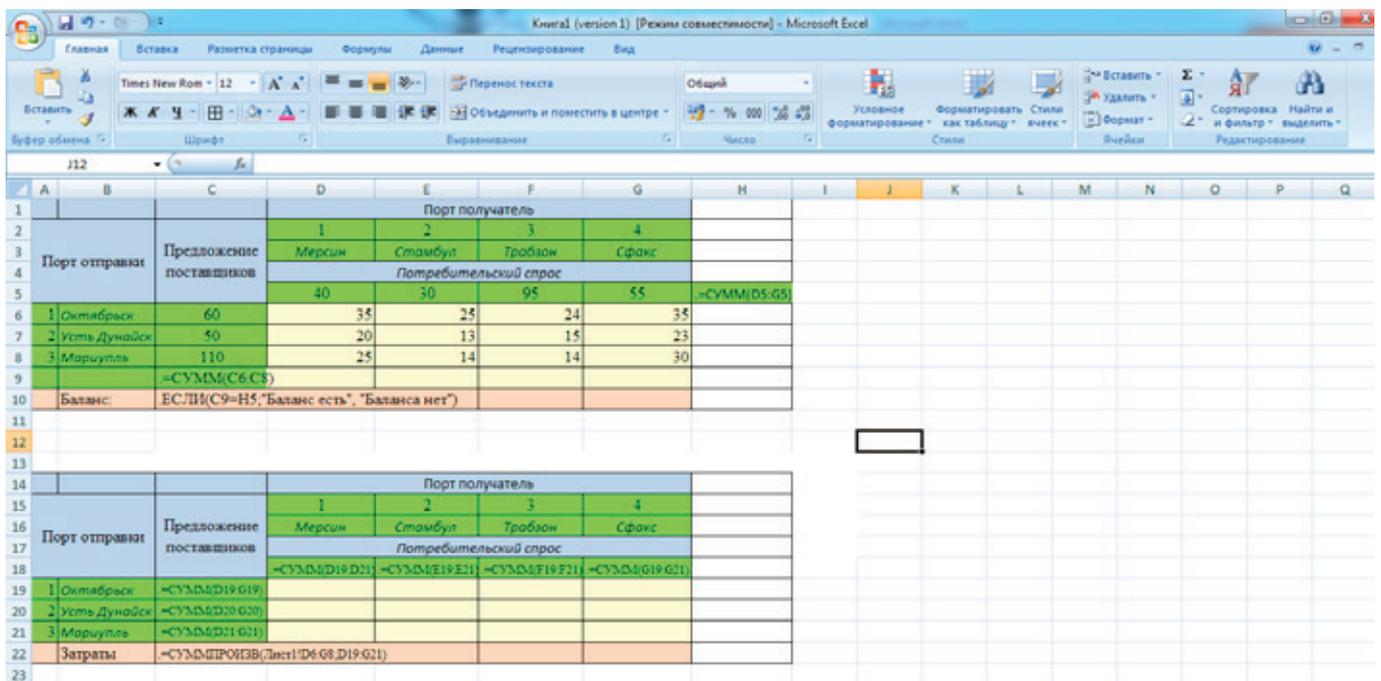
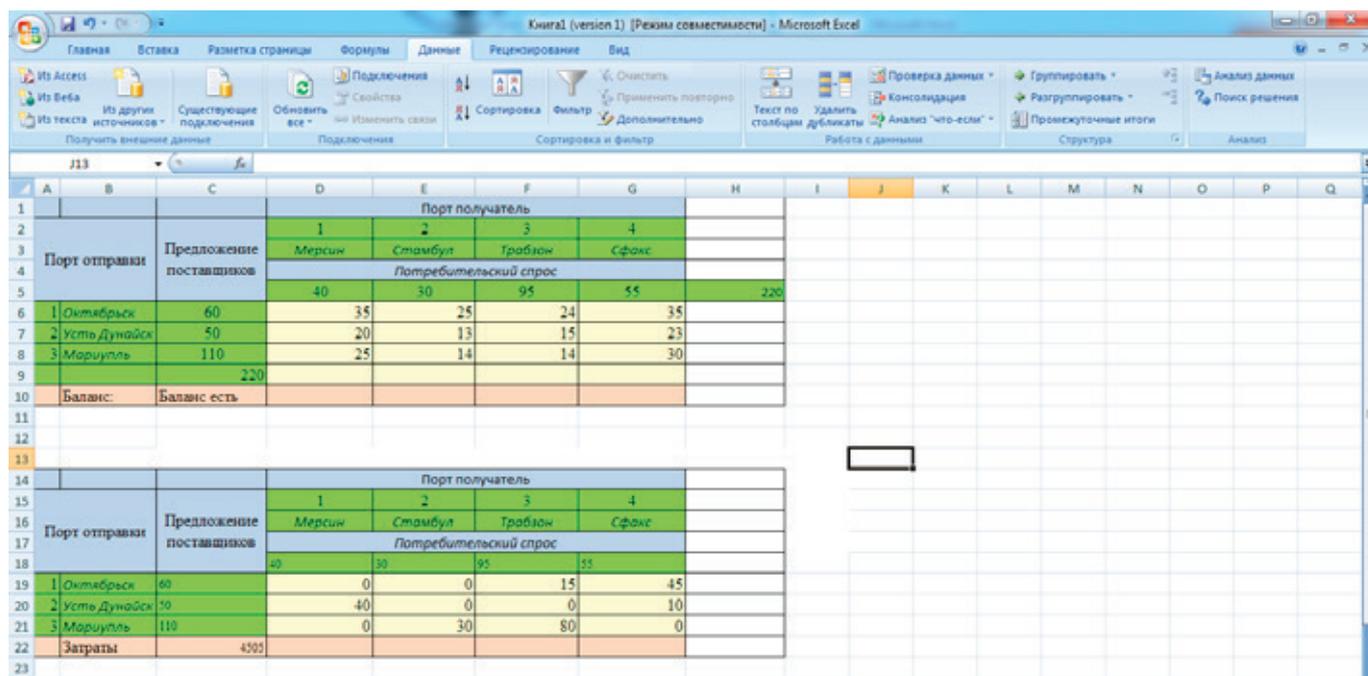
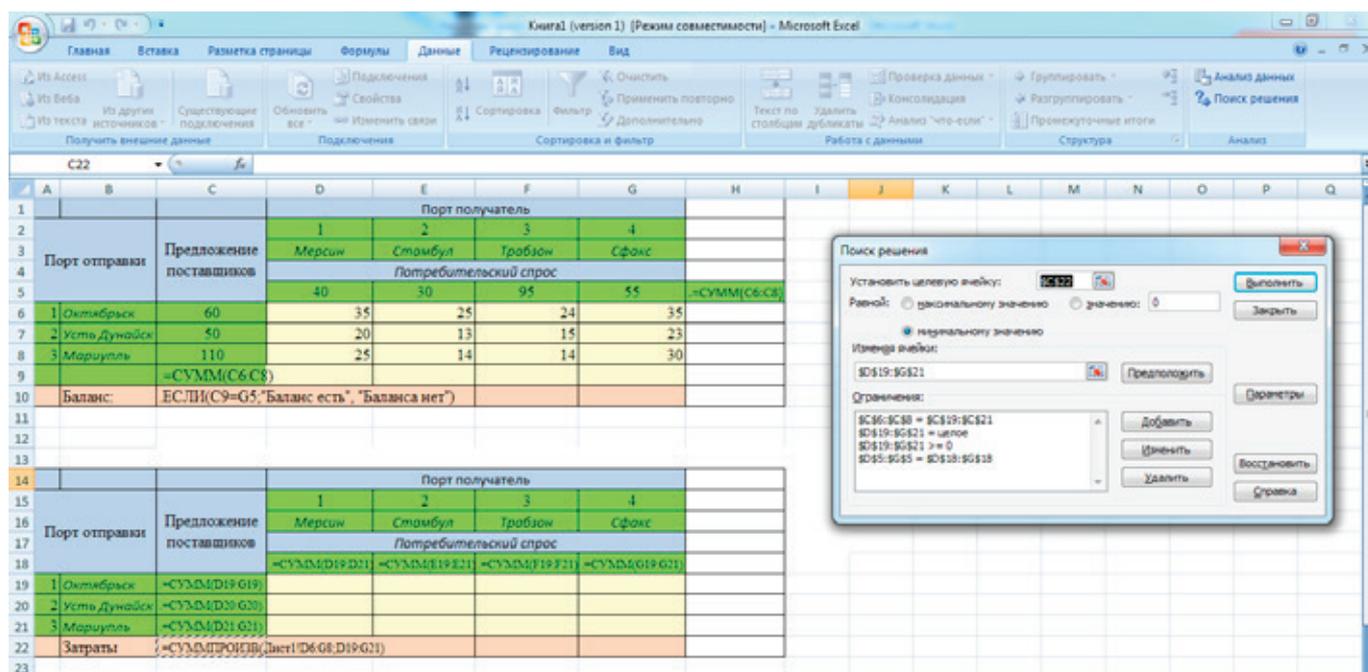


Рис. 1

Затем настраиваем программу «Поиск решения» как показано на рис. 2

В появившемся окне «Поиск решения» установите курсор на кнопку «Выполнить» и щелкните левой клавишей мыши.



После того как на рабочем листе появилось решение (рис.3) в появившемся диалоговом окне «Результаты поиска решения» (рис.4) установите курсор на переключатель «Сохранить найденное решение» и щелкните левой клавишей мыши. Для завершения расчетов щелкните на кнопке ОК.

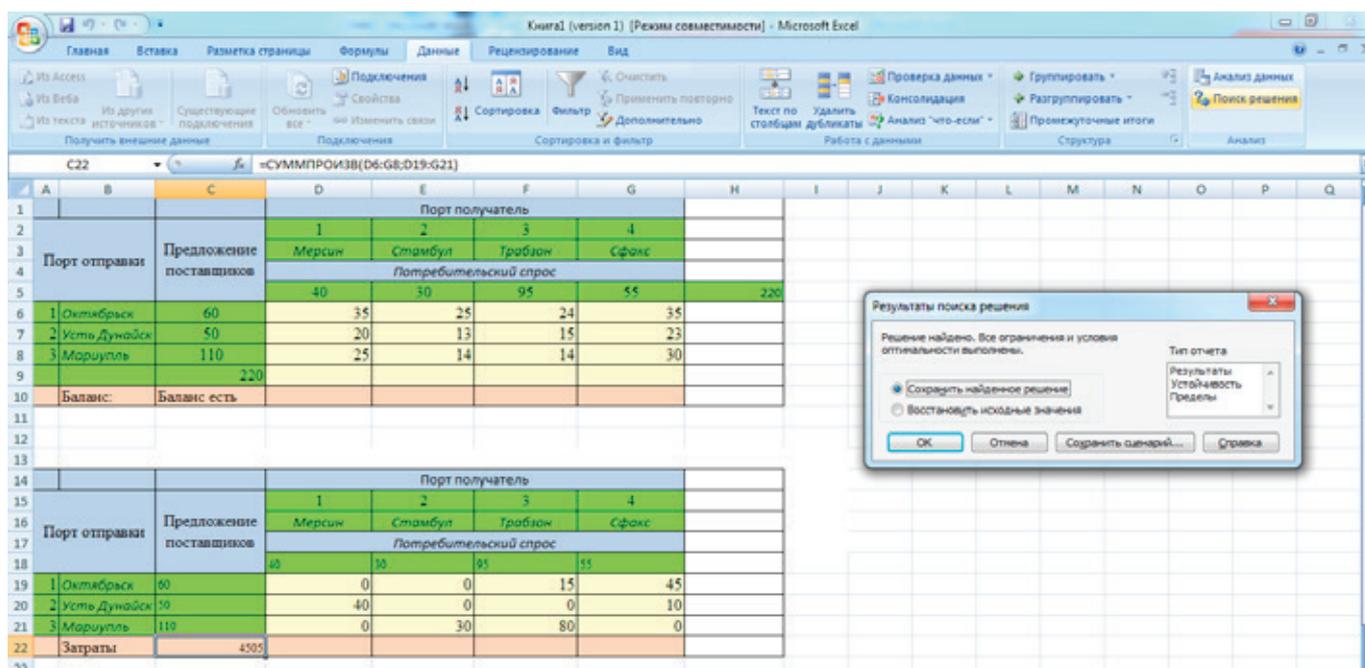


Рис. 4

Таким образом, найдено решение рассматриваемого примера транспортной задачи по перевозке ячменя на экспорт из портов Черноморско-Азовского бассейна. Оптимизация распределения грузопотока между морскими портами в форме линейной транспортной задачи эффективна как для обеспечения своевременной доставки внешнеторговых грузов, так и внутренних (каботажных) морских перевозках [14, 15].

Методы оптимизации применяются во всех отраслях социально — экономической жизнедеятельности современного общества, принося существенную экономическую выгоду и предупреждая финансовые крахи. Они позволяют принимать разнообразные управленческие решения в условиях риска и неопределенности. Уже при помощи более мощных программных комплексов, работающих на основе генетических алгоритмов, нечеткой логики и нейронных сетей.

Литература:

1. Крутоног, Л. Г. Аспекты формирования интегрированных логистических систем при организации внешнеторговых перевозок. Практика и тенденции // Транспорт: наука, техника, управление. 2015. № 5. с. 57–59.
2. Елисеев, С. Ю., Тучков Э. В., Куренков П. В. Логистика в управлении внешнеторговыми перевозками // Экономика железных дорог. 2005. № 7. с. 28.
3. Гагарский, Э. А., Кириченко С. А. Интермодальные перевозки и их операторы // Логистика. 2002. № 1. с. 20.
4. Кириченко, С. А. Экспорт металлов, проблемы и перспективы транспортного обеспечения // Национальная металлургия. 2002. № 2. с. 53.
5. Кириченко, И. С., Бабаян П. Д. Тенденции экспорта лома черных металлов из РФ // Вторичные металлы. 2015. № 5–6. с. 50.
6. Чимшир, В. И., Чимшир А. В. Основные аспекты формирования организационно-экономического механизма обеспечения конкурентоспособности морского порта // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. 2014. Т. 2. № 3 (68). с. 21–25.
7. Гагарский, Э. А. Логистические транспортно-технические системы — основы развития транспорта // Морской флот. 2001. № 6. с. 30.
8. Гагарский, Э. А., Кириченко С. А., Козлов С. Г. Стратегические направления развития морских портов России // Бюллетень транспортной информации. 2016. № 4 (250). с. 3–10.
9. Лысенко, Н. С. Особенности формирования результатов морского транспорта при замедлении экономического роста // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. Т. 2. № 2 (210). с. 191–194.
10. Гагарский, Э. А. Прогрессивные транспортно-технологические системы: трудности роста // Морской флот. 2009. № 3. с. 3.
11. Кириченко, И. С., Лернер В. К., Сипаро К. А. Тенденции экспорта российского чугуна // Молодой ученый. 2015. № 23 (103). с. 155–160.

12. Кириченко, А.С., Сипаро К.А., Букин А.В. Экспорт черного лома и проблемы обеспечения морских перевозок // Вторичные металлы. 2014. № 5. с. 20.
13. Сипаро, К.А., Лернер В.К. Развитие грузопотоков российского зерна в направлении морских портов // Молодой ученый. 2014. № 3 (62). с. 349–353.
14. Кириченко, И.С. Экспорт лома в I полугодии // Вторичные металлы. 2012. № 5. с. 38.
15. Кириченко, И.С., Алексахин А.В., Бабаян П.Д. Особенности и проблемы заготовки и транспортировки металлолома Арктики // Молодой ученый. 2016. № 1. с. 160–165.

Оценка развития рынка информационных технологий в финансовой сфере России

Батаев Алексей Владимирович, кандидат технических наук, доцент
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

В последние несколько лет кризисные явления, обусловленные мировым экономическим кризисом и введением экономических санкций в отношении России, сильно ударили по многим секторам экономики. Особенно глубоко кризис проявился в банковской сфере. За последние пять лет количество финансовых институтов в Российской Федерации сократилось на 112 организаций и достигло в 2016 году 1000 банковских учреждений/[1,2,3,4,5]

В 2014 году не изменились или сократились ИТ-бюджеты в 24% российских финансовых институтах из топ-50. При этом значительное сокращение бюджетов на информационные технологии в диапазоне от 6% до 26% произошло в 12% российских банковских учреждениях, а в 10% сокращение составило до 5%. [3] При этом следует отметить, что в 2014 году была потрачена вторая по значимости сумма за последние пять лет, свыше 40 миллиардов рублей на информационные проекты. Такой всплеск объясняется, тем что в 2014 году произошла резкая девальвация российского рубля, что привело

к резкому удорожанию контрактов в рублевом эквиваленте.

В следующем году в полной мере о себе дал знать финансовый кризис, а также влияние западных санкций. В целом расходы российских банковских учреждений за 2015 год сократились почти на 25% по сравнению с предыдущим годом (рис.2). [6,7,8,9,10]

В рейтинге топ-10 российских банковских учреждений в 2015 году снижение ИТ-бюджетов было меньше, чем в среднем по банковской сфере и составило около 18%, что объясняется тем, что первые десять российских финансовых институтов являются системообразующими и им оказывается государственная поддержка, которая позволяет даже в период кризиса не прибегать к кардинальным сокращениям бюджетов на информационные технологии (рис. 3). [6]

По рейтингу расходов ИТ-бюджетов лидирующее положение занимает Сбербанк России с годовым бюджетом в 15,2 миллиарда рублей, на втором ВТБ 24 с бюджетом в 2,7 миллиарда рублей (таблица 1). [6]

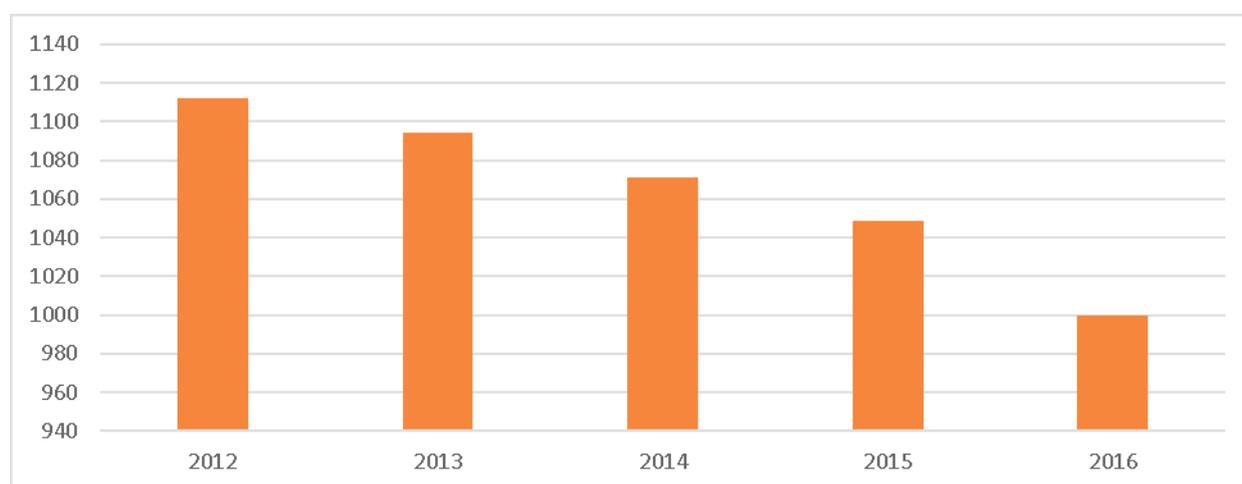


Рис. 1. Количество финансовых институтов в России за последние пять лет

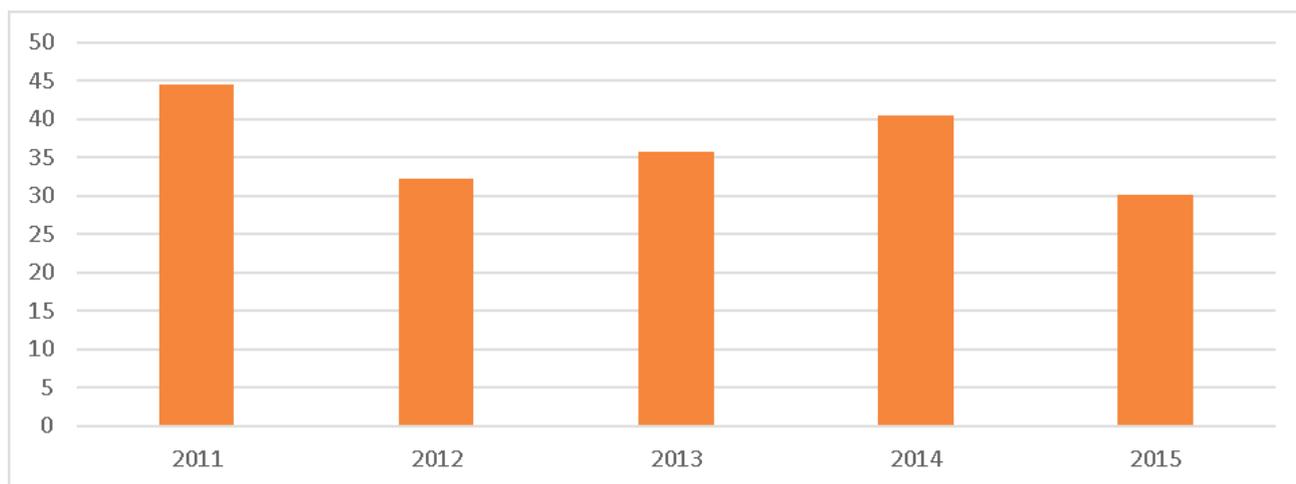


Рис. 2. Расходы российских финансовых институтов на ИТ-технологии, миллиардов рублей

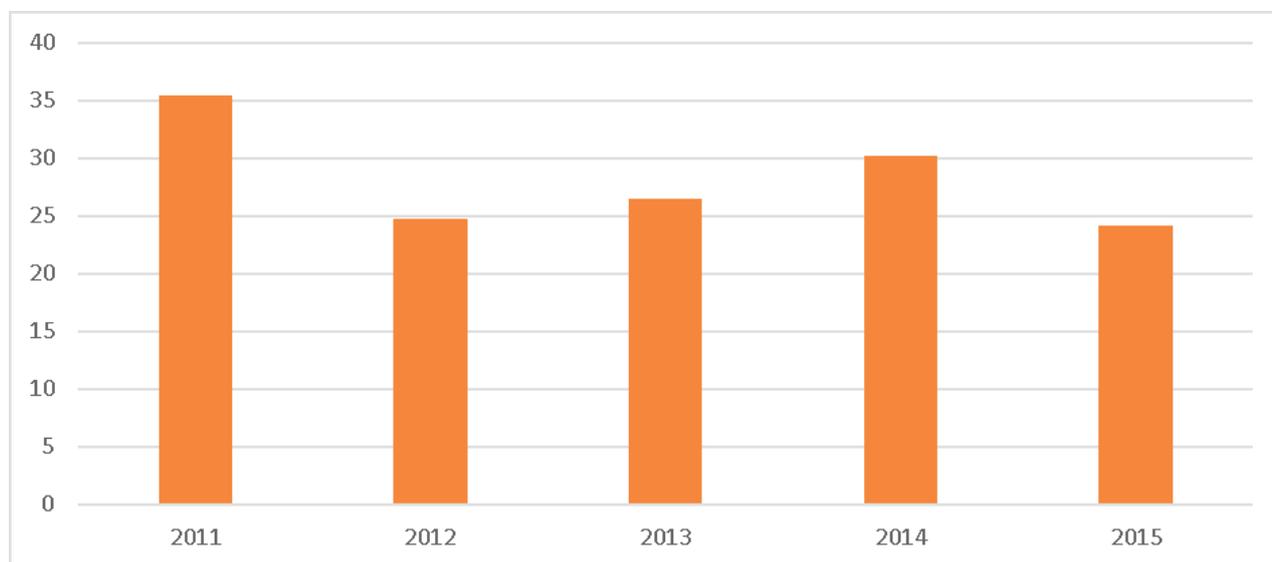


Рис. 3. Расходы на информационные технологии топ-10 российских банков, миллиардов рублей

Таблица 1. Рейтинг расходов российских банков топ-10

№	Название банка	Расходы, млн. рублей
1	Сбербанк России	15 239,54
2	ВТБ 24	2 703,38
3	ЮниКредит Банк	1 312,41
4	ОТП Банк	1 037,55
5	ХКФ Банк	848,21
6	Альфа-банк	829,10
7	Россельхозбанк	777,36
8	Тинькофф Банк	709,71
9	Дойче Банк	682,65
10	Газпромбанк	620,904

На фоне снижения расходов на информационные технологии в финансовых институтах России наблюдается сокращение доходов российских ИТ-компаний, работающих в финансовой сфере. В 2015 году доходы ИТ-компаний из топ-50 упали по сравнению с предыдущим годом

более, чем на 30% и составили около 91,4 миллиарда рублей (рис. 4). [6,7,8,9,10]

В сегменте ИТ-компаний, входящих в топ-10, падение доходов не настолько сильное как в целом по рынку. В 2015 году падение доходов компаний составило около

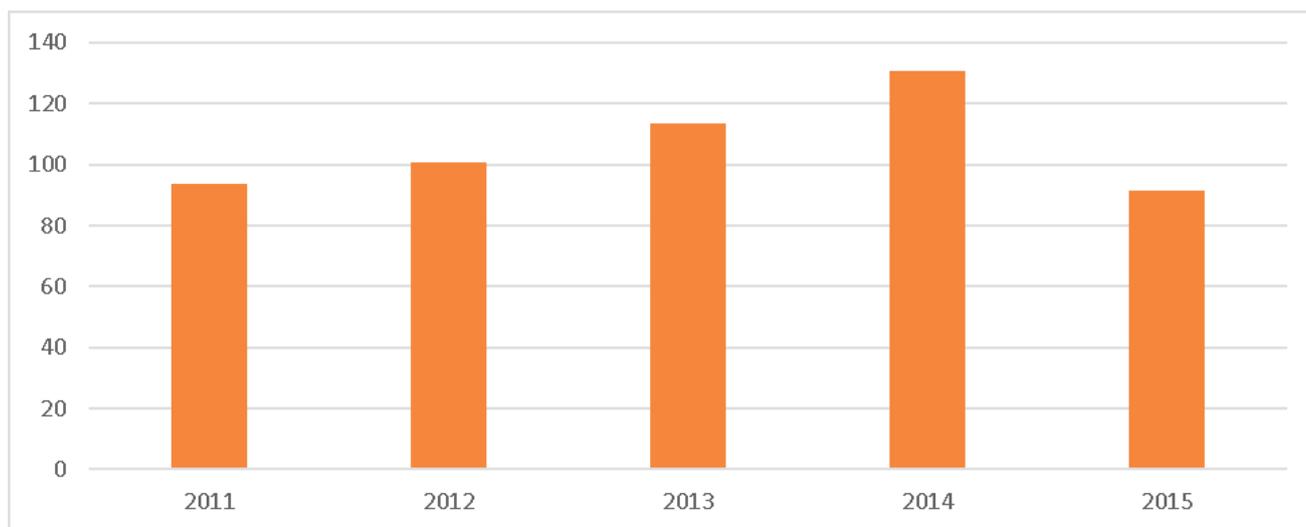


Рис. 4. Изменение доходов российских ИТ-компаний топ-50, миллиардов рублей

20%, что объясняется тем, что крупные ИТ-компании как правило сотрудничают с крупными финансовыми институтами, которые даже в условиях кризиса стараются не очень сильно урезать ИТ-бюджеты в отличие от средних и мелких банков (рис. 5) [6]

Среди российских разработчиков информационных проектов лидирующее положение занимает группа компаний ЦФТ с годовым доходом 11,2 миллиарда рублей (таблица 2). [6]

В заключении можно сделать следующие выводы:

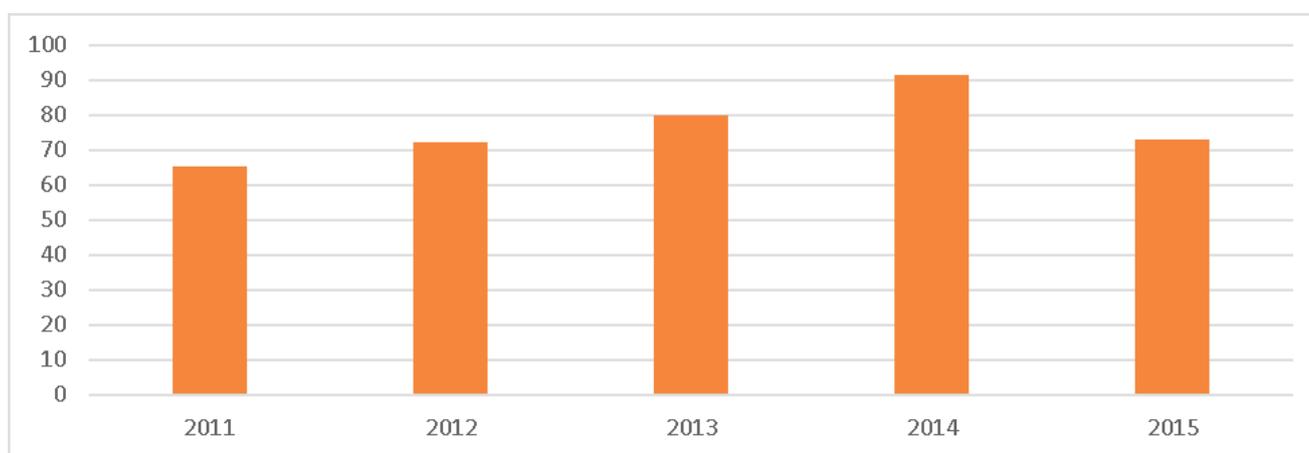


Рис. 5. Доходы российских ИТ-компаний, входящих в топ-10, миллиардов рублей

Таблица 2. Доходы российских ИТ-компаний топ-10

№	Компания	Выручка от проектов в финансовом секторе, млн. рублей
1	ЦФТ	11234,9
2	ITG (INLINE Technologies Group)	8780,9
3	Сбербанк-Технологии	8262,9
4	Softline	8113,8
5	Техносерв	7495,5
6	Крок	7408,2
7	Ай-Текно	7049,4
8	Ерам Systems**	6543,7
9	Cognitive Technologies	4176,3
10	Инфосистемы Джет	4151,8

– финансовый кризис значительно повлиял на сокращение ИТ-бюджетов российских финансовых институтов, в целом по банковскому сектору сокращение составило порядка 25%, а по российским банкам из топ-10 около 18%;

– сокращение расходов на информатизацию банковского сектора оказало существенное влияние на развитие ИТ-компаний, работающих в финансовой сфере, в целом

по сегменту сокращение доходов составило около 30%, по компаниям из топ-10 около 20%;

– дальнейшее сокращение российских банков, приведет к уменьшению числа ИТ-компаний, работающих на российском рынке, на которых влияние кризиса оказывается сильнее чем по самим банкам, в частности доходы ИТ-компаний падают в 1,5 раза быстрее, чем у банков.

Литература:

1. Официальный сайт Центрального банка России, [Электронный ресурс] <http://www.cbr.ru> (Дата обращения 10.06.2016)
2. Батаев, А. В. Основные направления развития банковского рынка в России и мире, Молодой ученый. 2015. № 9 (89). с. 520–526.
3. Батаев, А. В. Анализ использования облачных сервисов в банковском секторе, Молодой ученый. 2015. № 5 (85). с. 234–240.
4. Батаев, А. В. Оценка экономической эффективности внедрения банковских смарт-карт Молодой ученый. 2015. № 4 (84). с. 334–341.
5. Буньковский, Д. В. Управление инвестиционным проектом: регулирование параметров проекта. Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 5 (76). с. 161–164.
6. ИТ в банках и страховых компаниях 2015, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2015> (Дата обращения 15.06.2016)
7. ИТ в банках и страховых компаниях 2014, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2014> (Дата обращения 16.06.2016)
8. ИТ в банках и страховых компаниях 2013, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2013> (Дата обращения 17.06.2016)
9. ИТ в банках и страховых компаниях 2012, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2012> (Дата обращения 17.06.2016)
10. ИТ в банках и страховых компаниях 2011, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2011> (Дата обращения 17.06.2016)

Пути повышения эффективности антикризисного финансового планирования

Баташева Милана Ааматовна, студент;
Абдулазизова Элиза Аптиева, ассистент
Чеченский государственный университет

Предпринимательские структуры — самостоятельно функционирующие экономические единицы, деятельность которых подчиняется законам предпринимательства и заключается в постоянном поиске оптимальной формы соответствия рыночным требованиям в конкретный момент развития рынка. Повышение эффективности деятельности коммерческой организации — субъекта предпринимательской деятельности требует постоянного усовершенствования системы ее управления. Планирование финансового развития предпринимательской структуры и повышение на этой основе эффективности использования собственных и заемных финансовых ресурсов является одной из наиболее важных задач финансового менеджмента.

Актуальность проблем совершенствования финансового планирования заключается в том, что в современных

условиях экономической нестабильности необходимо прогнозировать будущее, предвидеть возможные изменения условий предпринимательской деятельности с помощью опережающего планирования и контроля.

На сегодняшний день в условиях нестабильной ситуации на мировых рынках, кризисных явлений в российской экономике, действия экономических санкций заметно ухудшается финансовое состояние многих предпринимательских структур. Одним из действенных способов улучшения финансового положения субъектов российского предпринимательства является разработка точных финансовых планов.

В условиях экономической нестабильности именно ограниченность финансовых ресурсов как основного и наиболее ликвидного вида ресурсов предпринимательской структуры начинает лимитировать ее деятельность.

В связи с этим в условиях антикризисного управления в значительной степени возрастает роль финансового планирования, изменяется его содержание, как на предприятии, так и в рамках всей финансовой системы страны.

Финансовое планирование — процесс разработки системы мероприятий по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности финансовой деятельности в предстоящем периоде [1, С. 226]. Финансовое планирование в условиях экономической нестабильности становится не просто желательным, а необходимым элементом антикризисного управления в сфере предпринимательской деятельности.

В условиях кризиса управление характеризуется специфическими особенностями, вызванными агрессивностью внешней среды деятельности субъекта предпринимательства. В частности, менеджмент предприятия существенно ограничен во времени на принятие решений, многократно увеличивается ответственность за каждое предпринимаемое действие, работа проводится в условиях лимитированных финансовых ресурсов.

Антикризисное финансовое планирование — новое для России направление планирования, которое осуществляется как одна из функций антикризисного управления. Антикризисное управление само по себе может быть рассмотрено с двух позиций: в широком смысле — как управление, направленное на поддержание общей эффективности деятельности и недопущение кризиса, и в более узком смысле — как управление, нацеленное на выход из кризиса. Следовательно, в содержательном аспекте система антикризисного финансового планирования имеет главную цель — финансовое оздоровление предприятия, для достижения которой необходимо решить три типовые задачи: устранение неплатежеспособности; восстановление финансовой устойчивости; расчет с кредиторами. Антикризисное финансовое планирование требует постоянного отслеживания изменений внутренней и внешней среды, внесение корректив в оперативное финансовое планирование и реализацию антикризисных мероприятий.

В целях повышения эффективности антикризисного финансового планирования в сфере российского предпринимательства необходимо реализовать комплекс первоочередных мер.

Одним из современных способов повышения эффективности хозяйственной деятельности коммерческой организации в условиях кризиса является система контроллинга. Контроллинг — это система, которая соединяет в себе учет, планирование, маркетинг, анализ в единую управляемую систему. Система контроллинга помогает предприятию четко определить цели деятельности, принципы и методы управления, способы их реализации. Контроллинг направлен на решение проблем, возникающих в процессе работы компании, ориентацию на будущее в соответствии с принятыми и определенными целями, на достижение положительных результатов деятель-

ности с максимальным использованием методов оперативного и стратегического управления [2, С. 132–134]. Управление денежными средствами является ключевым инструментом контроллинга в условиях антикризисного управления.

Для устранения разрыва между стратегическим и оперативным финансовым планированием компании используют систему сбалансированных показателей. Система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard) — это концепция управления, предполагающая декомпозицию стратегических целей в плоскости краткосрочного планирования операционной деятельности в целях последующего контроля их достижения. [3]

В результате применения системы сбалансированных показателей происходит отказ от оценки и планирования результативности деятельности организации только на основе финансовых показателей.

Предполагается дополнительно использовать три группы нефинансовых индикаторов, которые находятся с финансовыми показателями в причинно-следственных отношениях. К ним относятся:

- показатели, характеризующие взаимоотношения с клиентами,
- показатели внутриорганизационных бизнес — процессов,
- показатели, отражающие обучение и развитие персонала.

Таким образом, система сбалансированных показателей является эффективным способом обоснования финансовых планов и фактором определяющим достижение стратегических целей коммерческой организации. Увеличение степени гибкости и маневренности финансового планирования путем разработки многовариантных финансовых планов (сценариев) по заданным критериям эффективности, сокращение горизонт планирования в условиях кризиса позволит снизить риски невыполнения планов или чрезмерного их отклонения от реальности по факту выполнения.

Автоматизация системы финансового планирования обеспечивает бесперебойный контроль выполнения финансовых планов в условиях антикризисного управления. Автоматизацию и прозрачность всех этапов финансового планирования обеспечивает система «1С». За последние несколько лет фирмой «1С» было разработано несколько программных продуктов, предназначенных как для ведения управленческого учета и планирования в целом, так и для реализации современных методов финансового планирования, бюджетирования и контроля выполнения поставленных планов. Использование грамотно спроектированных программных решений значительно упрощает работу специалистов финансового или планового отделов, а в небольших организациях позволит сократить штат экономистов, так как программа позволяет проводить в автоматическом режиме все вычислительные операции, процессы сравнения плана и факта, контроль его выполнения.

Итак, на сегодняшний день в целях повышения эффективности финансового планирования на уровне субъектов предпринимательской деятельности необходимо расширять применение современных методов, инструментов и методик финансового планирования, разрабатывая альтернативные финансовые планы, учитывая нестабильность экономической ситуации

и конъюнктуру рынка. Повышение квалификации сотрудников финансовых и аналитических служб обеспечит снижение риска составления нереализуемых финансовых планов. Внедрение программного обеспечения финансового планирования будет так же выгодным финансовым вложением для предприятия, повысит точность финансовых планов.

Литература:

1. Брусов, П. Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: Учеб. пособие / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. — М.: КНОРУС, 2012. — 226 с.
2. Мельник, Е. С. Особенности внедрения контроллинга на предприятии. // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. — 2012. — с. 132–134.
3. Наумик, Е. Д. Проблемы финансового планирования на предприятии. // Человек, психология, экономика, право, управление: проблемы и перспективы: материалы XIV междунар. науч. конф. Режим доступа: <http://elibrary.miu.by/conferences/item.chperu/issue.xiv/article.108.html>.

Сущность и концепция территориального маркетинга

Боровских Нина Владимировна, доктор экономических наук, доцент, профессор
Омский государственный технический университет

В статье рассмотрены субъекты, объекты и процесс территориального маркетинга, проанализированы виды маркетинга территории, дана оценка элементам комплекса маркетинга территории.

Ключевые слова: территориальный маркетинг, процесс маркетинга, комплекс маркетинга, муниципальные образования

Появление и активное развитие территориального маркетинга в России обусловлено реформой местного самоуправления, начавшейся в нашей стране в 1993 г. с принятием Конституции РФ. В российской практике встречаются лишь отдельные направления территориального маркетинга, что связано с тем, что маркетинг территорий представляет собой новый для нашей страны инструмент управления объектами на макроуровне, его теоретико-методологические основы пока еще не проработаны.

Территориальный маркетинг призван увеличить интерес к территории не только субъектов вне территории, но и повысить самоуважение и гордость непосредственно ее населения. Территории в данном случае выступают как хозяйствующий субъект, конкурирующий за ресурсы, потребителей с аналогичным соседним территориям. В соответствии с ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» местное самоуправление осуществляется в пределах территории, отличающейся своей социально-экономической целостностью, наличием производственной и социальной инфраструктуры, необходимой для обеспечения условий жизнедеятельности населения.

Предложение рассматривать территорию, как товар, имеющий свою стоимость и полезность, с позиции мар-

кетинга было высказано многими российскими и зарубежными авторами [1, 2, 3, 5, 6, 7]. В этой связи стоит отметить, что целью территориального маркетинга является поиск и привлечение потребителей территории. В качестве основных задач территориального маркетинга могут выступать: формирование и улучшение имиджа территории ее престижа, деловой и социальной конкурентоспособности; расширение участия территории в различных программах развития на региональном и федеральном уровнях; привлечение на территорию внутренних и внешних инвесторов; повышение притягательности; стимулирование потребления внутренних ресурсов внутри территории и за ее пределами.

Основными элементами комплекса маркетинга территории в соответствии с концепцией традиционного маркетинга (комплекса 4P) являются цена, продукт, продвижение и распределение (рис. 1.)

Результаты изучения классификации потребителей территории, выступающих в качестве субъектов территориального маркетинга, нашли свое отражение в исследованиях современных зарубежных и отечественных ученых. В самом общем виде потребителей делят на такие группы, как: резиденты и нерезиденты; физические и юридические лица; жители, бизнес и гости (посетители). Для резидентов важен оптимальный уровень сто-



Рис. 1. Основные элементы комплекса маркетинга территории

имости жизни на территории, для нерезидентов огромное значение имеют природно-климатические условия, богатство и разнообразие флоры и фауны, развитость индустрии отдыха и развлечений. В свою очередь, нерезиденты могут быть классифицированы по срокам пребывания на данной территории, по целям пребывания, по роду занятий и т.п. Кроме того, как резиденты, так и нерезиденты могут быть классифицированы по юридическому статусу на юридических и физических лиц.

Наиболее весомым показателем в развитии территории является и ее социальная ответственность — самая важная часть ее репутации. В обществе достаточно высоки ожидания социального вклада от территории: обеспечение общественной безопасности, проведение эффективной социально-ориентированной политики, реализация актуальных и действенных социальных программ, обеспечении экологической безопасности и т.д. Важнейшими составляющими репутации территории являются — репутация руководства территории, социальная ответственность территории, а также ее финансово-экономические показатели — формирование, развитие и поддержание высокого уровня данных составляющих способствует более эффективному продвижению территориального образования [1, 3].

За формирование, развитие и поддержание положительной репутации территории главным образом отвечает местное самоуправление, несущее непосредственно ответственность и за развитие территориального образования в целом. При этом социальное развитие территории, хотя и обладает относительной самостоятельностью, в значительной степени определяется ресурсными возможностями, которые, в свою очередь, зависят от степени экономического развития.

По данным официальной статистики [6, 7] на 01.01.2015 г. в России число муниципальных образований составило 22923 единицы, из них муниципальных районов насчитывалось 1823 единицы, 535 городских округов, 267 внутригородских территорий, 20298 поселений, из которых 1644 являются городскими, 18654 — сельскими. Все перечисленные территориальные единицы могут рассматриваться в качестве объектов территориального маркетинга. В зависимости от объекта маркетинговой деятельности можно выделить следующие виды территориального маркетинга: макромаркетинг (национальный

маркетинг), региональный и муниципальный маркетинг (рис. 2).

Каждый из перечисленных видов маркетинга требует учета специфики рассматриваемой территориальной единицы. В отношении каждого представленного вида маркетинга следует разрабатывать свой комплекс маркетинга и формулировать стратегию привлечения и удержания существующих и потенциальных потребителей.

Субъекты маркетинга территории подразделяются на внутренние и внешние, которые в разной степени являясь потенциальными или реальными потребителями, и/или инвесторами данной территории, оказывают различное воздействие на ее развитие, формируя ее привлекательность.

Внешние субъекты, находящиеся за пределами территории, заинтересованы в ее развитии преимущественно потому, что хотят получить определенные личные выгоды (физические ресурсы, дешевую рабочую силу, финансовые средства), не связывая их с благополучием данной территории. Они зачастую не участвуют в формировании ее привлекательности, создании положительной репутации. Их деятельность на выбранной территории обусловлена привлекающими их факторами, позволяющими им максимально эффективно реализовать свои интересы.

Внутренние же субъекты, проживающие на данной территории, связывают свою личную выгоду с благополучием своей «малой родины», именно внутренние субъекты маркетинговых отношений (или внутренние инвесторы) активно осуществляют продвижение территории, влияют на ее привлекательность. Ведущей целью этих субъектов маркетинга территории выступает создание, поддержание или изменение мнений, намерений или поведения внешних субъектов-потребителей и инвесторов.

С учетом представленных элементов, структуры, субъектов и объектов для того чтобы сформировать положительную репутацию, привлекательность территории для инвестирования, «внутренним субъектам» необходимо активно сотрудничать с органами местной власти, участвуя в продвижении территории заинтересовывая и привлекая внешних и внутренних инвесторов, предлагая различные способы взаимодействия на взаимовыгодных условиях.

Внутренние инвесторы наиболее реально представлены в лице предприятий и индивидуальных предпринимателей готовых развивать свой бизнес на конкретной



Рис. 2. Группировка субъектов маркетинговых отношений по видам территориального маркетинга

территории, незанятого населения готового к организации собственного дела, меценатов и благотворительных общественных организаций, именно они чаще всего являются субъектами маркетинговых отношений, осуществляющих продвижение территории. Внешние по отношению к конкретной территории инвесторы могут быть представлены в качестве предприятий и организаций, осуществляющих свою деятельность вне территории, филиалов, представительств и иных территориально обособленных подразделений крупных предприятий с иностранным и российским капиталом, банков, а также органов государственной власти, инвестирующих в территорию за счет предоставления местным предприятиям финансовых субсидий, льгот и грантов.

Процесс территориального маркетинга состоит из следующих этапов:

1. аудит маркетингового потенциала территории;
2. обоснование и формулирование стратегии маркетинга территории;
3. оценка текущего имиджа и отбор инструментов для его продвижения;
4. разработка функциональных маркетинговых стратегий территорий;
5. работа с целевыми аудиториями;
6. реализация стратегии.

Таким образом, маркетинг территории является непрерывным процессом, который затрагивает всех заинтересованных субъектов на разных административных уровнях. Маркетинг территории должен быть направлен на экономическое укрепление территории или региона. В основе такого укрепления лежит устойчивое развитие экономики, и, прежде всего, местной экономики.

Литература:

1. Киселева, Е. О. Маркетинговые подходы к анализу сельской территории как объекту территориального маркетинга // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях: Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2015. — с. 237–240.
2. Котлер, Ф., Асплунд К, Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. — с. 51–54.

3. Медведева, Е. И., Крошилин С. В. Муниципальный маркетинг: первоочередные задачи на самом «местном уровне» // Маркетолог № 5, 2008. — с. 18–23.
4. Омский областной статистический ежегодник «2015»: Крат. стат. сб. / Омскстат. — Омск, 2015. — 41 с.
5. Панкрухин, А. П. Маркетинг территории, 2-е изд. дополн. СПб: Питер, 2006.
6. Патласов, О. Ю. Разработка маркетинговых стратегий сельских территорий / Лукина Т. С., Патласов О. Ю. // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2014. № 4 (18). с. 225–234.
7. Радченко, В. П. Маркетинг сельских территорий в системе территориального управления: принципы, инструментальный аппарат. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Ростов-на-Дону, 2011 год.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015. — 1266 с.

Corporate management principles in Uzbekistan

Burkhonov Umid Kiyomovich, senior lecturer

Tashkent University of information technologies, Karshi branch, Uzbekistan

The main prerequisite for increasing the role of corporate governance in the Republic of Uzbekistan supports the acute shortage of investment resources needed to upgrade various aspects of corporate enterprises linked with an increase in the level of their competitiveness and enhance their export potential. Another important prerequisite for the implementation of corporate governance has been striving to improve the competitiveness of domestic producers and raise middle-class owners of real production. The President of the Republic of Uzbekistan Islam Karimov has repeatedly emphasized that: «The transfer of ownership in the hands of the present owners, providing them with opportunities for business and is the main point of economic reforms». In order to promote the accelerated development of the private sector, dramatically increasing its role and importance in the economy, a radical improvement of the system of corporate governance of privatized enterprises by the Decree of the President of the Republic of Uzbekistan № 4720 from May 25, 2015 «On measures to radically increase the proportion and significance of private sector in the Uzbekistan’s economy «is recognized inexpedient the preservation of the state share in the authorized capital of joint stock companies in the amount of 25 percent or less, and instructed to carry out its implementation mainly in private ownership.

In order to improve the system of training, retraining and advanced training of the managerial personnel of companies, increasing business management efficiency in terms of corporate governance at the Higher School of Business under the Cabinet of Ministers set up Research and Education of corporate governance center, which will be education and training of members of the supervisory councils, members of executive bodies of companies, members of audit committees, employees trust managers of investment assets and state attorneys, specialists of state bodies of economic regulation, the shareholders and owners of private enterprises.

Timely study and implementation of the best international corporate governance experience in the practice of the best enterprises of the republic should allow:

- To ensure the formation of long-term strategies for the development of enterprises, aimed at the high end of the economic entity;
 - Implement effective management structures that would allow the unity of rights and responsibilities of all the functional and structural units of the final results of the joint-stock company;
 - Form codes of conduct, providing incentives for the development of corporate relations and designed to be a decisive factor in resolving corporate conflicts and harmonize the interests of all participants in the corporate community;
 - Increase the level of transparency of joint stock companies through a combination of internal and external audit work of the JSC, as well as strict adherence to the norms and rules of corporate behavior;
 - Implement democratic style of management software based on the accountability of executive bodies Management SA;
 - Improve the effectiveness of labor incentives of managers and staff of joint stock companies through the introduction of a system of key performance indicators of JSC;
 - To form a flexible dividend policy of joint-stock enterprises, taking into account the real needs of the company and all members of the corporate community.
- Among the priority measures of the state, economic agencies and financial institutions to facilitate the implementation of the best international corporate governance experience in the practice of joint-stock companies of Uzbekistan, should include such of them as:
- Promoting the systematization and implementation of better corporate governance excellence in the practice of joint-stock enterprises of the republic;
 - Formation of a new state support for the concept of corporate governance at the level of joint-stock enterprises;

- Modernization of the regulatory framework governing the relationship members of the corporate community;
- Expansion of the range and scale of state involvement in the financial support program of innovative development of corporate enterprises;
- Ensure institutional strengthening and further functional development of the secondary securities market of Uzbekistan;
- Improving the effectiveness of monitoring the effectiveness of the dividend policy of joint-stock enterprises with foreign founders;
- Organization of regular training the most promising managers of large corporate enterprises on the basis of leading international corporations.

One important area of reform programs and structural reforms to diversify the economy in the years 2015–2019 is to ensure the reliable protection of private entrepreneurship and small business interests, increasing the role of private ownership and the progressive reduction of state presence in the economy.

In this context, the importance of acquiring the introduction of modern corporate governance practices to help improve the efficiency of joint-stock companies in the country and the deepening of the privatization processes. In principle, an important step in improving corporate governance became Decree of the President of Uzbekistan «On measures for the introduction of modern methods of corporate governance in joint stock companies» dated April 24, 2015 Resolution «On additional measures to attract foreign investors in joint-stock companies» dated December 21, 2015. These documents define the main tasks for optimizing the latest activities.

It should be noted that today in Uzbekistan has carried out significant work in this direction. In particular, it formed legal corporate governance framework for all joint-stock companies set up corporate governance bodies are functioning organizations that provide consulting services, approved the relevant decision of the Government to accelerate the process of implementation of quality management systems in enterprises.

On the basis of the above documents in 2015 carried out a complete inventory of all the activities of joint-stock companies of the republic. At the same time it developed and approved a new standard structure of AB. Eliminated the old and new units and positions introduced. Measures to appointment to senior positions of young, well-educated local and foreign experts, with skills in practice of modern management and marketing.

Particular attention is paid to attracting business entities in foreign investors, creating favorable conditions for their active participation in corporate governance, modernization, technical and technological re-equipment of production. For this purpose, put the order in which the authorized capital of JSC share of foreign shareholders shall be not less than 15%.

The importance of the reform process have training issues for the sector. In this context it should be noted the activities of the Research and Education Center of Corporate Gover-

nance, which in a short period with the participation of leading international experts was organized training about 160 heads of stock, banks and enterprises of Uzbekistan. More than half of them have been trained in the best corporations in Europe for a close study of international experience in this field.

During the introduction of innovative methods of business process management studied the experience of developed countries, in particular Germany. In 2015, together with the German company Indecon Consulting developed a draft Code of Corporate Governance, which was approved by 16 February 2016.

Adoption of the Code is intended to serve as a set of recommendations for all joint-stock companies in the process of implementation of international standards of transparent operations, increase the responsibility of the directors, to strengthen the role of minority shareholders in the management of enterprises.

“ — An effective tool for the implementation of the corporate governance standards of the Corporate Governance Code» On the occasion of the adoption of the Code on February 23 this year, an international conference on the subject was held in Tashkent. The main objectives of the conference were the explanation and discussion of current trends in the sphere of improvement of the country and foreign countries, the key areas and the provisions of the Code, aimed at improving the joint-management, tasks and practical recommendations to accelerate the implementation of activities in the stock of relevant international standards and norms.

In the event, along with national experts and managers of joint stock companies and joint ventures was attended by representatives of international financial institutions like the World Bank, Asian Development Bank, International Finance Corporation, the United Nations Development Programme, as well as the diplomatic corps in Uzbekistan and foreign experts.

According to participants of the conference, developed by the Corporate Governance Code summarizes the best international practices, adapted for use in the Joint Stock Companies of the Republic, and its successful implementation will contribute to the implementation and further improvement in companies and firms of Uzbekistan the basic principles of corporate management, transparency of activity of JSC and JV Protection rights and legitimate interests of shareholders.

As a result of the presentations and discussions at the International Conference for the speedy implementation of the recommendations of the document in order to achieve a balance of interests of the management bodies of JSC were adopted, shareholders and the workforce. In addition, there was the need to define as strategic objectives of the company to maintain financial stability, increase in labor productivity, growth in production and export performance, energy efficiency achievement, the implementation of modernization, technical and technological renovation of production facilities.

Thus, taken in Uzbekistan, measures for the implementation of effective forms of management are consistent and

well thought-out steps aimed at further liberalization of the market economy through reform, structural transformation and diversification of the economy. Undoubtedly, they will enhance the entrepreneurial activity, attract foreign investment and further economic growth.

The impressive economic growth of Uzbekistan and large-scale structural transformations performed during the years of Independence attract the attention of international organizations, largest companies, investment funds and agencies. Therefore, it is natural that the unprecedented privatization programs of the state-owned property and implementation of the large-scale investment projects started during the current year in Uzbekistan, caused enormous interest on part of the international business community.

Investment is time, energy, or matter spent in the hope of future benefits actualized within a specified date or time frame. In finance, investment is buying or creating an asset with the expectation of capital appreciation, dividends (profit), interest earnings, rents, or some combination of these returns. This may or may not be backed by research and analysis. Most or all forms of investment involve some form of risk, such as investment in equities, property, and even fixed interest securities which are subject, among other things, to inflation risk. It is indispensable for project investors to identify and manage the risks related to the investment.

The Government of the Republic of Uzbekistan is pleased to announce that it will host an International Investment Forum on November 5–6, 2015 in Tashkent city. The main objective of the event is to present the leading enterprises of the Republic of Uzbekistan, included in the state program of privatization, and to sell them to strategic foreign investors capable of ensuring modernization and technological renewal of production, manufacturing of goods competitive in both domestic and external markets, as well as introduction of modern corporate governance practices.

560 foreign participants including heads and managers of over 300 foreign companies, European Community, Govern-

ments of Korea, Germany, Poland, Japan, Kuwait and other states, large companies, banks, investment funds, agencies, analytical centers, representatives of financial and business circles from 33 countries of the world, as well as international financial institutions, such as the Asian Development Bank, the World Bank, the International Finance Corporation and others — participated in the work of the International Investment Forum held in Tashkent on November 5–6, 2015. In course of the first plenary session, the Forum’s participants got familiar in detail with the strategy and the results of the economic reforms, having been implemented in our country during the years of Independence under the leadership of the President Mr. Islam Karimov, based on the five main principles of reforming and development of Uzbekistan, which got wide recognition in the world as the “Uzbek model” of reforms. Special attention of the Forum’s attendants was attracted by the prospective guidelines of Uzbekistan’s development, determined by the Program of further reforming, deepening of structural transformations and diversification of the economy for the period of 2015–2019, aimed at the achievement of the following key targets:

- continuation and deepening the economy’s reformation;
- further implementation of structural transformations, modernization and diversification of the industry, construction of the modern enterprises and output of products with the high added value on basis of the richest resources of Uzbekistan and attraction of the highest technologies from Korea, Germany, Japan, USA, Switzerland, France and other countries;

Timely and high-quality implementation of best practices of good corporate governance organization in the practice of joint-stock enterprises of the republic will not only improve the efficiency of their work and to attract foreign capital for the needs of their innovation development, but to raise the investment attractiveness of the whole of the emerging stock market in Uzbekistan.

Направления повышения эффективности использования основных фондов на автотранспортном предприятии

Бухорбаева Асель Тагабергеновна
Оренбургский государственный университет

В статье рассматриваются основные направления использования основных фондов на автотранспортном предприятии в целях повышения их эффективного использования.

Ключевые слова: *основные фонды, эффективность использования, транспорт, оборудование, структура*

В условиях рыночной экономики проблема эффективного применения основных производственных фондов предприятия занимает ведущую роль. От решения этого вопроса зависит положение предприятия в индустрии про-

изводства, его финансовое и экономическое состояние, способности и возможности ведения конкурентной борьбы на рынке. Каждое предприятие вне зависимости от формы образования и вида деятельности должно регулярно анали-

зировать состав, движение своих основных фондов, их техническое состояние, а также оценивать эффективность их использования, что позволит выявить направления повышения эффективности использования основных фондов, кроме того вовремя своевременно и точно выявить и скорректировать негативные отклонения. В хозяйственной практике выделяют следующие основные направления усовершенствования использования основных фондов:

- высвобождение лишнего неиспользуемого оборудования, машин, транспортных средств и других основных фондов, либо сдача их в аренду, лизинг;
- приобретение основных фондов высокого качества;
- повышение степени квалификации и образования обслуживающего персонала;
- своевременное обновление основных фондов с целью недопущения раннего преждевременного физического и морального износов;
- увеличение коэффициента сменности работы предприятия, если в этом существует экономическая рациональность;
- повышение качественного состава используемого сырья и материалов;
- увеличение уровня механизации и автоматизации;
- процессы внедрения новой техники и прогрессивной технологии.

Также повышению эффективности использования основных фондов способствуют их реконструкция и модернизация.

Реконструкция предусматривает переустройство существующих сооружений, цехов, производственных участков и т.д., повышает производительность труда, устраняет диспропорции в технологических звеньях, внедряя безотходные технологии, снижает использование материальных затрат в себестоимости продукции, способствует повышению фондоотдачи и улучшению других технико-экономических и эксплуатационных показателей.

Модернизация производства требует меньше времени, а также средств и труда, чем создание нового. В связи с этим она позволяет в более короткие сроки получить необходимой прирост производства, способствует повышению фондоотдачи.

Важно отметить, что замена действующего оборудования или подвижного состава на новое не всегда целесообразна. Во многих случаях предотвратить преждевременное списание транспорта и оборудования, восстановить их работоспособность позволяет ремонт, поэтому в целях поддержания основных производственных фондов в функциональном состоянии одним из наиболее распространенных методов является проведение плановых и капитальных ремонтов. Такая мера позволит, помимо поддержания основных производственных фондов в рабочем состоянии, уменьшить число простоев и поломок подвижного состава, которые ведут к остановке процесса перевозок пассажиров или к неполному функционированию данных производственных процессов, увеличить срок полезного использования транспортных средств.

Помимо качественно и своевременно проводимых на предприятии текущих и капитальных ремонтов большое значение для бесперебойной работы подвижного состава имеет межремонтное обслуживание, так как от качества его проведения зависит насколько часто на предприятии будет возникать потребность в проведении высокозатратных капитальных ремонтов основных фондов.

Текущий ремонт необходим для обеспечения работоспособного состояния подвижного состава, восстанавливающий или заменяющий его отдельные агрегаты, узлы, детали. Капитальный ремонт предназначен для восстановления до 80% работоспособного состояния подвижного состава.

При проведении контрольно-диагностических работ появляется потребность в выполнении операций по выявлению и прогнозированию возникновения неисправного состояния посредством сопоставления фактических значений с нормативными параметрами, также по качеству выполнения работ. Цель диагностики состоит в выявлении неисправностей, причин их возникновения, факторов их появления и установлении наиболее эффективного способа их устранения.

Важнейшим фактором является организация труда работников автомобильного транспорта. В современных неблагоприятных условиях мирового кризиса на многих автотранспортных предприятиях наблюдается нерациональное использование рабочего времени, неполная загрузка персонала. Особое внимание в целях достижения эффективного использования рабочего времени, уделяется производительности труда водителей и ремонтных рабочих, и скорашению потери их рабочего времени.

Нормирование работы водителей автомобильного транспорта отражается в специальных нормированных сменных заданиях.

В целях эффективного применения нормированных сменных заданий необходимо:

- анализировать выполнение плана сменно-суточных заданий с выявлением недостатков и разработкой мер по их устранению;
- определять необходимое количество автомобилей для выполнения потребностей заказчиков по объему перевозок;
- разработать рациональные маршруты перевозок;
- обследовать дорожные условия для обеспечения безопасности движения автомобилей и т.д.

Улучшение использования действующих основных фондов предприятия, в том числе вновь введенных в эксплуатацию, может быть достигнуто за счет:

- 1) повышения интенсивности использования основных фондов;
- 2) повышения экстенсивности нагрузки основных фондов.

На увеличение интенсивности использования основных фондов влияют совершенствование перевозочных процессов; организация непрерывно-поточного производства ремонтных и обслуживающих процессов; правильный выбор материалов, запасных частей, деталей

в соответствии с требованиями заданной технологии; обеспечение равномерной, ритмичной работы предприятия, его производственных участков.

Улучшение экстенсивного использования основных фондов предполагает, с одной стороны, увеличение автомобиля — дней работы действующего подвижного состава в календарный период (в течение смены, суток, месяца, квартала, года) и с другой стороны, рациональное увеличение количества и удельного веса действующих транспортных средств в составе всего транспорта, имеющегося на предприятии и в его производственном звене.

Увеличение автомобиле-дней работы транспортных средств может быть достигнуто за счет:

- постоянного поддержания пропорциональности между производственными мощностями отдельных групп оборудования на каждом производственном участке;
- улучшения ухода за основными фондами, соблюдения предусмотренной технологии производства;
- совершенствования организации производства и труда, что способствует правильной эксплуатации подвижного состава;
- недопущения простоев и аварий;
- осуществления своевременного и качественного ремонта, сокращающего простой транспорта в ремонте и увеличивающего межремонтный период;
- проведения мероприятий, повышающих удельный вес основных производственных операций в затратах рабочего времени [41, 51].

Чаще всего анализ причин изменения эффективности использования основных производственных фондов показывает, что основными факторами, влияющими на величину фондоотдачи, являются:

- доля активной части основных фондов в общей их стоимости;
- фондорентабельность;
- годовая производительность труда;
- фондовооруженность труда;
- доходы от перевозок.

Весьма значимым для предприятия считается эффективное и рациональное применение основных производственных фондов, сохранение и поддержание их в объеме, оптимизирующем управление протекающей деятельностью. В какой мере на предприятии проводится анализ эффективности использования средств, насколько основательно и подробно, настолько и эффективной, успешной будет финансово хозяйственная деятельность предприятия.

Улучшение использования основных фондов отображается в экономических итогах работы предприятия из-за: повышения выпуска продукции, уменьшения себестоимости, улучшения свойств и качества продукции,

снижения налога на имущество и увеличения балансовой прибыли.

Совершенствованию структуры основных фондов предприятия содействуют:

- улучшение производственной структуры основных фондов, что подразумевает предпочтительное направление средств в активную часть фондов и в основные производственные участки. Чем выше доля активной части основных фондов, тем больше продукции получается на каждый рубль основных фондов. А данному процессу способствуют повышение удельного веса транспортных средств и их обновление, автоматических машин и оборудования, массовость производства, сокращение простоев оборудования;
- усовершенствование технологической структуры основных фондов, что предполагает увеличение удельного веса наиболее прогрессивной части технологического оборудования, которая значительно снижает трудоемкость и себестоимость продукции, а в результате увеличивается прибыль и рентабельность производства;
- улучшение их возрастной структуры, что предполагает сокращение удельного веса подвижного состава со сроком эксплуатации свыше 10 лет, к тому же способствует снижению затрат на содержание транспорта и оборудования, сокращению технических простоев, повышению выработки продукции на рубль фондов, сокращению количества ремонтных рабочих, выполнению планово-предупредительного ремонта.

Увеличение части производственного оборудования допустимо вследствие наиболее рациональной расстановке оборудования внутри производственных участков и зон обслуживания и ремонта, размещению наиболее плотно его на открытых площадках, выносу с производственных площадей непроизводственных объектов и размещению на них дополнительного числа оснащения.

Необходимо осуществлять перевооружение, направленное на повышение технического уровня отдельных зон производства и участков с технологическими установками. Это означает введение новой техники и технологий, механизацию и автоматизацию производственных операций, модернизацию и замену устаревшего, физически изношенного оборудования новым, более усовершенствованным и с высокой производительностью. Итогом является повышение технического уровня основного и вспомогательного производства. Такое повышение содействует повышению качества проводимых работ по техническому обслуживанию, ремонту, повышению фондоотдачи и производительности труда, снижению затрат на производство. Это дает возможность значительно улучшить структуру производства, обеспечив опережающий рост выпуска продукции.

Литература:

1. Рогова, Р. Н. Модернизация российской экономики: инновации в области транспорта / Р. Н. Рогова, Е. В. Мартынова // Автотранспортное предприятие. — 2012. — № 7. — с. 32–34. — Библиогр.: с. 34 (6 назв.)

2. Манько, И. В. Пути улучшения использования основных фондов на предприятиях / И. В. Манько // Актуальные вопросы экономических наук. — 2013. — № 34. — с. 233—235

Методика внедрения инструмента бережливого производства 5S

Васильева Светлана Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент,
Данилова Светлана Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет

Method of implementation of the lean manufacturing tool 5S

Vasilyeva Svetlana Evgen'evna, candidate of economic Sciences, associate Professor;
Danilova Svetlana candidate of economic Sciences, associate Professor,
Togliatti state University

Ключевой целью системы 5S является создание организованного и чистого рабочего места, которое предусматривает безопасное и стабильное кружение, более лёгкое определение потерь и отклонений [1].

Предлагаемая методика 5S основана на пятиуровневой последовательности (таблица 1).

Рассмотрим каждый уровень более подробно.

Уровень 1. 1S. Сортировка

Сортировка — это хранение только того, что необходимо для создания ценности для клиента, когда ничего больше нельзя убрать. Необходимые на рабочем месте предметы отделены от ненужных предметов, которые затем удаляются. Это относится не только к дополнительным материалам (например, инструменты, оборудование, стеллажи), но и к прямым материалам. Для прямых материалов требуется установить максимальные и минимальные уровни всех запасов. Минимальный уровень устанавливается на основе Клиентского спроса при сохранении стабильного производства. Максимальный уровень запасов — это минимальное количество, необходимое для поддержания стабильного производства и, соответственно, поддержания нетерпимости к потерям. Сортировка тесно связана с Принципами управления материалами на предприятии. Она требует хорошего баланса рабочей нагрузки смежных процессов, которые стандартизированы таким образом, что производство является стабильным. Сортировка —

один из самых важных инструментов предприятия для достижения уровня 3 ключевых концепций предприятия.

Уровень 2. 2S. Создание порядка

На этом уровне определяется место для каждого необходимого предмета и расположение этих предметов в зоне, так что в основном у всего есть своё место, и всё находится на своих местах. Кроме того, в качестве ключевого элемента этого уровня, важно выявление источников загрязнения и устранение основных причин этого для обеспечения требуемых условий и избежания нежелательных элементов или нежелательных ситуаций.

Уровень 3. 3S. Соблюдение чистоты

На этом уровне наступает необходимость генеральной уборки, приведения зоны в первоначальное состояние, а также поддержание аккуратного рабочего места. Она начинается с полной очистки и приведения всех элементов в зоне к начальным условиям, а затем устанавливается график уборки для поддержания стандартов и выявления отклонений от нормы. Подметание полов, вытирание машин, покраска обеспечивают приведение всего на заводе в чистый вид. Чистка позволяет увидеть повреждения, такие как трещины, протечки и износ; и предвидеть будущие поломки. Очистка скребком должна проводиться на регулярной основе. Выделите определенное время для уборки (например, последние пять минут смены). Определите, что надо чистить, а затем распределите задачи

Таблица 1. Описание системы 5S

Уровень	Название	Описание
1	Сортировка	Хранение исключительно необходимого
2	Создание порядка	Свое место для каждой вещи и каждая вещь на своем месте
3	Соблюдение чистоты	Приведение зоны к первоначальному виду и поддержание аккуратного рабочего места
4	Стандартизация	Стандарты, кто что и когда делает во всех зонах
5	Совершенствование	Поддержание системы и измерение ее эффективности

между конкретными людьми. Необходимый уборочный инвентарь и расходные материалы должны быть доступны в точке использования.

Уровень 4. 4S. Стандартизация

Стандартизация — это включение практик первых трёх S в ежедневную работу, это определение стандарта, кто, что, когда и как делает на всех участках. Стандарты 5S для всех зон завода устанавливаются и поддерживаются с помощью визуальных изображений стандарт-

ного состояния. Для поддержания хорошего состояния 5S каждый должен знать, что он несёт ответственность за выполнение, а также что, почему, когда, где и как делать.

Ниже на рисунке 1 представлены ключевые факторы успеха от внедрения системы 5S. На рисунке 2 представим более подробно последовательность операций процесса на примере предприятия по производству автокомпонентов.

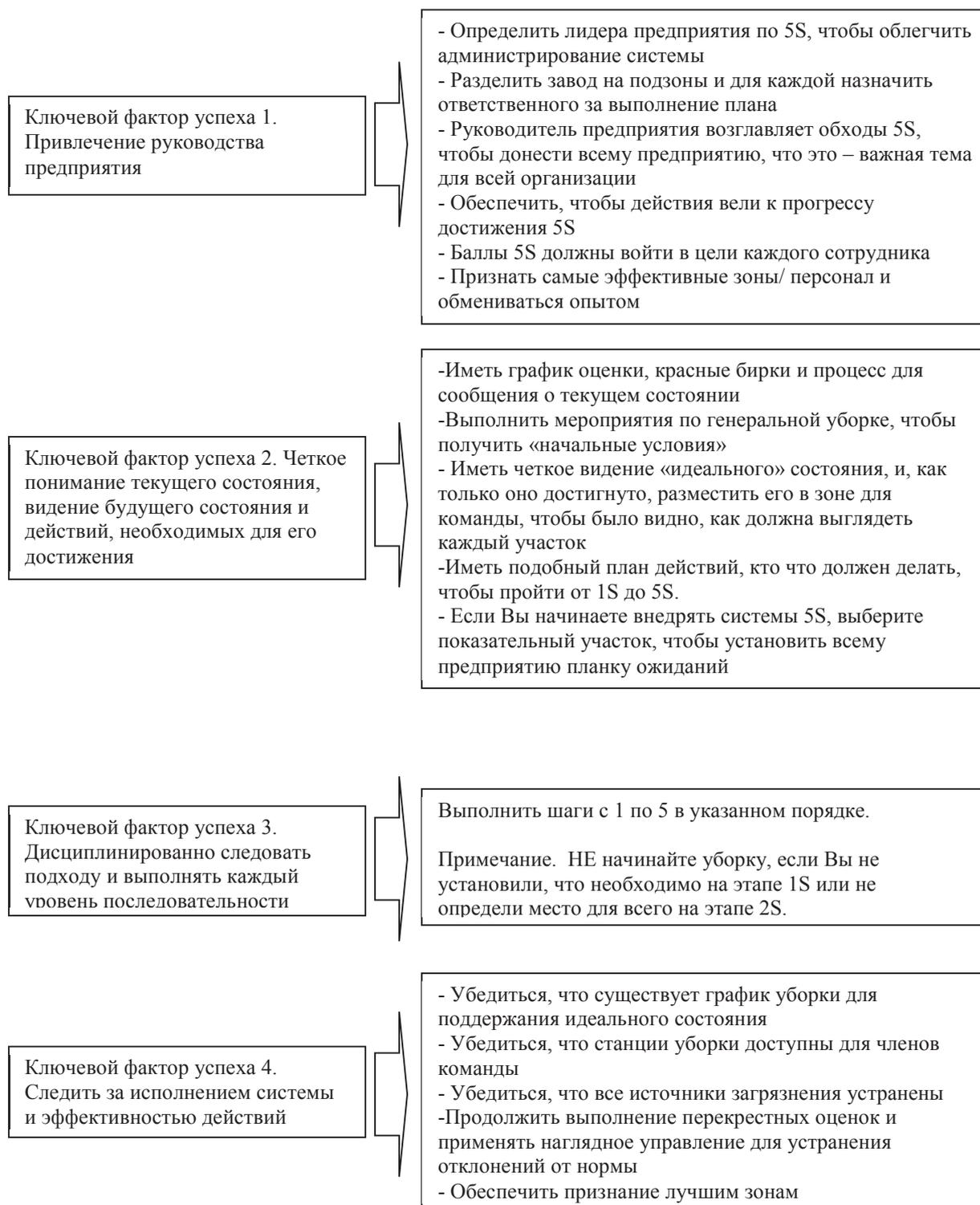
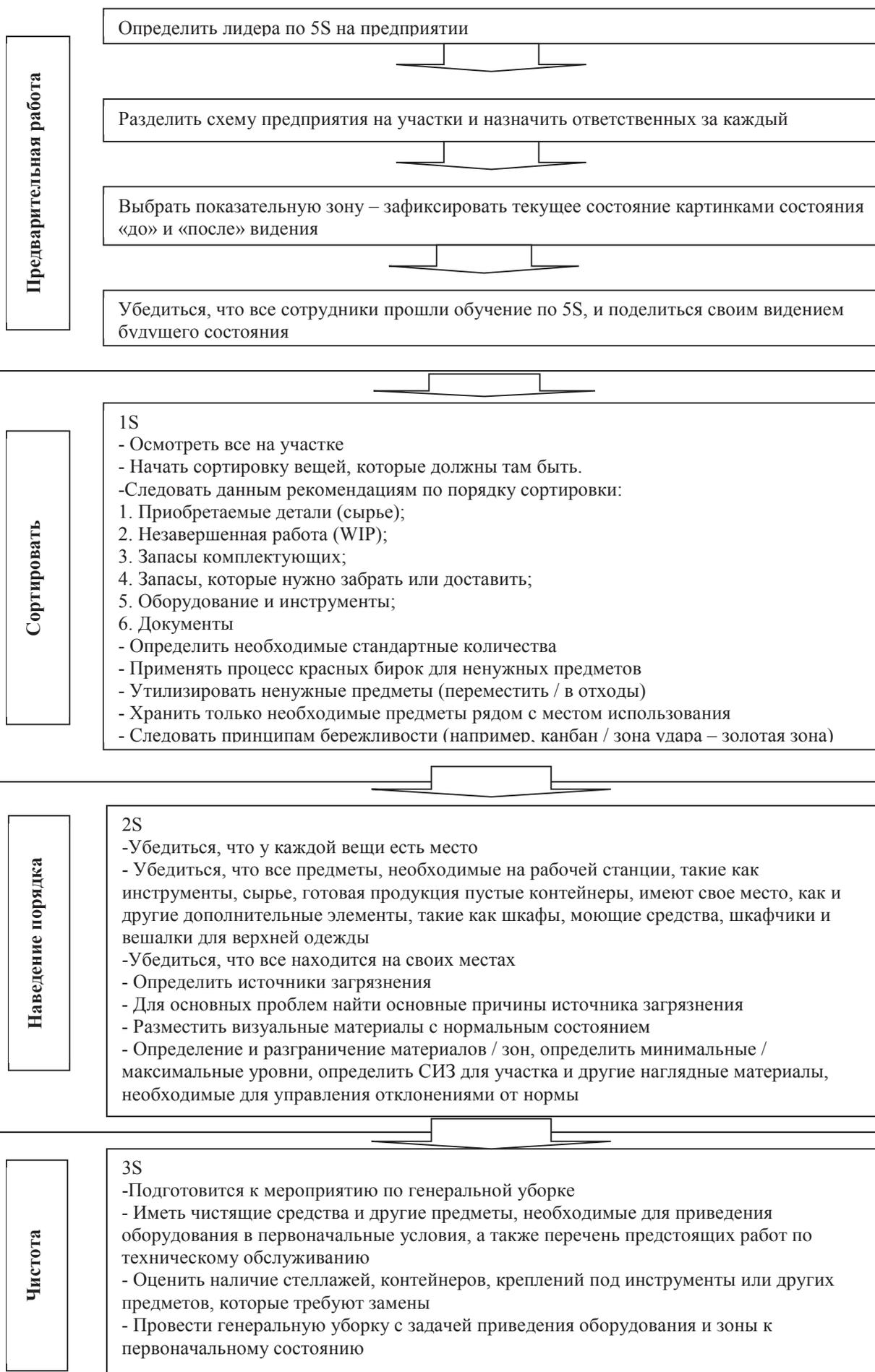


Рис. 1. Развернутое описание ключевых факторов успеха



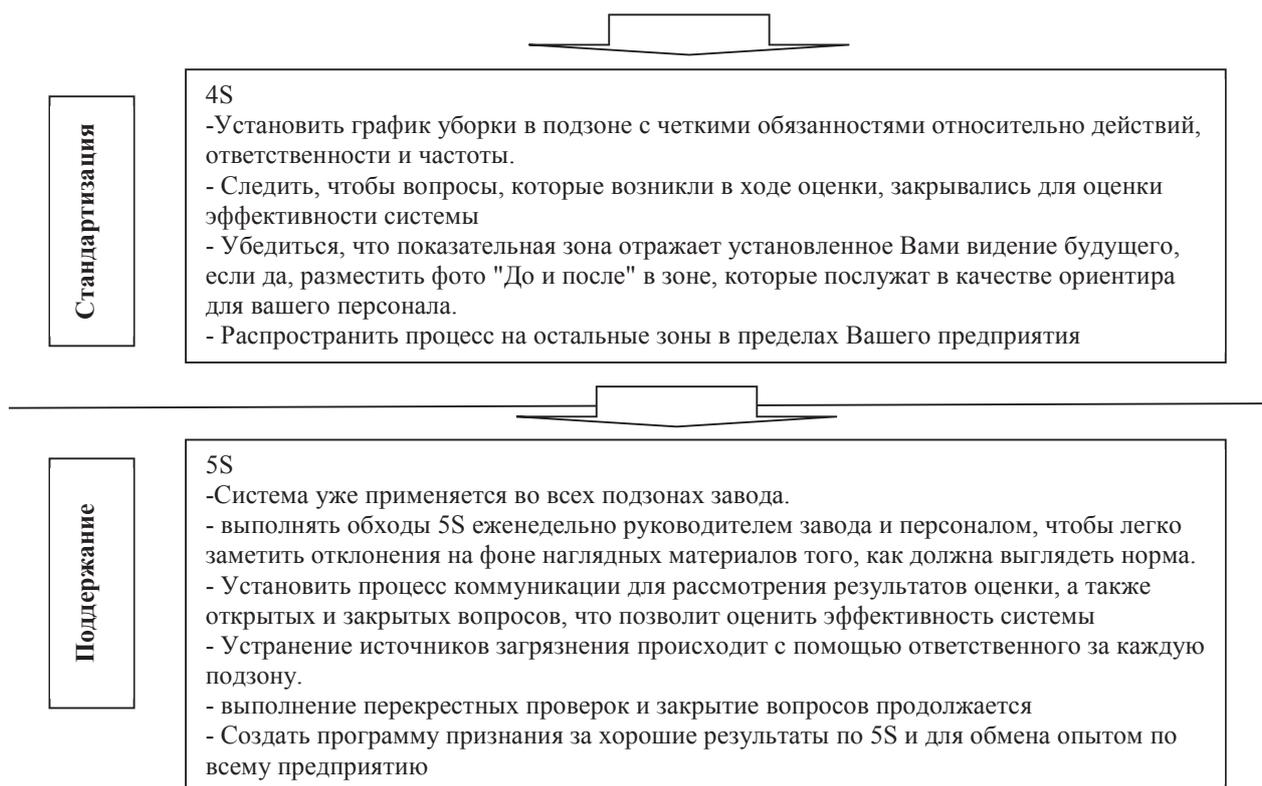


Рис. 2. Последовательность операций процесса

Уровень 5. 5S. Совершенствование

На этой фазе целью является поддержание системы 5S и создание системы оценки для обеспечения эффективности. Обеспечьте дисциплинированное соблюдение правил и процедур 5S для предотвращения нарушений. Придерживайтесь правил для поддержания стандарта и продолжайте совершенствоваться каждый день.

В результате предложенное мероприятие позволит:

- 5S тесно связана с безопасностью труда
- Рабочая среда влияет на вовлеченность сотрудников
- На чистом и организованном предприятии легче определить потери
- 5S влияет на восприятие нас клиентами и инвесторами
- 5S и наглядное управление предусматривают безопасную и стабильную среду, более легкое определение потерь и ненормальных состояний [2].

Литература:

1. Агеева, И. М., Данилова С. Ю. Оптимизация производственного процесса за счет внедрения инструментов бережливого производства 5S / И. М. Агеева, С.Ю, Данилова // «Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах» Материалы 2-й Международной научно-практической конференции Курск, 19 февраля 2013 г. в 2-х томах: Изд-во ЗАО «Университетская книга, 2013. — Ч.1. — С. — 25–31.
2. Степина, с. Е., Чернова Д. В. Методика анализа логистических процессов автосервисного предприятия в рамках концепции бережливого производства / С. Е. Степина, Д. В. Чернова // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2011. С.100–106.

После внедрения процедуры 5S необходимо разработать оценочный лист (таблица 2) и один раз в месяц оценивать уровень применения данной процедуры.

Необходимые условия для успешной реализации процедуры:

Определенное лидерство по предприятию, выполнение обходов 5S

- Ресурсы, определенные по участкам
- Выбор показательной области для создания концепции, которая может использоваться для распространения на остальную часть предприятия
- Выполнение перекрестных проверок и закрытие вопросов
- Выполнение графика уборки
- Видение будущего состояния и четкий план действий по его достижению

Таким образом, предложенная методика позволит эффективно организовать рабочее место.

3. Womack, J. Seeing the Whole: Mapping the Extended Value Stream [Text] / J. Womack, D. Jones. — Brookline: Lean Enterprise Institute, 2002. — 152 p.

Управления предприятием в условиях риска и неопределенности внешней среды

Гайдарулы Еркин, магистрант;

Мынжасаров Рахимбай Исатаевич, кандидат технических наук, доцент

Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана

В работе рассматривается научная проблема недостаточного учёта неопределенности внешней среды в методиках оценки потенциала предприятий. Цель исследования — проанализировать влияние фактора неопределенности внешней среды на потенциал предприятия и сформировать показатели оценки потенциала предприятия в условиях риска и неопределенности. Анализ показал, что неопределенность внешней среды не влияет на потенциал предприятия, но снижает вероятность его реализации. С целью учёта фактора неопределенности внешней среды при оценке возможностей реализации потенциала предприятий был предложен комплекс показателей потенциальных результатов деятельности предприятия. Предложенный комплекс показателей позволяет оценить возможности реализации потенциала предприятия в условиях риска и неопределенности путем расчёта и взаимного сравнения максимального и минимального значений потенциала, ожидаемой и гарантированной прибыли, ожидаемого и гарантированного уровня реализации потенциала предприятия.

Ключевые слова: *устойчивость предприятия, системный подход, эффективность управления, риск-менеджмент, потенциал предприятия, оценка потенциала предприятия, неопределенность внешней среды, критерии принятия решений в условиях риска и неопределенности*

The article discusses the scientific issue of insufficient consideration of environmental uncertainty in the methods for evaluating the enterprise's potential. The study is aimed to analyze the impact of the factor of external environmental uncertainty on the enterprise's potential and to generate indicators for evaluating the enterprise's potential in conditions of risk and uncertainty. The conducted analysis has shown that uncertainty of external environment does not affect the enterprise's potential, but reduces the likelihood of its materialization. Aiming to consider the environmental uncertainty factor when evaluating possibilities of materialization of the enterprise's potential, a set of indicators for potential results of enterprise's activity has been proposed. The proposed set of indicators provides evaluation of possibilities for the enterprise's potential fulfillment in the conditions of risk and uncertainty by means of calculating and mutual comparison of maximum and minimum values, expected and guaranteed returns, expected and guaranteed level of materialization of the enterprise's potential.

Keywords: *Enterprise stability, system approach, management efficiency, risk management, enterprise's potential, evaluation of enterprise's potential, uncertainty of external environment, criteria for decision-making in conditions of risk and uncertainty*

Хотя системный подход к управлению и провозгласил, что в результате неопределенности, существующей в окружении организации, множественности возможных решений управленческих задач, порождаемой разнообразием межэлементных связей, нет и не может быть единого универсального подхода к управлению вообще, попытки найти общие характеристики любого управления никогда не прекращались. Особый интерес и внимание ученых во второй половине XX века уделяется вопросам нарастания кризисных явлений в экономике. Наряду с усилением динамизма внешней среды и влиянием ее факторов на эффективность управления процессами в организации рассматривается зависимость принимаемых управленческих решений от условий конкретной ситуации. М. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури в своей книге «основы менеджмента» [1], давая определение внешней среды и описывая ее характеристики, разделяют факторы по степени воздействия на процессы в организации на две группы:

- факторы среды прямого воздействия (которые непосредственно влияют на операции организации и испытывают на себе прямое же влияние операций организации;
- факторы среды косвенного воздействия (которые могут не оказывать прямого немедленного воздействия на операции, но тем не менее сказываются на них).

Потенциал предприятия — это сложившаяся динамической системой факторов предприятия его способность осуществлять свою деятельность в различных условиях внешней среды.

Потенциал предприятия может быть описан с помощью ресурсной и исходной оценок. Ресурсная оценка потенциала характеризует имеющиеся ресурсы предприятия. Исходная оценка потенциала показывает, каких лучших результатов предприятие может достичь в прогнозном периоде в различных условиях внешней среды при имеющихся ресурсах.

Множественной исходной оценкой $Y(x)$ потенциала предприятия по заданному вектору ресурсных характеристик x выступает множество оценок потенциала в различных условиях внешней среды $Y(x) = \{y(x, z) | z \in Z\}$, где $y(x, z)$ — исходная оценка потенциала предприятия в условиях внешней среды, которые описываются вектором параметров z .

Исходной оценкой $y(x, z)$ потенциала предприятия в условиях внешней среды $z \in Z$ выступает максимальное значение прибыли, которое предприятие способно получить в этих условиях в соответствующем прогнозном периоде:

$$y(x, z) = \max_{s \in S} r(x, s, z)$$

где x — задан вектор ресурсных характеристик предприятия на начало прогнозного периода;

s — вектор управляемых параметров деятельности предприятия ($s \in S$, где

S — множество допустимых вариантов вектора управляемых параметров)

z — вектор параметров внешней среды в прогнозном периоде ($z \in Z$, где

Z — множество возможных вариантов вектора параметров внешней среды);

$r(x, s, z)$ — прибыль предприятия в прогнозном периоде.

Анализ влияния фактора неопределенности внешней среды на потенциал предприятия. Рассмотрим такой вопрос: как неопределенность внешней среды влияет на потенциал предприятия?

По своей дефиниции потенциал является характеристикой именно предприятия, а не его внешней среды.

Но, согласно формуле, результаты реализации потенциала различны в разных условиях. Это означает, что внешняя среда влияет не на потенциал предприятия, а на его реализацию.

Но, кроме этого, на реализацию потенциала предприятия влияет еще информированность руководства предприятия об условиях внешней среды. Так, в ситуации определенности внешней среды руководство предприятия выберет вариант управления («стратегию»)

$$s^* = \operatorname{argmax}_{s \in S} r(x, s, z),$$

которая является оптимальным в соответствующих условиях z , и получает благодаря этому полную реализацию потенциала в этих условиях:

$$y(x, z) = r(x, s^*, z) = \max_{s \in S} r(x, s, z).$$

А вот в ситуации неопределенности, когда существует несколько возможных вариантов внешних условий, выбор варианта управления предприятием становится неоднозначным. Очевидно, в общем случае оптимальные стратегии s , которые приносят максимум прибыли предприятия (то есть позволяют реализовать потенциал предприятия в полной мере) будут различными в разных условиях внешней среды.

Выбор стратегии s^{no} , которая является неоптимальной для тех условий внешней среды $z \in Z$, которые наступят в прогнозном периоде, приведет к тому, что потенциал предприятия не будет реализован в полной мере:

$$r(x, s^{no}, z) < y(x, z).$$

Итак, неопределенность внешней среды снижает вероятность реализации потенциала предприятия.

И этот факт необходимо учитывать при анализе потенциала. Целесообразно сформировать комплекс оценок потенциальных результатов деятельности предприятия, в который входили бы не только оценки потенциала предприятия в различных условиях внешней среды, но и оценки ожидаемого уровня реализации потенциала [1].

В сравнительно небольшом количестве опубликованных научных трудов по проблеме управления рисками предприятия само понятие «риск» рассматривается как действие, направленное на привлекательную цель, достижение которой сопряжено с элементом опасности, угрозой потери или неуспеха. Кроме того, можно встретить определения, в которых риск трактуется как отклонение от желаемого результата, непредсказуемость результатов или просто возможность потерь. Однако во всех этих определениях внимание обращается только на то, что риск так или иначе связан с какими-либо неблагоприятными исходами альтернатив, потерями, угрозами, опасностями и т.п., но не отмечается, что риск — это, прежде всего, характеристика неопределенности. Отсюда, более точным, на наш взгляд, является определение О.А. Кулагина, согласно которому риск понимается как «возможность неблагоприятного исхода в условиях неопределенности» [2].

Несколько иной вид будет иметь классификация рисков для предприятия. Это связано с тем, что на практике существует очень большое число различных проявлений риска, причем, в силу традиции один и тот же вид риска может обозначаться разными терминами. Кроме того, зачастую оказывается весьма сложным четко разграничивать отдельные виды риска.

В общем случае риски классифицируются по масштабу своего проявления на внешние и внутренние (рисунок 1) [4]. К внешним факторам рисков (или слабым сигналам) относятся политические, социально экономические (макроэкономи-

ческие), экологические и научно-технические факторы, обусловленные причинами, не связанными непосредственно с деятельностью предприятия, зависящие от экономического и политического состояния страны. Данные слабые сигналы на момент формирования бюджета могут быть еще скрыты, но предприятие все равно обязано оценить их воздействия с помощью экспертных оценок или методов количественного прогнозирования и моделирования.



Рис. 1. Классификация факторов рисков предприятия

Внутренние факторы риска возникают непосредственно в сфере хозяйственной деятельности предприятия, которую принято разделять на промышленную и непромышленную. Непромышленная (социальная) сторона деятельности предприятия направлена на удовлетворение бытовых и культурных потребностей коллектива. Непромышленные внутренние риски часто сопряжены с нарушением морально-этических норм и правил внутренней среды предприятия, что свидетельствует о недостатках в системе менеджмента.

Известно, что реальные результаты деятельности предприятия отличаются от потенциальных вследствие отклонения управленческих действий от оптимальных. Как показало исследование, один из факторов этого отклонения является неопределенность внешней среды: невозможно предсказать заранее значения параметров внешней среды, чтобы настроить под них все управленческие воздействия. Управленческие действия, которые являются оптимальными в одних вариантах условий внешней среды, не являются оптимальными в других.

Исходя из этого, можно сформулировать две основные задачи управления потенциалом предприятия:

1. Увеличение потенциала предприятия.
2. Уменьшение расхождения реальных результатов деятельности предприятия от потенциальных.

Пути уменьшения отклонения реальных результатов деятельности предприятия от потенциальных являются:

а) уменьшение неопределенности внешней среды (путем применения усовершенствованных методов анализа и прогнозирования условий внешней среды, повышение полноты информации о текущих и будущих условиях внешней среды благодаря построению партнерских взаимоотношений со стейк-холдер, повышение стабильности условий внешней среды благодаря построению партнерских взаимоотношений со стейкхолдерами)

б) учета неопределенности внешней среды при принятии решений по управлению потенциалом предприятия на основе анализа комплекса предложенных показателей.

Главными проявлениями этого риска является снижение уровня доходности предприятия (или снижение эффективности его финансовой деятельности) и возможность его банкротства в течение определенного периода времени. В долгосрочной перспективе риск снижения финансовой устойчивости предприятия генерируется как неэффективной системой управления финансами предприятия, неопределенностью целей его финансовой деятельности, так и неопределенностью внешней финансовой среды. Поскольку риск является производной от состояния неопределенности (как природы, так и целей), мы сделали попытку провести анализ главных рисков финансовой устойчивости, которые являются результатом возникновения неопределенности, а также выделили возможные причины и факторы рисков.

Причинами риска при формировании финансовой стратегии предприятия считаем не запланированы события, которые могут возникнуть и вызвать отклонения от выбранной стратегии.

Результатом возникновения факторов риска будет нежелательное развитие событий, последствия которого приведут к отклонению от определенной стратегической финансовой цели предприятия. Факторами риска будут условия, которые могут спровоцировать или способствовать возникновению факторов риска.

Итак, к основным рискам, которые могут привести к снижению финансовой устойчивости предприятия, относятся:

1. Риск неэффективной структуры капитала. Рассмотрим случай, когда структура источников финансирования является несовершенной (событие А1).

Причинами возникновения такой ситуации могут быть: значительная доля в структуре капитала краткосрочных займов (А11) размещение акций на фондовом рынке по цене ниже запланированной (А12) обесценивание вследствие высокого уровня инфляции амортизационного фонда (А13) рост процентных ставок по краткосрочным кредитам коммерческих банков (А14) отказ банка выдать долгосрочный кредит (А15) ошибка работников финансовой службы при исчислении необходимой суммы заемных средств (А16) и др. Тогда вероятность возникновения события А1 равна:

$$P(A_1) = \sum_{j=1}^{q_1} P(A_{1j}) - \sum P(A_{11}A_{12}) + \sum P(A_{11}A_{12}A_{13}) - \dots + (-1)^{q_1-1} P(A_{11} \dots A_{1q_1}),$$

где q_1 — количество учтенных причин возникновения события А1.

Факторами риска будут: значительная часть привлеченных средств в структуре капитала; низкий уровень управления финансовой деятельностью; общая нестабильность социально-экономической ситуации в стране.

2. Риск снижения ликвидности предприятия. Рассмотрим ситуацию, когда предприятие несет убытки из-за нехватки средств в необходимый период времени и, как следствие, невыполнение взятых обязательств (событие А2).

Возможными причинами возникновения такой ситуации будут: ошибки при составлении бюджета движения денежных средств (А21) рост объема просроченной дебиторской задолженности (А22) невозможность получить краткосрочный банковский кредит для погашения кассовых разрывов (А23) и т.д. Тогда вероятность наступления события А2:

$$P(A_2) = \sum_{j=1}^{q_2} P(A_{2j}) - \sum P(A_{21}A_{22}) + \dots + (-1)^{q_2-1} P(A_{21} \dots A_{2q_2})$$

где q_2 — количество учтенных причин возникновения события А2.

Факторами риска ликвидности будут низкий уровень организации финансового планирования, кризисная ситуация во взаиморасчетах предприятия, неблагоприятная конъюнктура рынка, неэффективность законодательства.

3. Кредитный риск, связанный с убытками, которые возникают в ситуации, когда контрагенты частично или полностью не могут выполнить свои кредитные обязательства (событие А3).

К основным причинам возникновения кредитного риска предприятия следует отнести несвоевременную оплату покупателем за полученные товары (А31) неплатежеспособность покупателя, связанной с уничтожением части его бизнеса (А32) рост объемов дебиторской задолженности (А33) и др.

Вероятность наступления события А3 вычисляется по формуле:

$$P(A_3) = \sum_{j=1}^{q_3} P(A_{3j}) - \sum P(A_{31}A_{32}) + \dots + (-1)^{q_3-1} P(A_{31} \dots A_{3q_3})$$

где q_3 — количество учтенных причин возникновения события А3.

Факторами кредитного риска могут быть: кризисная ситуация во взаиморасчетах предприятия, отсутствие развитой системы страхования кредитных рисков, неплатежеспособность покупателей из-за возникновения форс-мажорных ситуаций.

4. Налоговый риск, который оказывает существенное влияние на результаты работы отечественных предприятий, связанный с непоследовательной налоговой политикой государства (событие А4).

Причины возникновения налогового риска — введение новых налогов и сборов на осуществление отдельных видов деятельности (А41) увеличение ставки налогообложения (А42) изменение сроков и условий уплаты налогов (А43) отмена налоговых льгот (А44) уплата штрафов и пени за нарушение налогового законодательства (А45) и т.д. Тогда вероятность наступления события А4:

$$P(A_4) = \sum_{j=1}^{q_4} P(A_{4j}) - \sum P(A_{41}A_{42}) + \dots + (-1)^{q_4-1} P(A_{41} \dots A_{4q_4})$$

где q_4 — количество учтенных причин возникновения события А4.

Факторами налогового риска является непоследовательная политика правительства, несогласованность налогового законодательства, низкий уровень знаний в области отечественного налогового законодательства работников бухгалтерии.

5. Инвестиционный риск характеризует вероятность финансовых потерь в процессе осуществления инвестиционной и инновационной деятельности (событие А5).

Факторами риска являются изменения на финансовых и товарных рынках, обуславливающие необходимость введения новых видов работ, создание новых подразделений, изменения технологии управления; научно-технический прогресс.

Идентифицировав основные риски финансовой устойчивости, возникает необходимость их оценить, поскольку управлять можно только проанализированным риском. С этой целью необходимо одновременно определять два показателя — вероятность возникновения риска и величину убытков, возникших в результате его действия. Детальный анализ рисков, влияющих на устойчивость финансовой системы предприятия, позволяет идентифицировать потенциальную опасность и ее источники, а оценив последствия, принять меры по локализации или минимизации негативного проявления факторов риска.

Важным инструментом обеспечения финансовой устойчивости предприятия в долгосрочном периоде является комплекс мероприятий и процедур по управлению рисками, влияющими на ее уровень.

Организация риск-менеджмента на предприятии позволяет одновременно решать создавать благоприятные условия для решения основных задач его деятельности, среди которых: планирование ожидаемых прибылей и убытков, снижение непредвиденных расходов, оптимизация налоговых платежей, повышение кредитного и инвестиционного рейтинга, повышение финансовой устойчивости и т.д. Решение этих задач будет способствовать достижению стратегических финансовых целей предприятия.

Заслуживает внимания исследование собственно процесса управления риском, под которым понимаем системную работу, которая объединяет комплекс мероприятий по идентификации и анализа рисков, разработки и внедрения мер по оптимизации управления в условиях риска.

Выводы

Подводя итог исследованию факторов воздействия внешней среды на эффективность систем управления национальных моделей менеджмента можно констатировать: сегодня в реальном секторе экономики большинства предприятий России длительные сроки реализации проектов, недостаточный объем инвестиций, низкая оборачиваемость и окупаемость средств, относительно низкий уровень экономической грамотности административно-управленческого персонала препятствуют объективной оценке преимуществ снижения рисков, создавая своеобразный психологический барьер неверия в отношении возможных изменений. Вместе с тем, выявление и идентификация факторов риска относятся к наиболее важным в настоящее время задачам экономического анализа деятельности производственного предприятия. Приведенная классификация позволяет с системных позиций описать пространство потенциальных факторов риска компании, не упустив при этом отдельные факторы существенные при анализе и оценке совокупного риска для предприятия.

Литература:

1. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / Пер. с англ.; общ. ред. и вступ. Статья Л.И. Евенко. — М.: Дело. — 1998. — 799 с.
2. Кулагин, О. А. Понятие риска и неопределенности в моделях принятия решений / О. А. Кулагин // Архив статей «Стратегический менеджмент» (http://www.management-service.ru/article_08.php).
3. Жданов, С.А. Основы теории экономического управления предприятием: учебник. — М.: Финпресс. — 2000. — 384с.
4. Лепоре, Д., Коуэн О. Вводная часть из книги. Deming and Goldratt: the Theory of Constraints and the System of Profound Knowledge — The Decalogue (http://www.mbg.ru/archives_forum).
5. Владыкин Анатолий Анатольевич, Чурсина Юлия Анатольевна Финансовый анализ как инструмент эффективного управления бизнес-процессами в хозяйствующих субъектах // Интернет-журнал Науковедение. 2014. № 2 (21). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-analiz-kak-instrument-effektivnogo-upravleniya-biznes-protsessami-v-hozyaystvuyuschih-subektah> (дата обращения: 29.05.2016).

Технологии отбора персонала на предприятии

Гнатышина Екатерина Викторовна, кандидат педагогических наук, доцент, заведующая кафедрой;

Гребенщикова Ирина Валентиновна, магистрант

Челябинский государственный педагогический университет

В статье проанализированы основные технологии отбора персонала в современных организациях. Эффективные технологии отбора персонала в коммерческих организациях позволяют проводить отбор высококвалифицированных сотрудников, способных удерживать конкуренцию на экономическом рынке.

Ключевые слова: управление персоналом, технологии отбора, отбор, тестирование, анкетирование, беседа

Technology of personnel selection at the enterprise

Gnatyshina Ekaterina Viktorovna, Candidate of pedagogical sciences, Associate professor;

Grebenschikova Irina Valentinovna, Undergraduate

Chelyabinsk State Pedagogical University

In article deals the main technologies of selection of the personnel in the modern organizations. Effective technologies of selection of the personnel in the commercial organizations allow to make selection of the highly skilled employees capable to hold the competition in the economic market.

Keywords: human resource management, technologies of selection, selection, testing, questioning, conversation

До недавнего времени процесс отбора персонала был довольно простым. Процедура проходила примерно так: руководитель организации (директор, начальник отдела) проводили беседу с кандидатами на вакантную должность, по окончании которой принималось решение на основе личной интуиции или рекомендацией вышестоящего руководства. Уже с 60-х годов XX века началась разработка различных форм и методов отбора персонала, эффективность процедуры начала повышаться [1]. Все методы отбора разделяются на несколько этапов, по окончании которых часть кандидатов отсеивается, а иногда и отказывается от дальнейшего прохождения процедуры и остаются самые сильные и конкурентоспособные. Каждая организация для себя реализует данную процедура в различном объеме, добавляя либо исключая какие-либо методы отбора [2].

По факту процесс отбора персонала начинается с момента поступления резюме руководителю организации или специалисту (менеджеру) отдела по управлению персоналом. При получении полного пакета документов, сотрудник отдела проводит первичное сравнение сведений о кандидате на вакантную должность с требованиями компании, которые прописаны в должностных инструкциях. По окончании сроков подачи резюме и проведении отборочных мероприятий, работник предоставляет документы кандидатов на согласование руководителю структурного подразделения, в котором имеется вакансия, после чего выбранных кандидатов приглашает на первичное собеседование (предварительная отборочная беседа).

Такая беседа проводится специалистом кадровой службы (менеджером по набору персонала), иногда уже на этом этапе к беседе привлекается линейный менеджер, который впоследствии становится непосредственным началь-

ником принимаемого на работу сотрудника. Основной целью этапа — оценить общий уровень кандидата (его адекватность), уровень его образования, внешний вид и определяющие личностные качества (манера вести диалог, поведение и т.п.). В современных организациях внешний вид сотрудников является одним из основных качеств при отборе персонала, в связи с этим во время отборочной беседы проводится так называемая проверка на face-контроль (от англ. face — лицо). Однако в это время проверяется не только внешний вид претендента, но и его соответствие корпоративной культуре, принятой в данной организации, а также возможность его адаптации в коллективе. Основная задача менеджера по персоналу по завершении этапа первичного собеседования — понять, сможет ли потенциальный кандидат соответствовать корпоративной культуре организации.

Не секрет, что на данном этапе отсеивается довольно большое число потенциальных кандидатов.

По завершении предварительного собеседования, прошедшим кандидатам предлагают заполнить бланк заявления и анкеты установленного образца в организации.

Эта ступень присутствует в любой процедуре отбора, независимо от типа предприятия. Содержание анкеты должно быть минимальным, в основном это должны быть следующие вопросы: биографические данные кандидата, сведения с предыдущего места работы, какими навыками и умениями он обладает в данной области, некоторые предприятия устанавливают обязательным условием владение иностранными языками и компьютером на уровне уверенного пользователя с определенными видами программ, в основном у кандидатов мужского пола отношение к воинской обязанности. Чтобы кандидат отвечал на вопросы спокойно, уверенно и у него не возникло

желание оставить его без ответа, они должны быть нейтральными и последовательными. Если кандидат имеет рекомендации с предыдущего места работы, то о них необходимо обязательно указать в анкете. В случае возникновения сомнений в достоверности указанных кандидатом на вакантную должность данных, компания вправе проверить данную информацию, например документ об образовании, регистрацию, наличие судимости и т.д. Следует помнить, что данная проверка может осуществляться только с письменного разрешения претендента.

Проанализировав информацию, полученную на этапе анкетирования, следует перейти к следующей ступени — интервью.

Это один из основных этапов в процедуре отбора кандидатов. Как правило, после проведения интервью выносятся окончательные решения о приеме кандидатов на вакантную должность. Такой вид беседы подразделяется на несколько видов, выбор конкретного вида зависит от навыков интервьюера (менеджера по персоналу) и его подготовки к проведению такой беседы.

Самой информативная — беседа не по схеме, для проведения такой беседы готовится список тем, которые необходимо затронуть, а далее интервьюер (менеджер по персоналу), через наводящие вопросы, получает из кандидата необходимую ему информацию, определяет его знания, способности, умение ориентироваться в нестандартной ситуации. Данный вид интервью может проводить не только менеджер по персоналу, но и будущий руководитель. В ходе проведения беседы с претендентом на вакантную должность руководителю необходимо получить следующую информацию:

1. Биографические данные. Особое внимание здесь необходимо уделить тому периоду, когда претендент не работал и не учился, а так же сравнить достоверность указанных данных в анкете.

2. Уровень образования. Определяется уровень базового образования, наличие курсов повышения квалификации либо переподготовки, а так же степень обучаемости кандидата.

3. Практический опыт. Необходимо определить время и место работы на желаемой должности, суть выполняемой работы, обязанности, возможности выполнения других видов работ, которые не были оговорены в договоре, возможность совмещения профессий, опыт организаторской работы. При переходе к обсуждению вакансии, менеджеру по персоналу необходимо выяснить у претендента как он видит суть предстоящей работы, что он ждет от компании, какое требуется обучение для исполнения обязанностей.

4. Индивидуальные характеристики. При выборе морально устойчивого человека для работы в компании, необходимо прояснить семейное положение, гражданский статус, увлечения. Большое значение имеет поведение кандидата во время проведения интервью. Исходя из всего, сформулировать для себя предположения о его интеллектуальных способностях, личностных и моральных качествах, уровень конфликтности, работоспособности, поведения в коллективе.

Одновременно с проведением интервью, по необходимости, проводится тестирование. В практике отбора персонала применяются два основных психологических теста — тест на выявление когнитивных способностей (на интеллект) и личностные тесты. Первые тесты используются еще и для оценки пространственного мышления, вычислительных и вербальных способностей. Тем временем для того чтобы выявить поведение людей в различных ситуациях применяются личностные тесты, среди них можно выявить два типа — опросники и проективные методики. Проведение опроса занимает очень много времени, в этом и заключается сложность, а если возникает необходимость повторного прохождения теста, кандидат может «подстраивать» нужные ответы. Проективные тесты имеют стимульный материал, который может выглядеть как рисунок (тест Розенцвейга) [3], неопределенные объекты (кляксы Роршаха) [3]. Проецируя свое отношение к данному тесту, кандидат рассказывает о себе, а задача психолога-диагноста состоит в том, чтобы грамотно интерпретировать полученную информацию.

В современных коммерческих компаниях популярным становятся тесты на определение мотивации человека, для этого используется методика цветового выбора Макса Люшера [3]. Это объясняется популяризацией факторной теории личности, которая объясняет актуализацию тех или иных черт личности в зависимости от ведущего мотива. Таким образом, определив, что именно движет человеком, можно предсказать его поведение в различных ситуациях.

На этапе тестирования остается все меньше кандидатов на вакантные должности и следующим этапом необходимо провести проверку документов на подлинность, послужного списка и рекомендаций. Несмотря на то, что предварительное решение о кандидате было уже принято, данную ступень пропустить невозможно. Перечень документов, которые необходимо предъявить при заключении трудового договора регламентируется Статьей 65 Трудового кодекса РФ. К ним относятся: паспорт или иной документ, удостоверяющий личность, трудовая книжка (исключая работу по совместительству), страховое свидетельство государственного пенсионного страхования, документы воинского учета (для военнообязанных), документ об образовании, о квалификации или наличии специальных знаний — при поступлении на работу, требующую специальной подготовки.

Иные документы, не предусмотренные Трудовым кодексом или иными федеральными законами, требовать от лица, поступающего на работу, запрещается.

Однако кандидат вправе самостоятельно представить дополнительные документы (рекомендации с предыдущего места работы, дополнительные сертификаты и т.п.), если он считает, что они могут помочь получить желаемую работу.

В частности, информация из рекомендательных писем или бесед с людьми, которых кандидат назвал в качестве рекомендательных, может позволить уточнить, что конкретно и как успешно кандидат делал на предыдущих местах работы или учебы.

При наличии у кандидата основных документов и в случае если они заполнены в надлежащем порядке и в соответствии с действующим законодательством, то формальных препятствий к его приему быть не должно.

Прием на некоторые вакансии, без прохождения медицинского освидетельствования невозможен. Крупные предприятия имеют собственные ведомственные учреждения, и проведение профилактического медицинского осмотра здесь является основной частью отбора персонала за жизнь других. Основные вакансии, требующие медицинского осмотра как правило связаны с ответственностью за жизнь: водители, машинисты поездов, летчики, моряки, охранники, медицинские работники и т.д. В случае если по медицинским показаниям кандидат не отвечает предъявляемым требованиям, то он не имеет право занимать желаемую должность, либо ему может быть предложена другая должность, к которой не предъявляются столь высокие требования к состоянию здоровья.

Окончательным этапом становится принятие конечного решения о приеме. Это решение принимает только руководитель организации на основе сведений представленных менеджером по персоналу по результатам этапов отбора. В случае приема кандидата на административную должность руководитель имеет право вызвать претендента для проведения личной беседы и составления личного мнения о нем. По завершении рассмотрения представленных документов и проведения интервью, руководитель принимает окончательное решение и его исполнение следует в установленном порядке.

Процедура отбора персонала может включать в себя не все ступени в силу организационно — правовой формы предприятия либо субъективных обстоятельств [4]. Таким образом, на государственных предприятиях зачастую используются этапы предварительной беседы, интервью, подачи заявления и заполнения анкеты с биографическими данными, а также тщательной проверки необхо-

димых документов в соответствии с требованиями Трудового кодекса РФ и их подлинности, а также часто проводится медицинский осмотр сотрудников. Если у потенциального кандидата есть необходимая квалификация, подтверждаемая документами, то, скорее всего, он будет принят. При этом редко выявляются и учитываются его психологические особенности и склад характера, что впоследствии приводит к ухудшению социально-психологического климата в коллективе в процессе адаптации.

В негосударственных организациях экономического сектора, в частности на предприятиях малого и среднего бизнеса, наоборот большое внимание уделяется тестированию кандидатов и интервью с ними, в результате которых выявляются их деловые качества и психологическая совместимость. Однако при этом часто не учитывается состояние здоровья работников, и наличие специального образования (нередко на должности специалистов принимаются студенты, которые работают с энтузиазмом и им можно платить меньшую заработную плату, однако в силу недостатка специального образования у них встречаются проколы, но принимая на работу такого сотрудника, руководитель предприятия берет на себя обязательства для его переобучения).

При наборе на должности специалистов и руководителей, оптимальным отбором персонала является синтез методов применяемых в государственных и коммерческих организациях.

Итак, после проведенных мероприятий по привлечению кандидатов в организацию начинается процесс их отбора для того, чтобы оставить необходимое количество потенциальных работников, отличающихся необходимыми качествами, предъявляемыми к должностям, которые они планируют занять. В зависимости от будущей специальности, типа предприятия, формы собственности, а также инициативы, проявляемой менеджером по набору персонала, процедуры отбора могут существенно различаться.

Литература:

1. Гнатышина, Е. В., Евплова Е. В. Разработка системы мотивации персонала // Молодой ученый. — № 14. — 2015. — с. 239–243.
2. Егоршин, А. П. Управление персоналом. — Н. Новгород: НИМБ, 2009 г. с. 484.
3. Управление в АПК / Ю. Б. Королёв, В. З. Мазлов, А. В. Мефед и др. Колос, 2012 г. с. 125.
4. Управление АПК: Учебное пособие / под ред. В. В. Кузнецова, Москва, 2009 г. с. 80.
5. Попов, Н. А., Федоренко В. Ф. Основы менеджмента в аграрном производстве, Москва, 2011 г. с. 107.

Оценка влияния факторов на депозитную политику региональных коммерческих банков

Головлева Ксения Викторовна, магистрант
Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Деятельность кредитных организаций зависит от множества факторов, поэтому при разработке депозитной политики коммерческими банками важную роль играет анализ влияния разных факторов на процесс

ее формирования. В ходе анализа была проведена оценка влияния факторов на объем вкладов физических лиц, который зависит от объема платных услуг на душу населения Аналог и валового регионального продукта.

Ключевые слова: коммерческие банки, вклады, факторы

Основным источником ресурсов коммерческих банков являются депозиты, которые составляют около 70–80% всех банковских ресурсов. Депозитная политика коммерческого банка является системой мероприятий в области привлечения ресурсов и направлена на определение необходимого уровня депозитного портфеля, его оптимальной стоимости, инструментов и основных источников.

Формирование ресурсной базы коммерческих банков происходит под влиянием ряда факторов, которые позволяют оценить возможности и угрозы, с которыми сталкивается банк. Для оценки влияния факторов на объем вкладов физических лиц был проведен корреляционно-регрессионный анализ [1].

Для того чтобы выявить влияние факторов на объем вкладов физических лиц (результативный признак —

Y, %) в городах и районах Оренбургской области за 2005–2014 гг., возьмем систему из пяти факторных признаков, которые выражены в цепных темпах роста (%):

- X_1 — объем платных услуг на душу населения;
- X_2 — объем инвестиций в основной капитал;
- X_3 — среднедушевые денежные доходы;
- X_4 — ВРП на душу населения;
- X_5 — оборот розничной торговли на душу населения.

Для построения уравнения парной регрессии выбираем те факторы, у которых коэффициент корреляции с результативным признаком максимальный. Причем значения коэффициентов связи должны быть статистически значимы [2].

Таблица 1. Матрица парных коэффициентов корреляции

	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
y	1					
x_1	0,743	1				
x_2	0,775	0,634	1			
x_3	0,369	0,434	0,417	1		
x_4	0,762	0,338	0,715	0,188	1	
x_5	0,957	0,862	0,825	0,439	0,643	1

Наиболее тесная связь выявлена между объемом вкладов физических лиц и объемом платных услуг на душу населения ($r_{yx1} = 0,634$), ВРП на душу населения ($r_{yx4} = 0,642$) (табл. 1).

В ходе регрессионного анализа для проведения многомерного статистического анализа из пяти факторов были отобраны два:

- X_1 — объем платных услуг на душу населения;
- X_4 — ВРП на душу населения.

Отобрав интересующие нас факторы, проведем регрессионный анализ с помощью функции «Анализ данных» программы «М. Excel». По результатам регрессионного анализа получено следующее уравнение регрессии:

$$y = -8,6407 + 0,6823x_1 + 0,4731x_4$$

Коэффициенты регрессии показывают, что с увеличением темпа роста объема платных услуг на душу населения на 1% темпа роста объема вкладов физических лиц увеличивается на 0,68% и с увеличением ВРП на душу населения на 1% темпа роста объема вкладов увеличивается на 0,47%.

Коэффициент детерминации $R^2 = 0,846$ это свидетельствует о том, что 84,6% всей вариации объема вкладов физических лиц обусловлено влиянием объема платных услуг и величиной ВРП на душу населения, а 15,4% вариации обусловлено другими, не учтенными в модели, факторами (рис. 1).

Скорректированный коэффициент множественной детерминации $R^2_{yx_1x_4} = 0,80$ определяет тесноту связи с учетом степеней свободы общей и остаточной дисперсий, указывает умеренную тесноту связи результата с факторами.

Теперь необходимо провести статистическую оценку степени точности и надежности параметров корреляции, для этого воспользуемся t-критерием Стьюдента [3].

Проверим значимость по t-критерию Стьюдента. Выдвинем гипотезу, что генеральный коэффициент корреляции равен нулю. Зададим параметры: уровень значимости $\alpha = 0,05$ и число степеней свободы $v = n - 2$ ($v = 10 - 2 = 8$).

Используя эти параметры по таблице распределения Стьюдента находим критическое значение $t_{кр} = 2,3060$,

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	ВЫВОД ИТОГОВ								
2									
3	<i>Регрессионная статистика</i>								
4	Множественный R	0,919953881							
5	R-квадрат	0,846315144							
6	Нормированный R-квадрат	0,802405185							
7	Стандартная ошибка	4,828718743							
8	Наблюдения	10							
9									
10	<i>Дисперсионный анализ</i>								
11		<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>			
12	Регрессия	2	898,7996565	449,3998283	19,27387696	0,001423013			
13	Остаток	7	163,2156729	23,3165247					
14	Итого	9	1062,015329						
15									
16		<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
17	Y-пересечение	-8,640738896	23,16499132	-0,37300851	0,720180796	-63,41723914	46,13576	-63,4172	46,13576
18	Переменная X 1	0,682345343	0,195879927	3,483487837	0,010218041	0,219162918	1,145528	0,219163	1,145528
19	Переменная X 4	0,473189796	0,129226166	3,661718145	0,008051986	0,167618471	0,778761	0,167618	0,778761
20									

Рис. 1. Результаты регрессионного анализа

а по имеющимся данным вычислим наблюдаемое значение критерия:

$$t_{\text{набл}} = \frac{r}{\sqrt{1-r^2}} \sqrt{n-2}$$

где r — парный коэффициент корреляции, рассчитанный по отобраным для исследования данным.

$$t_{\text{набл}} = \frac{0,92}{\sqrt{1-0,92^2}} \sqrt{10-2} = 6,64$$

Таким образом, парный коэффициент корреляции считается значимым с доверительной вероятностью $\gamma=1-\alpha$ ($\gamma=1-0,001=0,999$), так как $t_{\text{набл}}$ больше, чем $t_{\text{кр}}$, найденное по таблице t -распределения для заданного α и $\nu=n-2$.

Оценка статистической значимости параметров регрессии проверяется с помощью t -критерия Стьюдента. Выдвигается гипотеза H_0 о статистически значимом отличии показателей от нуля: $a=b_i=0$, и определяется t — критерий Стьюдента:

$$t_a = -0,37; \quad t_{b_1} = 3,48; \quad t_{b_4} = 3,66$$

Фактическое значение t — критерия Стьюдента больше табличного значения, поэтому гипотеза H_0 отклоняется и параметры отличаются от нуля и являются статистически значимыми.

Оценку надежности уравнения регрессии в целом и показателя тесноты связи дает F — критерий Фишера. По данным дисперсионного анализа $F_{\text{факт}} = 19,27$. Следовательно, полученное значение не случайно, оно сформировалось под влиянием существенных факторов, то есть подтверждается значимость всего уравнения и показателя тесноты связи R_{y,x_4} .

Регрессионный анализ дал следующие результаты: коэффициент множественной корреляции R показывает,

что связь между результативным признаком и двумя факторными сильной тесноты и равна 0,92. Так как коэффициент множественной корреляции больше, чем каждый из коэффициентов корреляции можно сказать, что влияние двух факторов, вместе взятых более существенно, чем влияние каждого из этих факторов, взятых по отдельности.

Анализ полученного уравнения позволяет сделать выводы о том, что увеличение объема вкладов по Оренбургской области зависит от объема платных услуг на душу населения. Аналогичная ситуация и по валовому региональному продукту, его увеличение положительно влияет на объем вкладов.

Вышеприведенное исследование влияния факторов на депозитную политику коммерческих банков Оренбургской области выявило сильную корреляционную связь. При этом существующая модель организации сберегательного процесса россиян, в соответствии со сложившимся стереотипами потребления, характеризуется относительно низким уровнем сберегательной нормы. Главным критерием, влияющим на приток средств населения в банковский сектор, является доверие вкладчиков, уровень которого зависит от состояния стабильности банковской системы в целом.

В целом следует отметить, что состояние региональной банковской системы зависит не только от особенностей развития экономики по Оренбургской области, но и от социально-экономических процессов в целом по Российской Федерации. Основным фактором, влияющим на рынок банковских услуг, является нестабильное состояние экономики данного региона, низкая платежеспособность населения, увеличение обязательных расходов (коммунальные и другие платежи).

Литература:

1. Тимофеева, Т. В. Статистическое изучение уровня развития сберегательного дела в РФ / Т. В. Тимофеева, А. А. Снатенков / Материалы Межрегиональной науч. — практ. конференции «Конкурентоспособность АПК: теория и практика» Посвященной памяти чл. — корр. РАСХ А. А. Семенова. — М: Восход-А, 2007.
2. Тимофеева, Т. В., Снатенков А. А. Практикум по социальной статистике. Оренбург.: Издательский центр ОГАУ, 2007.
3. Снатенков, А. А. Сбережения населения и их место в финансово-экономической системе РФ: монография / А. А. Снатенков, Н. С. Приор. — Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2014.

Transferring of military technologies into civil production as one of the ways to recover from recession

Gorshkov E. A., student;

Levakova D. A., student;

Scientific supervisor Episheva O. S.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Conversion seems to be one of possible ways to recover from the crisis. The article examines 3 options of carrying out conversion: international experience of carrying out conversion, Russian best practice in this sphere, the current state of military industrial complex in the Russian Federation. The conclusion sums up the ways required to promote the process within this country.

Keywords: *conversion, crisis, military industry, Russian industry*

In today's economic situation we are searching for fundamentally new ways of development. Due to the recently imposed sanctions new technologies are not being imported and there exists a pressing need to make up for this loss. In Russia science has always developed alongside the military-industrial complex. These two areas are evidently interdependent. According to the Eurasian institute of competitiveness, Russia takes 42th place among innovative countries, but it notes high scientific and production potential of sectors, connected to the military-industrial complex and achievements in information and communication technology. [1]

As civilian technologies are not being developed in Russia as fast and as efficiently as in many developed countries, we suggest transferring technologies from a highly developed military sector. There are a lot of examples of the usage of military technologies in civilian sphere. One of the brightest is an invention of microwave ovens. In 1921 Albert Wallace Hull invented and patented magnetron. In 1940 British physicists John Randall and Harry Boot invented a resonant magnetron. Later on it was minified and used as a airplane radar. Sometime after the World war II an engineer Percy Spenser, being in close proximity to a running radar, discovered that a chocolate bar, that he had on him, had been melted. In 1946 he got a patent for microwave ovens and a company Raytheon, where he had been working, started producing them for soldiers. In 1962 a Japanese company Sharp started to produce ovens for households. Nowadays, nearly every house

has a microwave oven and this has become possible due to the transferring of military technologies. That is the reason for our considering a conversion of military technologies into civilian sectors a way to boost Russian industry and to overcome the structural economic crisis.

Our suggestion might not be possible to realize, but in 2015–2016, according to Dmitry Rogosin — Deputy Prime Minister of Russia — the Russian Federation is going to disclose dual-purpose technologies.

As we can observe from the above given diagrams, for 2011–2013 the share of expenses on military of Research and Development in general of a share of expenses on Research and Development remains unchanged. At the same time in absolute values, a definite growth by 100 billion rubles is observed.

The graphs show, that the expenses on a research in civil technologies are substantially higher than on a military research, but the military design bureaux spend their resources more properly. According to a general of a high rank, unfortunately, only 25% Russian latest inventions are used for military purposes. That happens because having got a particular order from the Ministry of Defence the design bureaux make not less valuable discoveries while fulfilling the received order. But such discoveries do not often have prospects for the development as they either can hardly be applied to the particular order or have rather debatable significance for the military sector. However such innovations could be highly appreciated by civil sectors. According to the latest data, the

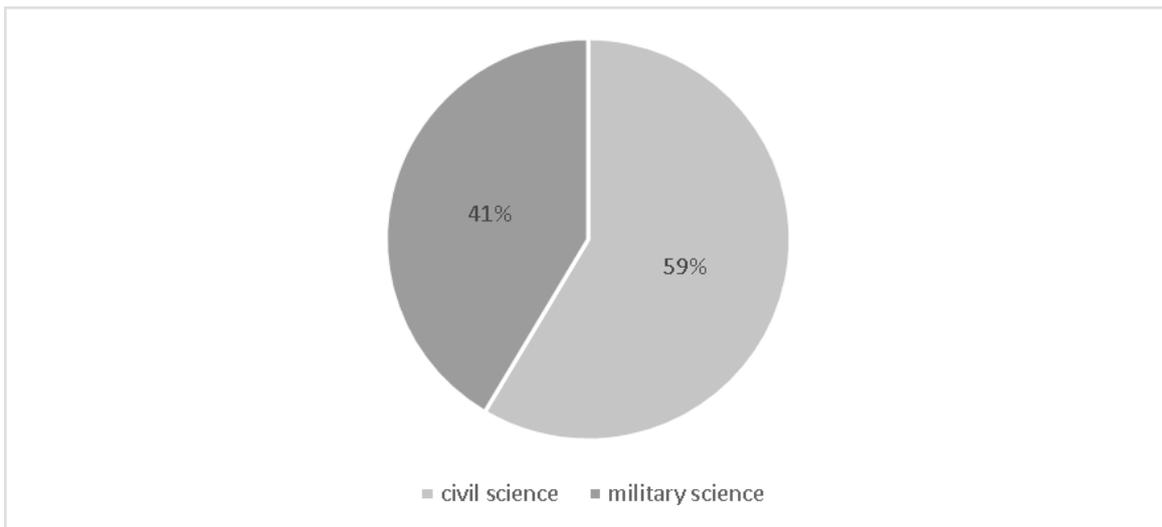


Fig. 1. R&D expenses in 2011

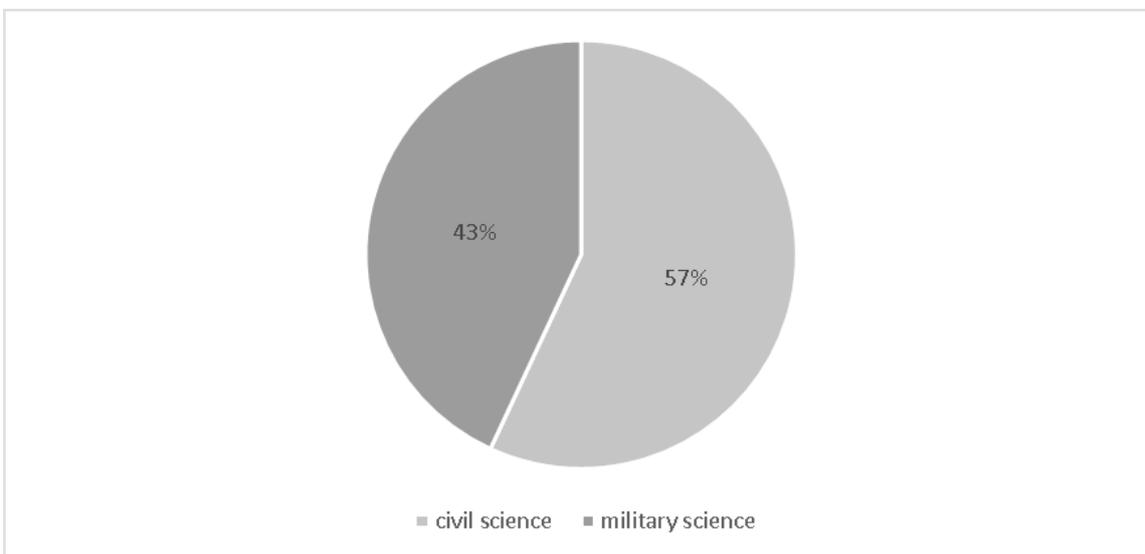


Fig. 2. R&D expenses in 2012

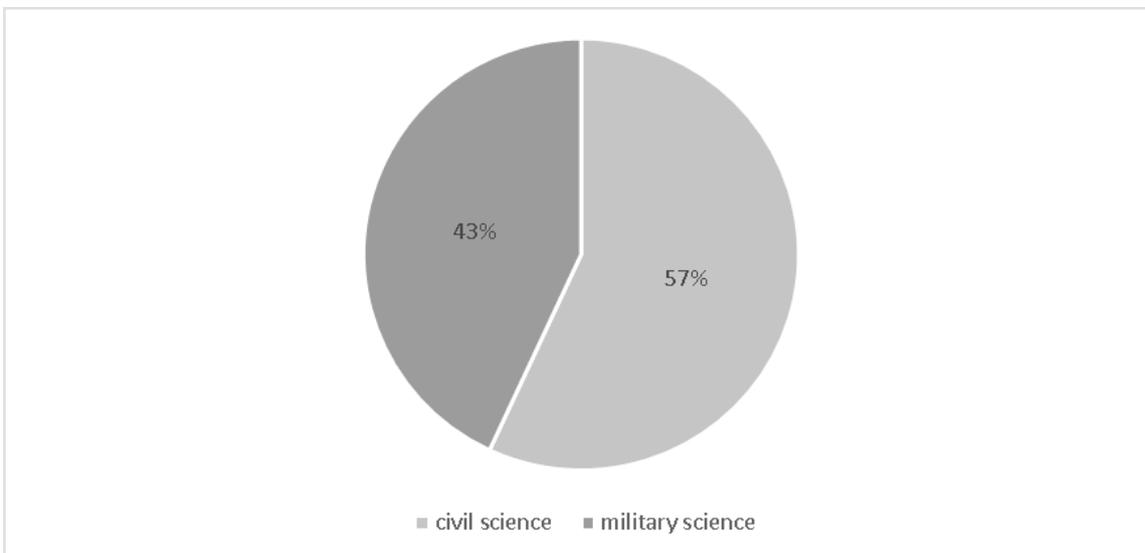


Fig. 3. R&D expenses in 2013

spendings on defence, including R&D, in 2015 increased by P600 bl. This sum equals yearly spendings on education and science.

It also should be mentioned, that there has already been an attempt to convert military technologies, but it has made the situation at design bureaus even worse. A privatization program took a significant part of governmental plans for introducing some prominent changes into the defense industry in 1991. The programs of transferring (from 1990) were urgently down up. The following factors — the lack of a new

military-technological policy, the rejection of the governmental control over the system of purchasing of weaponry and military enginery, which was assigned to the Ministry of defense, and abrupt cutdown on assignments — have led to fibrillation of this system. The consequences of that are still visible today. The government failed to withstand the consistently defined conversion and in 1992–1995 the situation in fact got out of the executive’s control. As a result the number of design bureaus and scientific-research institutes sharply reduced by a factor of 3 and the stuff was nearly halved. [2]

Table 1. The results of converting from the 90s

Year	80s	91–93	2000
scientific research institutes and design bureaus	1800	1440	700
People	4.5 million	3.5 million	2 million

There are several ways to transfer technologies:

1. *Sole invasion of new markets.*

Sole invasion of new markets means diversification of the manufactured products and successful entering into a neighboring civilian markets, which is provided by existing corporate research system.

2. *Merges and accusations involving the redemption of assets in civil enterprises.*

This is a market fighting method, which allows corporations to strengthen their position on the market, solve tactic (e.g. diversifying of selling network) or strategic (entering into new niches) objectives.

3. *Cooperative projects and strategic alliances.*

They are organized by companies, which have their interests in different segments of the market and are interested in solving specific business-problems cooperatively.

Companies of military-industrial complex should note that going into new market will be the most successful if the sphere correlates with the major technological competence of a military enterprise. It can be the newest technological niche or such an innovative good or service which hav not formed a stable market yet.

To clarify this point we can turn to several examples in USA, where the first way of transferring has been widely used recently, as state military expenses are significantly decreased by \$487 bl to 2022. Thus military corporations turn to producing civil goods to live through the currently unfavorable situation. For example, American aerospace giant Lockheed Martin used there aggregated military technology potential in management and analysis of big data and in complicated analyzing systems engineering to develop the most modern medical equipment. Concern Raytheon, that produces a wireless technology, also provides civilian services: monitoring of land surfaces, telecommunications, navigation. But we must bear in mind, that a civil market is rarely less competitive than a military one. Although civilian products, as a rule, take less time to develop and that is a great advantage of civil market. [5]

The Textron company may illustrate such type of transfer as mergers and acquisitions in which the assets of civilian companies are redeemed. Textron Systems produces drones, sensors, military electronics and satellite systems, etc. Textron business is perfectly diversified. It is represented by enterprises of a civil sector (a world leader in production of electric vehicles for golf under the name E-Z-Go and a famous tool equipment producer Greenlee), as well as some mixed civilian and military product lines (Bell Helicopter — production of helicopters). Group of companies acquired Beechcraft Corporation (an American manufacturer of general aviation and military aircraft, ranging from light single-engined aircraft to twin-engined turboprop transports, and military trainers). As a result the company has entered the market of small aircrafts, and now corners nearly 60% of the market. The product line of the Beechcraft definitely includes military aircrafts, but civil machines have brought the biggest part of company’s income. Thus the deal strengthened Textron in the civil sector. [5]

The third way of transfer is cooperative projects and strategic alliances, that are organized by companies, which have their interests in different segments of the market and are interested in solving specific business-problems cooperatively. For example, Italian defense giant Finmeccanica signed an agreement with one of the world’s largest IT-corporation CISCO. According to the above mentioned agreement, Finmeccanica is provided with access to CISCO’s net technologies and vice versa. Also CISCO’s wide system of distribution, system of promotion on corporate and governmental levels can help the Italian company function efficiently on markets of complex solutions for “smart cities”. [3]

The above mentioned methods show that transfer of technology is a great stimulus to the development of a civilian industry and helps the latter with envying new markets. A great example is the production of pilotless automobiles, which firstly were produced only for military purposes.

Beyond the shadow of a doubt we consider the third way of transfer the most efficient for Russia nowadays. Here is a number of reasons for that. Firstly, military companies

do not implement their production capacity. The practice of using the first method previously led to bankruptcy of a large number of companies. The second way is also not appropriate as it is particularly useful for private military corporations. It requires large investing. That is why we cannot say that it will work in Russia, where all military companies are state-owned and most of civilian sector companies are

owned by entrepreneurs. We also need to consider the fact, that there is an economic crisis and we are desperately trying to figure out a way to improve our economic situation. That also leads to the conclusion that merges and acquisitions is not the best option as a lot of companies in military have already created corporations and selling of one company equals selling a sector (for example UAC).

References:

1. 5-ти летний отчет Евразийского института конкурентоспособности и компании Strategy Partners Group.
2. Толкачев С. А. Теоретические аспекты функционирования рынка военных закупок диссертация: дис. ... д.э.н. Москва, 2001
3. Западная военная индустрия на гражданских рынках [Electronic resource] // Сайт navoine.info, [2016]. — Режим доступа: <http://navoine.info/westmilciv-mark.html> свободный. Загл. с экрана (03.03.2016)
4. Военные заводы России загружены заказами под завязку [Electronic resource] // Сайт pravda.ru, [2016]. — Режим доступа: <http://www.pravda.ru/news/economics/industry/militaryindustrial/26-03-2015/1254018-bombardirovshik-0/> свободный. Загл. с экрана (01.03.2016)
5. Волков М. Н. Из колеи // национальная оборона. — 2016. — N 1

Роль и значение жизненных циклов предприятия

Дмитриевская Влада Александровна; студент;
Гигаури Майя Несторовна, студент
Дальневосточный федеральный университет

Системно-динамический подход

Многие ученые используют метафору «жизненный цикл организации», чтобы объяснить процесс ее организационного развития с течением времени. Эта теория казалась очень интересной, особенно в 1990-е годы.

Различные модели данного процесса отличаются количеством этапов жизненного цикла. В целом, теории на стадиях организационного развития постулировали общие последовательности в организации, как они выживают и развиваются с течением времени, некоторые из них также включают спад цикла. Согласно теории жизненного цикла, изменения неизбежны: юридическое лицо имеет в своей основе форму, логику, программу или код, который регулирует сам процесс его изменений с начала и до конца его функционирования.

Попытки доказать существование некой общей модели жизненных циклов компании не увенчались успехом, однако среди исследователей есть определенный консенсус о том, что малые коммерческие организации могут прогрессировать на различных этапах развития с течением времени.

Несмотря на то, что согласно теории жизненного цикла организации, изменения организации считаются резкими и дискретными, мы попытались увидеть переходы организаций через различные этапы в качестве непрерывного процесса. Для того чтобы сделать это, ученые разработали системно-динамическую модель.

Некоторые ученые говорят о том, что каждая организация имеет 9 наиболее значимых моделей жизненного цикла организации. Основой для развития динамической модели является развитие компании благодаря изменениям, таким как производящие результаты, предпринимательские способности, формальные правила и процедуры, а также вовлечение индивидов в работу организации.

Организации, в соответствии с этой моделью, начинают бизнес, опираясь на свою предпринимательскую активность, которая позже сочетается с задачами на достижение результатов. Организационное снижение происходит в основном из-за чрезмерного упора на стабильность, администрирование и формализацию.

Одной из наиболее распространенных моделей жизненных процессов организации является модель Адизеса, которая включает 10 этапов. Первые 5 описывают стадии разработки и роста, а следующие 5 — фазы снижения и упадка.

1 этап («Ухаживание»). На данном этапе компания еще не родилась, предварительная цель этого этапа заключается в аккумуляции энтузиазма основателя и его приверженности своей мечте.

2 этап («Младенчество»). Этот этап подразумевает просчет финансовых рисков, заключение договоров с учредителями. Как настоящему ребенку, младенческой организации нужны две вещи, чтобы выжить: 1) периоди-

ческое вливание «молока» (оборотного капитала) и 2) безусловная любовь их родителей (учредители).

3 этап («Go-Go»). Данный этап подразумевает успешный и быстрый рост компании, высокие достижения за короткий период. На данном этапе компании может показаться, что она способна решить любые проблемы.

4 этап («Отрочество»). На данном этапе компания должна найти жизнь, кроме той, которая обеспечивается учредителем. В этот период организация сталкивается с тремя основными проблемами: децентрализация власти, смена руководства от предпринимателя к профессиональному менеджменту, цель перемещения. Основной задачей этого этапа является повышение рентабельности компании.

5 этап («Оптимальность»). Этот этап характеризуется оптимальным положением в жизненном цикле, где организация, наконец, достигает баланса между контролируемым и гибкостью.

6 этап («Стабильный»). Этот этап характеризуется стабильным положением компании на рынке, но в этот момент она начинает терять гибкость из-за чрезмерной уверенности руководителя в завтрашнем дне.

7 этап («Аристократия»). На этом этапе проявляются последствия этапа стабильности. Компания пренебрегает проведением анализа долгосрочных перспектив, в основном ориентирована на краткосрочные перспективы. Таким образом, компания работает в рамках системы, поддерживая статус-кво, и не разрабатывает каких-либо инноваций.

8 этап («Ранняя бюрократия»). На данном этапе решение возникающих проблем сублимируется поиском виновников. Люди участвуют в межличностных конфликтах, решают только свои личные проблемы. Работа в группе полностью отсутствует.

9 этап («Бюрократизм»). На этом этапе компания уже не может генерировать достаточные ресурсы, чтобы поддерживать себя. Таким образом, компания работает уже в так называемом ритуальном режиме.

10 этап («Смерть»). Этап падения организации. Он наступает, когда никто не сохраняет стремление к поддержке организации.

Когда компании начинают производство, они уверены, что нужны какие-то инвестиции. Они несут некоторые фиксированные и переменные издержки в начале, в то время как они получили бы деньги с задержкой после завершения производства продуктов и поставки их на рынок. Такое поведение особенно характерно при запуске фирм, потому что они не имеют достаточной репутации на рынке, чтобы эффективно продавать свою продукцию.

Таким образом, указанная задержка в получении дохода вызовет дефицит в финансовых ресурсах в самом начале. Некоторые преодолевают этот недостаток с помощью кредитов, приема предварительных платежей или продажи акций. Далее «младенческая» компания, наконец, выставляет свои продукты или услуги, которые начинают пользоваться большим спросом, наблюдается

стабильный рост продаж и здоровый денежный поток от продаж, что впоследствии будет способствовать переходу организации на следующий этап своего жизненного цикла — Go-Go [7]

Как мы уже упоминали выше, учредитель может принять решение о продаже акций. В результате, доля основателя уменьшается, как и доля учредителя, что может уменьшить его приверженность к фирме. В эти первые годы жизненного цикла организации, приверженность учредителя и его усилия могут показать очень впечатляющий эффект на выходе. Снижение доли учредителя вызывает деградацию объема производства и организации, в результате чего объем денежных средств уменьшается. Это способствует все большему и большему давлению на учредителя и вызывает все большие продажи акций, что снова обостряет приверженность основателя.

После преодоления первого кризиса, наблюдается увеличение продаж. Данный фактор дает основателю основания думать, что он приобрел большой успех и теперь может направить ресурсы на другие цели.

Таким образом, он может думать о расширении бизнеса, об открытии новых линий с потенциальным аналогичным успехом. К сожалению, зачастую его амбициозность приводит к снижению пригодности продукта. Диверсификация бизнеса, если не обращать внимания на пригодность среди линий, увеличивает стоимость различных операций, таких как распределение, производство и маркетинг. Кроме того, отсутствие достаточных знаний и опыта работы в разных областях увеличивает издержки принятия решений для организации в целом.

Так, амбициозность основателя может привести к снижению пригодности продукта, который в свою очередь увеличивает затраты.

Далее, после успешного запуска либо наоборот неудачного открытия новой линии компания постепенно переходит в фазу стабильности. Как мы уже говорили выше, для этой фазы характерно чрезмерное спокойствие основателя, что никогда не способствует успеху компании. В таком состоянии компания движется по уже проверенному пути, не ищет новых возможностей, новых идей. В конце концов, данная фаза постепенно переходит в остальные пять, которые характеризуют период упадка, а затем и полной смерти компании. Никто не знает, сколько будет длиться период стабильности той или иной компании. У одних он может длиться стабильно несколько лет, принося стабильную хорошую прибыль. У других меньше. В каждом конкретном случае все зависит от вида деятельности, учредителей, места, положения на рынке, популярности у потребителей. На наш взгляд, фаза стабильности является наиболее опасной фазой, так как именно в этот период основатели расслабляются, перестают искать какие-либо конкурентные преимущества перед другими компаниями, не заинтересованы в раскрутке бизнеса, как они это делали при открытии или во время кризиса. К сожалению, в этот период учредителю может показаться, что он уже достиг своей мечты. После

этого генерирование идей прекращается, бизнес начинает «увядать».

У многих стабильных предпринимателей чувство опасности появляется только в тот момент, когда начинает снижаться прибыль, которую приносит компания. На наш взгляд, тревогу надо начинать бить при постоянных колебаниях финансовых результатов, либо при упадке популярности компании на рынке. К сожалению, когда начинают падать финансовые показатели может оказаться поздно что-то исправить. При нынешнем развитии рыночной экономики очень трудно постоянно держать планку, легко войти на рынок, но также легко и выйти из него, а точнее компанию могут легко вытеснить конкуренты.

Таким образом, жизненный цикл компании нельзя изменить, но его можно поправить или, во всяком случае,

сделать все возможное, чтобы проще пережить периоды упадка. Конечно, периоды упадка были, есть и будут, и нельзя сказать, что это плохо. Некоторых предпринимателей это наоборот может «встрясти», вывести из состояния спячки или стабильного положения. В эти моменты всегда наблюдается наибольший взлет новых идей и продуктов. Но, предугадывая эти периоды, можно пройти через них быстрее и не так болезненно для компании.

Модель Адизеса включает 10 этапов или циклов, через которые проходит компания. Первые 5 циклов характеризуют рост развития компании, а вторые наоборот — спад продаж, упадок. Все эти стадии непременно повторяются, т.е. являются циклическими, поэтому избежать их невозможно. Но можно быть готовым к этим стадиям, особенно к наиболее неприятным из них. Как говорится предупрежден — значит вооружен.

Литература:

1. Джозеф Юджин Стиглиц «Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему»
2. Крум, Э. В. «Экономика предприятия. Практикум»
3. Задорожная, А. Н. Финансы организации (предприятия)
4. Стровский, Л. Е. «Внешнеэкономическая деятельность предприятия».

Традиционные и современные методы подбора персонала

Дмитриевская Влада Александровна; студент;
Гигаури Майя Несторовна, студент
Дальневосточный федеральный университет

Условия жизни и бизнеса постоянно меняются. С развитием новых информационных технологий появляется все больше и больше методов отбора кадров, которые используются в течение длительного времени, но многие из них, как оказалось, являются неэффективными. Компании, в которые набирали персонал с помощью этих методов, оказались неконкурентоспособными. В данной статье мы представим анализ традиционных и современных методов подбора персонала.

Традиционные критерии отбора.

В последнее время в процессе отбора кадров специалисты руководствовались следующими критериями:

1. высшее образование и специальность;
2. возраст;
3. опыт работы в определенной области;
4. знание иностранных языков;
5. навыки работы с компьютером;
6. личное впечатление.

Опыт показал, что образование не всегда является критерием профессионального мастерства. Многие прилежные выпускники престижных университетов часто оказываются не в состоянии решить реальные проблемы,

хотя справлялись с поставленными перед ними задачами в университетах.

Многие работодатели считают, что человеку, который старше других его подчиненных, будет намного легче направлять их, выступая своеобразным наставником. Тем не менее, возраст в качестве критерия лидерства очень давно утратил свое значение. Некоторые работодатели считают, что молодые сотрудники являются более гибкими и им будет намного легче стать успешными в бизнес-среде. Но на практике мы видим, что гибкость является индивидуальной человеческой особенностью, которая не имеет ничего общего с возрастом.

Не существует никаких сомнений в том, что для получения определенного опыта будет благоприятным, если сотрудник должен выполнять некоторые стандартные задачи. Но в нынешних условиях каждая позиция имеет свои нюансы. Кроме того, нет никакой гарантии, что новый работник будет иметь возможность найти общий язык с принципами.

Положительные характеристики являются важным фактором. Но мнение, выраженное в качестве характеристики, носит субъективный характер. Если человек был

достаточно хорош на своей предыдущей работе, то это совершенно не означает, что он или она будут великолепными работниками в новом офисе. Кроме того, такая характеристика может быть написана самим работником или же по его просьбе, поэтому не стоит отдавать данному фактору первостепенную роль.

Знание иностранных языков и компьютерных навыков также имеет большое значение, когда они непосредственно связаны с выбранной позицией. В большинстве случаев компьютерные навыки работника должны быть элементарны, а знание языков потребуется не более одного раза в год. Если сотрудник способен проявить свою скорость и гибкость в решении тех или иных вопросов, заинтересован в усовершенствовании своих навыков, то его кандидатуру стоит рассмотреть.

Личные впечатления о человеке, могут быть обманчивы. Кроме того, есть некоторые курсы и тренинги, которые учат, как произвести желаемое впечатление во время собеседования, поэтому работодателю или менеджеру по набору кадров стоит тщательней отнестись к этому пункту.

Все вышеперечисленные аргументы показывают, что традиционные методы и критерии отбора персонала являются неэффективными, и необходимо найти какие-то новые методы, которые позволят эффективно решать данный вопрос и сделают процесс набора кадров тщательным и непродолжительным.

Современный психологический подход.

Психологические тесты, которые были призваны оценить бизнес-функции человека, были впервые использованы более полувека назад. Современные методы, основанные на детальном анализе личности, позволяют обнаружить не только свою диспозицию по отношению к определенному виду деятельности, но также некоторые потенциальные преимущества личности. В качестве таких преимуществ могут выступать лидерские навыки, специфические свойства общения с представителями руководства и другими сотрудниками, а также наличие определенных навыков стимулирования и мотивации. Современные компьютерные технологии и информационные ресурсы помогают нам анализировать данные многих кандидатов и выбирать наиболее удобные показатели.

Одним из методов является выявление лидерских качеств. Такой метод довольно хорош, когда вам нужно нанять людей для выполнения сложной работы. Психологическое тестирование позволит вам оценить их способность справляться с теми или иными задачами, а также их способности в мотивации и стимулировании персонала.

Второе средство поможет вам, если вы захотите набрать небольшую группу людей, у которой будет ряд определенных способностей. Это будет очень трудно выявить посредством простого экзамена всех кандидатов, так как данный способ не способен полностью раскрыть потенциал человека, к тому же его талант может быть попросту скрыт. Психологическое тестирование способно помочь найти индивидуальные методы ориентации и мотивации

потенциальных работников. Этот способ очень эффективен не только тогда, когда вы ищете нового сотрудника, но и при попытке реорганизовать имеющийся штат сотрудников.

Третье средство отбора персонала — сравнение психологических особенностей абитуриентов с особенностями конкретного сотрудника, который уже не раз успел доказать эффективность своей работы. Программа позволяет вводить данные, соответствующие характеристикам «образца» и найти людей, чьи характеристики близки вашей модели.

Компьютерные технологии и психологические тесты отнюдь не предназначены для замены опытных сотрудников по подбору персонала. Они, скорее, предназначены для того, чтобы помочь им в их работе. Современные методы управления позволяют оценить огромное количество претендентов и сделать правильный выбор.

Бизнес вращается вокруг людей. Всегда важно, чтобы кадры были профессиональными, поскольку именно от них зависит успех той или иной деятельности. Именно поэтому выбор того или иного сотрудника имеет такое большое значение. Как говорится, «кадры решают все», именно люди выполняют основной массив работы, который либо принесет колоссальный успех компании, либо же наоборот, поэтому подбору персонала необходимо уделить особое внимание, ведь именно от этого будет напрямую зависеть будущее вашей компании или вашего бизнеса. Существует много различных методов, которые были созданы и испытаны на протяжении многих лет, начиная от низких ключевых методов. Три наиболее распространенных метода, которые часто называют «классическим трио», — это интервью, рекомендации и анкетирование. Как уже упоминалось, интервью является наиболее часто используемым методом в настоящее время. По словам Гэри Десслера: «Интервью — это процедура, предназначенная для получения информации от устного ответа человека на заданные ему вопросы». Согласно Тилл и Бови: «Интервью является любой разговор с определенной целью с участием двух или более человек». По словам доктора С. М. Amunuzzaman: «Интервью — очень систематический метод, с помощью которого человек получает доступ к личной жизни человека и получает необходимую ему информацию для научно-исследовательских целей».

Итак, мы выяснили, что интервью является формальной встречей между двумя людьми (интервьюером и интервьюируемым), где задаются вопросы интервьюера для получения информации. Такой метод, как психометрический тест все чаще используется в различных организациях, более того он является одним из самых эффективных методов, позволяющих выполнить все поставленные перед ним задачи. Возвращаясь к интервью, следует отметить, что некоторые люди способны использовать данный метод в полной мере, а другие наоборот не могут отразить в нем свои истинные предпочтения, таким образом, мы не сможем увидеть настоящую картинку того,

что хотел нам донести тот или иной человек. Другие варианты включают в себя оценку со стороны сверстников, тестовую работу, которую выполняет потенциальный сотрудник. Тестовая работа позволяет увидеть потенциального работника в рабочей среде, оценить, как он выпол-

няет свои функции. Эти альтернативы достаточно новы и их эффективность можно оспорить, так как она еще не доказана. Некоторые из них, при отдельном применении недействительны, но в сочетании друг с другом они работают очень хорошо.

Литература:

1. Говорова. Актуальные проблемы кадровой политики.
2. А. Вахрушин Управленческий анализ.
3. Ю. Базаров. Управление персоналом.
4. А. Быкова Организационные структуры управления.

Разработка бизнес-плана создания бизнеса

Егорова Зинаида Радиковна, студент

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

Бизнес в России действует в условиях крайней нестабильности экономической жизни, это требует активного поиска новых идей для бизнеса, при которых предприятие было бы конкурентоспособно и получало бы максимальную прибыль. При этом оценка потребностей и потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства является необходимым условием эффективной деятельности любого предприятия в будущем [1]. Необходимо искать возможности снижения рисков, связанных с открытием новой организации [2]. Бизнес-план открытия нового бизнеса представляет собой результат исследования различных сторон деятельности создаваемого предприятия, который необходим для обоснования прибыльности [3]. В настоящее время тенденция открытия пивных заведений имеет положительную динамику. Связано это в первую очередь с тем, что пиво является ли-

дером в общей структуре потребляемых алкогольных напитков. В пользу создания пивного заведения говорит тот факт, что потребление пива постепенно «перемещается» из дома и общественных мест, то есть улиц, парков, в специально организованные заведения. Изменение спроса на алкогольную продукцию в России за последние 10 лет представлен на рисунке 1.

В течение 7 лет спрос на алкогольную продукцию рос быстрым темпом, но затем спрос снизился. Снижение спроса связано, в первую очередь, с ростом цен на алкоголь, а так же с тем, что в последние годы молодые люди все больше интересуются спортом, здоровым образом жизни. Для того, чтобы увидеть, как меняется спрос на пиво изучим график, представленный на рисунке 2.

Спрос на пиво, как и на всю алкогольную продукцию в целом, в течении 2000–2007 гг. лет только рос. Далее

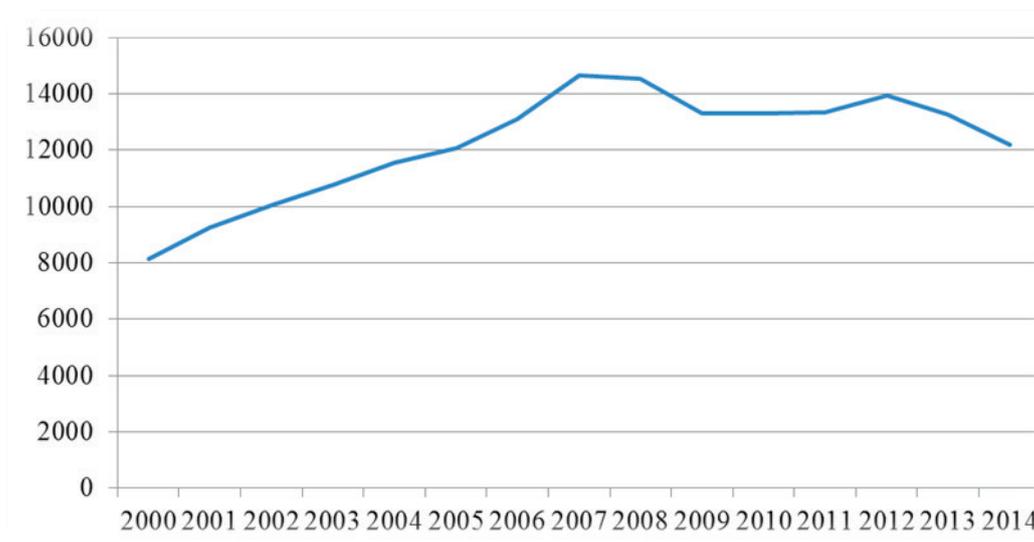


Рис. 1. Изменение спроса на алкогольную продукцию

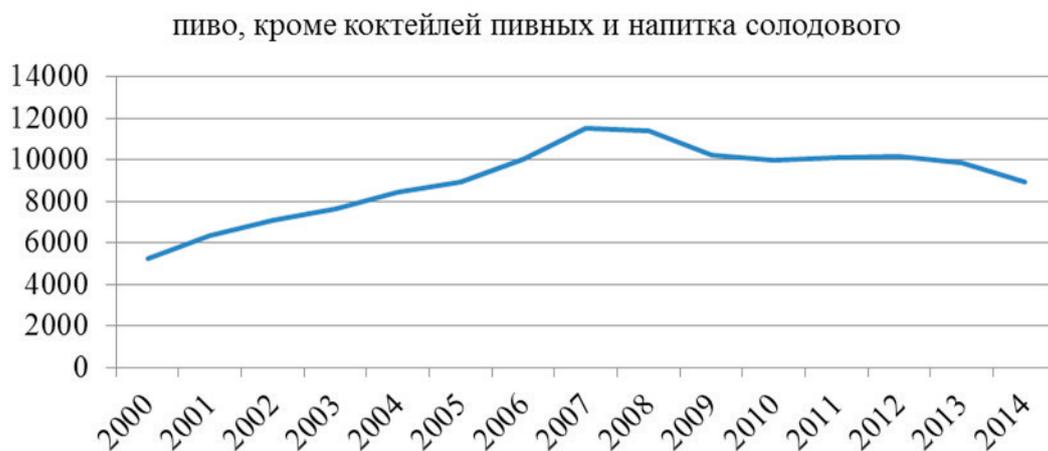


Рис. 2. Изменение спроса на пиво за последние 10 лет [4]

спрос постепенно начал падать и за последние 7 лет снизился на 2 тыс. млн. литров. Спрос на алкогольную продукцию в 2014 году по различным видам представлен на рисунке 3.

Пиво занимает первое место среди алкогольной продукции, это обусловлено низкой ценой, в сравнении с другими видами алкоголя, а также с тем, что пиво — это слабоалкогольный напиток, так как при изготовлении не используется этиловый спирт. Исходя из вышеизложенных данных о спросе на алкогольную продукцию (в основном на пиво), можно сделать вывод, что, с точки зрения бизнеса, показатели положительные. Следовательно, пивной бизнес может принести неплохой доход, если все грамотно и законно организовать. Для того, чтобы открыть пивной бизнес мало хорошей идеи, необходимо все правильно организовать и просчитать, выявить возможные риски, для этого и составляется бизнес-план.

Первое что необходимо сделать для открытия пивного бизнеса — это решить, что именно вы хотите открывать (магазин, бар, пивоварню или же бар с собственной пивоварней). После того, как определились с выбором деятельности необходимо найти подходящее помещение и оформить необходимые документы [5]. И так, для открытия пивного бара необходимы следующие документы:

1. Документы о государственной регистрации ООО или ИП;
2. Правоустанавливающие бумаги на помещение;
3. Согласования с Роспотребнадзором;
4. Согласование документации с Пожарным надзором ГУ МЧС РФ;
5. Договора со второстепенными организациями;
6. Регистрация в системе ЕГАИС;
7. Регистрация в ПФ РФ в качестве работодателя.

Во время оформления всех договоров, можно продумать свой индивидуальный стиль и начать ремонт по-



Рис. 3. Спрос на алкогольную продукцию по различным видам

мещения, заказать оборудование, найти поставщиков. В Приморском крае можно открыть пивной бар можно

открыть за 630 тысяч рублей. Примерные затраты на открытие представлены в таблице 1.

Таблица 1. Затраты на открытие пивного бара (в тысячах рублей)

Наименование	Сумма
Затраты на маркетинг	109250
Затраты на оборудование	270000
Аренда	30000
Ремонт	150000
Пакет документов	5000
Закуп товара	49750
Прочие затраты	16000
Всего	630000

Затраты в основном на оборудование, ремонт и маркетинг. И именно от этих показателей колеблется и общая сумма затрат. Средняя накрутка в барах составляет 200–250%. Если взять средний чек 500 рублей, то выручка бара составит 5103000 за год. В таблице 3 представлен возможный объем продаж пивного бара за год.

Максимальная посещаемость бара в выходные дни и в дни больших спортивных событий (если бар с трансляцией спортивных событий). В среднем, в месяц таких дней около 12. Количество посетителей за эти дни со-

ставит для бара вместимостью 50 человек: 12 дн. * 50 чел. = 600 человек, в остальные дни посещаемость не высокая, в среднем 20 человек в сутки. Итого предполагаемая посещаемость бара в месяц в среднем составляет 960 человек, но цифра разнится от месяца к месяцу (таблица 2). Потенциальная выручка бара в месяц: 500 рублей * 960 человек = 480000 рублей. Первый месяц то подготовка к открытию, последующие 2–3 месяца то начальный этап, когда люди только узнают о баре, появляются постоянные клиенты, приводят знакомых.

Таблица 2. Планируемый объем продаж на год (в рублях)

Месяц	Посещаемость в месяц	Средний чек	Выручка
Январь	-	-	-
Февраль	630	500	315000
Март	810	500	405000
Апрель	900	500	450000
Май	972	500	486000
Июнь	1002	500	501000
Июль	1002	500	501000
Август	1002	500	501000
Сентябрь	972	500	486000
Октябрь	972	500	486000
Ноябрь	972	500	486000
Декабрь	972	500	486000
Итого:	10206	500	5103000

Для бара на 50 человек необходимо: 3 бармена, бухгалтер, охранник, уборщица, администратор. Бухгалтера, охранника и уборщицу нет необходимости трудоустраивать. Все затраты бара и использовании налога на ИП 6% от доходов составит около 450 тысяч за квартал. Постоянные затраты представлены в таблице 3.

При вышеизложенном плане продаж и расходов окупаемость бара составит 6 месяцев. Для реализации проекта бара необходимо 630 тысяч рублей. В ассортимент бара необходимо включить: пиво разливное и напитки на основе пива; закуска к пиву (чипсы, сушеная рыба, орехи...);

чай, кофе, холодные напитки; кальян; краб, раки, креветки. Наценка на товар должна составлять в среднем 200%, что характерно для баров.

Основной задачей бара будет получение максимальной прибыли, но с расчетом, что цена товаров была приемлема для посетителей. Поэтому, цену должна определяться исходя из средней цены предполагаемых конкурентов. Срок окупаемости проекта составит 6 месяцев, в первый год жизни проекта, чистая прибыль составит 1304881. Индекс рентабельности составляет проекта больше 1, это говорит о том, сумма результатов по биз-

Таблица 3. Постоянные затраты бара

Показатель	Сумма в месяц	Сумма в год
Коммунальные платежи	30000	360000
Аренда	90000	900000
Маркетинг	5300	79560
Фонд оплаты труда	225000	159120
НДФЛ	14040	31212
ОСН	58500	120000
ОСС	11475	21240
Прочие расходы	7000	84000
Всего:	441315	360000

нес-плану больше, чем сумма вложенных средств, следовательно, проект в дальнейшем принесет доход. Общий риск проекта пивного бара составит около 19%, который складывается в основном из таких показателей, как недостаток оборотных средств и возможная неплатежеспособность потребителя, непредвиденные расходы и отношения с местным властями. Таким образом, можно сказать что, продажа пива, с точки зрения бизнеса, может быть довольно прибыльна и при правильной организации бизнеса принесет значительный доход.

способность потребителя, непредвиденные расходы и отношения с местным властями. Таким образом, можно сказать что, продажа пива, с точки зрения бизнеса, может быть довольно прибыльна и при правильной организации бизнеса принесет значительный доход.

Литература:

1. Царева, Н. А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — с. 981–987.
2. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 30 / Е. Н. Волк, Б. Даулетбаков, Е. В. Джамай и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. — 220 с.
3. Шестак, О. И. Стратегический подход к развитию малого и среднего предпринимательства на региональном уровне (на примере Приморского края) // Экономика и менеджмент систем управления. — 2015. — № 3.1. — с. 183–196.
4. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. Продажа алкогольных напитков и пива населению по Российской Федерации. Интернет ресурс: <http://www.gks.ru>
5. Берд, П. Бизнес-план. Пошаговое руководство / П. Берд. М.: ФАИР-ПРЕСС, Издат. — торг. Дом Гранд, 2012. — 304 с.

Налогообложение малого бизнеса — фактор развития или барьер?

Ерошкина Диана Вадимовна, студент
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Рассмотрена роль малого бизнеса в масштабах страны. Осуществлен анализ динамики малого бизнеса за предшествующие годы, а также анализ существующей налоговой политики относительно предприятий малого бизнеса, при этом акцент сделан на необходимость реформирования системы, поскольку малый бизнес — основа процветания экономики.

Ключевые слова: малый бизнес, налоговая политика, упрощенная система налогообложения, патентная система налогообложения, торговый сбор

Организация и развитие предприятий малого бизнеса имеют существенное влияние на национальную экономику. Именно они являются драйверами роста во многих зарубежных странах, создавая преобладающую часть валового национального продукта и стимулируя научно-технический прогресс. Его значимость определяется следующими факторами:

- способностью обеспечивать оперативное создание рабочих мест и самозанятость населения;
- влиянием на увеличение доходной части бюджетов всех уровней;
- формированием конкурентной среды, насыщением рынков товарами и услугами;

— оперативным и эффективным решением проблемы реструктуризации экономики без крупных вложений на старте;

— ускорением инновационных процессов ввиду более гибкой и адаптивной формы хозяйствования, чем на крупных предприятиях;

— формированием преобладающей доли рынка интеллектуальных услуг и креативного сектора экономики;

— развитием бизнеса в сфере культуры, искусства, социального предпринимательства и др. [3]

Малое предпринимательство играет важную роль в экономике РФ, о чем свидетельствует доля малого и среднего предпринимательства в занятости населения, которая на 1 января 2015 г. составляла 25% от общего числа занятых в экономике и в объеме валового внутреннего продукта — 20%. К сожалению, в РФ доля малого бизнеса намного ниже аналогичного показателя развитых

стран, к примеру в США он составляет 50%, в Китае — 60%.

Рассмотрим состояние малого предпринимательства в РФ по итогам 2010–2014 г.г.

В соответствии с Рисунком 1 число малых предприятий в течение 5 лет неуклонно росло, так с 2010 по 2014 гг. прирост составил 27,9% связано это с политикой государства, направленной на поддержку малого бизнеса, в 2012 г. Правительство РФ поставило перед собой задачу — добиться к 2020 г. обеспечения малым бизнесом половины рабочих мест страны. [2] Сегодня повышенный интерес к данному сектору экономики объясняется также тем, что в настоящей макроэкономической ситуации государство всё больше уделяет внимания диверсификации и модернизации экономики в следствие снижения нефтегазовых доходов и введенных санкций.

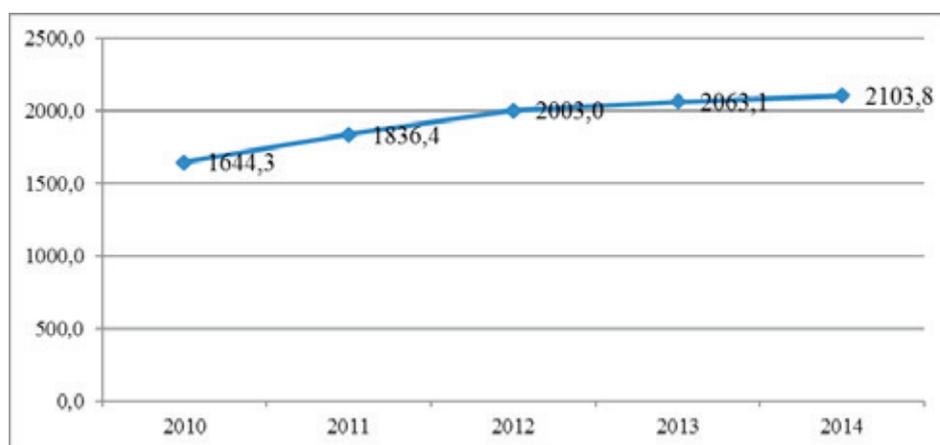


Рис. 1. Количество малых предприятий (на конец года), тыс., 2010–2014 гг. [4]

В связи с этим налоговое законодательство в РФ постоянно реформируется, а основным направлением налоговой политики на 2016 г. и плановый период 2017–

2018 гг. традиционно остается поддержка малого предпринимательства.

Для наглядности рассмотрим текущую ситуацию в области налогообложения малого бизнеса.

Таблица 1. Меры налоговой политики в 2016 г.

Стимулирующие	Тормозящие
Упрощение налогового администрирования	Введение торгового сбора
Пониженные налоговые ставки	Налог на недвижимое имущество
Введение моратория на проверки	Увеличение взносов в Пенсионный фонд и Фонд обязательного медицинского страхования
Индивидуальное определение размеров штрафов для малого бизнеса	

Рассмотрим данные меры более подробно:

1) упрощение налогового администрирования — это внедренная система обязательной электронной отчетности, с одной стороны данная мера позволяет более оперативно и эффективно планировать налогообложение бизнеса, но с другой стороны данная новация привела

к усилению контроля над операциями, причем в случае нарушения предпринимателем процедур возможны жесткие санкции вплоть до блокировки счета;

2) пониженные налоговые ставки — согласно НК РФ по УСН ставка по «доходам» для отдельных категорий налогоплательщиков может быть снижена с 6% до 1%, а по

ЕНВД для городов федерального значения с 15 до 7,5%. Также до 2020 г. для ряда вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей (занимающихся научной, социальной или производственной деятельностью) действуют налоговые каникулы, предполагающие нулевую ставку обложения по упрощенной и патентной системам налогообложения, данная мера безусловно является стимулирующим фактором развития поскольку часть прибыли, полагающаяся государству может быть использована в развитии и расширении бизнеса;

3) существование моратория на плановые проверки в течение 2016–2018 гг., с другой стороны льготное налогообложение предполагает новый порядок привлечения к уголовной ответственности за преступления в области налогообложения, теперь уголовное дело можно инициировать на основании только заявления в правоохранительные органы, также необходимо отметить, что несмотря на существующий мораторий внеплановые проверки могут проводиться в любое время;

4) пониженные размеры штрафов для предприятий малого бизнеса в соответствии с реальными условиями ведения бизнеса, чем установленные в НК РФ — положительное изменение, сопряженное, по моему мнению, с появлением новых схем уклонения;

5) в 2016 г. торговый сбор установлен в городах федерального значения Москва, Санкт-Петербург и Севастополь с объектов ведения торговли. Однако наибольшей критике подвергся порядок определения размера сбора,

при котором ведение торговли на малых площадях становится невыгодным, так, например, за торговлю на площади 40 кв. м. в ЦАО следует заплатить 60 000 рублей в квартал, а при ведении торговли на площади втрое больше всего 63 500 рублей. Такая ситуация приводит к переходу малых предприятий на патентную систему или закрывать бизнес;

6) уплата налога на недвижимое имущество организаций при общей системе налогообложения по кадастровой стоимости, которая в некоторых случаях в разы превышает рыночную, данное изменение было принято 2 года назад, тем не менее «Опора России» добивается принятие законопроекта, направленного на вывод из-под налогообложения небольшие предприятия площадью до 500 м² для которых этот налог является неподъемным;

7) Министерство труда и социальной защиты в марте 2016 г. предложило увеличить страховые взносы на пенсионное страхование с ИП и установить фиксированное значение вне зависимости от годового дохода, а страховые взносы в ФФОМС уравнивать со взносами за неработающих граждан, по оценке Министерства данная мера может дополнительно собрать 14 млрд. рублей, однако по моему мнению, данная мера может только подтолкнуть индивидуальных предпринимателей уйти в тень или прекратить деятельность, в качестве примера можно привести 2013 г., когда из-за повышения социальных взносов многие ИП ликвидировали свои предприятия.

Таблица 2. Рейтинг стран по легкости ведения бизнеса [5]

Страна	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Сингапур	1				
Новая Зеландия	3		2		
Дания	6		5		3
Корея	9	6	5	4	
Гонконг	2			5	
Российская Федерация	118	111	64	54	51

Таким образом, несмотря на улучшение условий ведения бизнеса, Россия занимает достаточно низкую позицию, по моему мнению, для развития бизнеса необходима более продуманная система льгот, например прогрессирующая, которая не предусмотрена Налоговым кодексом РФ. Поскольку сложившаяся система не смотря на значительные преимущества имеет существенные недостатки, не учитываются особенности ведения бизнеса в стране, так преобладающую долю занимает розничная и оптовая торговля, но все льготы устроены таким образом, чтобы стимулировать

социальную, наукоемкую и производственную сферу, всё это может привести к тому, что всё больше оптовых и розничных продавцов будет уходить в тень, а налоговые поступления только сократятся, по моему мнению, следует реформировать структуру малого бизнеса не только через систему налогообложения, но и в целом всю инфраструктуру малого предпринимательства, включающей широко-масштабную государственную поддержку как в области подготовки будущих предпринимателей, так и в области финансирования.

Литература:

1. Налоговый кодекс (НК РФ)
2. Гафурова, Г.Н. Налогообложение субъектов малого бизнеса в России / Г.Н. Гафурова // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. — 2014. — № 1

3. Кибанова, О. С., Ушакевич М. С. Некоторые особенности кредитования малых предприятий. — Международная заочная научно-практическая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Молодые ученые о современном финансовом рынке РФ». — 2011
4. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. — М., 2015. — 96 с.
5. <http://russian.doingbusiness.org/> — Сайт Группы Всемирного банка, 2016 год.
6. <http://vedomosti.ru> — Периодическое издание, ежедневная деловая газета «Ведомости»
7. <http://rbc.ru> — Периодическое издание

Теоретические основы комплексного подхода к оказанию услуг предприятий сферы гостеприимства и сервиса в мегаполисе

Жихарева Виктория Сергеевна, старший преподаватель;
Жабреева Нина Абаевна, старший преподаватель
Уральский государственный экономический университет

Актуальность темы исследования вызвана резким изменением структуры российского рынка туризма, гостеприимства и общественного питания в г. Екатеринбурге. Финансовая устойчивость в сфере общественного питания, становится не просто необходимостью, а условием выживания многих современных компаний этого сектора рынка. В ходе данного исследования были выявлены закономерности изменения рынка, причины этих изменений, а также дальнейший путь развития сфер гостеприимства, туризма, сервиса и общественного питания.

Екатеринбург — столица Уральского федерального округа, входит в перечень городов-миллионеров и на сегодняшний день занимает четвертое место по численности населения: Москва — 12 108 тыс., Санкт-Петербург — 5 132 тыс., Новосибирск — 1 548 тыс., Екатеринбург — 1 412 тыс. человек. Город является административным, культурным, туристическим, научно-образовательным и промышленным центром Уральского региона.

Екатеринбург является одним из российских мегаполисов, численность которого растет: 2004 год — 1 334,4 тыс. человек, 2006 год — 1 339,6 тыс. человек, 2008 год — 1 354,4 тыс. человек, 2009 год — 1 363,8 тыс. человек, 2010 год — 1 375,4 тыс. человек. Например, за 2012 год численность населения увеличилась на 6 700 человек. [1]

Финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик организаций во многих отраслях. Но особенно актуальным этот показатель является для организаций общественного питания, поскольку именно он определяет «выживаемость» предприятий этого направления. [2]

Возрастающая конкуренция на рынке, дорогая реклама и нестабильная внешняя среда стимулируют небольшие организации на поиск новых экономически выгодных путей и решений форм эффективного сотрудничества. Популярной формой являются сетевые организации, позволяющие укрепить рыночное положение, повысить устойчивость к конкурентоспособности и использовать новые идеи для бизнеса. Так как в России се-

тевое направление появилось недавно, всплывают вопросы о ее эффективности и уровне развития, необходимо изучение теории и процессов.

Услуги питания являются в гостиничных предприятиях вторыми после услуг размещения по объему приносимого дохода. Способы и формы обслуживания питанием клиентов отеля могут быть самыми разнообразными. Так, например, в крупной гостинице могут одновременно функционировать несколько баров разного типа: вестибюльный бар (лобби-бар), ресторанный бар, вспомогательный бар, банкетный бар, фитнес-бар; ночной, служебный бары; бары на этажах и т.д. Исходя из рыночного позиционирования гостиницы, для реализации услуги питания могут быть выбраны определенные схемы питания (таблица 1).

Гостиничный рынок Екатеринбурга заметно расширился за последние годы. В городе появились отели международных сетей, которые помимо размещения, предлагают широкий спектр дополнительных услуг высокого качества, рассчитанных на устойчивый средний класс и крупный бизнес. Из-за резкого прироста гостиниц владельцы отелей, существующих на рынке города уже несколько лет, пошли тремя путями: кто-то начал демпинг, некоторые наоборот завысили цены, чтобы покрыть убытки, но были и те, кто сохранил уровень цен на прежней отметке. В итоге завышенная ценовая политика не привела к желанным результатам, а вот демпинг позволил гостиницам привлечь новых клиентов, как и обоснованное ценообразование, которое позволило увидеть соотношение цены и качества.

Активное развитие основных компонентов современной деловой инфраструктуры, привлечение международных сетей отелей (Hyatt Regency Ekaterinburg, Park Inn, Ramada), реконструкция имеющихся гостиниц, проведение мероприятий разных уровней и направлений деятельности (от конференций, симпозиумов, конгрессов до выставок и спортивных соревнований) говорит о признании Екатеринбурга как города с высокой туристи-

Таблица 1. Типы организации питания в отелях

Наименование типа организации питания	Характеристика
OB, NA (only bad)	без питания. Такой вариант предусмотрен для тех клиентов, которые рассчитывают только ночевать в отеле, а остальное время проводить вне его стен
Питание по меню	Эта услуга позволит клиенту выбирать блюда из того, что представлено в меню
A-la carte	Довольно удобный способ. Это меню, в котором каждое блюдо указано с ценой. Клиент может сделать выбор, исходя из финансовых возможностей и предпочтений
BB (bed & breakfast)	При выборе в стоимость проживания включен только завтрак (шведский стол). Дополнительное питание можно заказать за отдельную плату
HB (half board)	Это полупансион, т.е. в стоимость проживания включены завтрак и ужин
HB+ (half board +, extended half board)	Расширенный. Все то же, что и в предыдущем варианте, плюс возможность пить безалкогольные напитки в течение всего дня
FB (full board)	Представляет собой полный пансион — шведский стол на завтрак, обед и ужин
FB+, EXTFB (full board +, extended half board)	Тот же полный пансион, дополненный напитками во время приема пищи
Mini all inclusive	Это полный пансион, предполагающий бесплатные напитки местного производства не только во время еды, но и в небольшом количестве на протяжении всего дня
ALL, All (all inclusive)	Один из наиболее полных вариантов. Помимо завтрака, обеда и ужина, представленных шведским столом, в течение дня постояльцам в неограниченном количестве доступны напитки, как алкогольные, так и безалкогольные. В стоимость проживания, также, входит дополнительное питание (легкие закуски, барбекю в барах отеля, а также второй завтрак, полдник, поздний ужин и т.п.)
Continental Breakfast	Это континентальный завтрак, включенный в стоимость проживания. Он достаточно легкий и, обычно, состоит из кофе или чая, сока, булочки, масла и джема
English Breakfast	Английский завтрак. Более сытный, чем континентальный завтрак. Включает сок, яичницу, тосты, масло, джем и кофе/чай
American Breakfast	Американский завтрак, который включает те же продукты, что и континентальный, плюс различные нарезки и горячие блюда
HCAL (high class all inclusive)	При выборе этого типа, в стоимость проживания включено все, кроме покупок в магазинах, пользования телефоном, услуг врача и парикмахерской и некоторых других видов услуг
UAL, UAI (ultra all inclusive)	Самый полный вариант. Помимо трехразового питания и различных перекусов, отели этого типа предлагают постояльцам дополнительное бесплатное питание в ресторанах с кухней разных народов мира

ческой привлекательностью и города международного уровня. По статистике, 87% туристов — предприниматели.

Гостиницы Екатеринбурга имеют разное количество звезд, от недорогих 2-звездочных до гостиниц бизнес-уровня с месторасположением в исторических районах города или недалеко от аэропорта «Кольцово» с высоким уровнем комфорта и сервиса. И подразделяют на гостиницы эконом-класса (гостиницы «Таганская», «AVS»-отель), среднего класса («ЕВРОотель», гостиница «Антей», отель «Чеховъ» и т.д.), высокого класса (бизнес-отель «Сенатор» отель «Вознесенский», отель «Richmond», Ramada Екатеринбург, Angelo Аэропорт-отель, отель «Онегин» и т.д.) и мини-гостиницы («Tea Rose», «Либерти», «Парк Виста» и т.д.).

Несмотря на нехватку в городе 2–3-звездочных отелей, некоторые гостиницы все же повысили свой звездный рейтинг, надеясь привлечь состоятельных клиентов. Так, «Park Inn» перешел в категорию 4-звездочных

отелей, а «Ramada» переквалифицировался в 5-звездочный отель. Но и количество отелей с невысокими ценами возросло, именно они и являются наиболее востребованными на данный момент.

Гостиничный рынок Екатеринбурга продолжает активно развиваться. Количество туристов, в том числе с деловыми целями, с каждым годом возрастает. Город приобретает все большую инвестиционную привлекательность. Этому способствует позиционирование Екатеринбурга в глазах мировой общественности как крупного центра деловой активности, где проводятся знаковые мероприятия международного значения. Участие Екатеринбурга в чемпионате мира по футболу 2018 года требует в самое ближайшее время открытие новых крупных международных гостиниц 4* и 5*. Также Администрация г. Екатеринбурга планирует точно застроить центр города отелями категории 2–3 звезды. В отношении действующих отелей в этой связи предполагается, в первую очередь, улучшение качества сервиса и повышение качества подготовки персо-

нала в соответствии с международными стандартами, расширение спектра дополнительных услуг, введение новых сервисов для гостей, систем привилегий.

При организации питания в гостинице перед управляющей компанией неизбежно возникает дилемма: заниматься организацией общепита самостоятельно или отдать эту задачу в ведение профессионального ресторатора. Оба пути имеют свои преимущества.

Проницательный отельер всегда приглашает специалистов. Пожалуй, правильнее для мини-отелей пользоваться сторонними услугами, как вариант для бюджетного мини-отеля — договор с близлежащим рестораном и с пиццерией, с явными преимуществами.

Во-первых, не возникает проблем с организационными моментами. Тем более что далеко не всегда отельеры обладают достаточными знаниями и средствами для экспериментов на ресторанном поле. Во-вторых, ресторатор с известным именем способен привлечь в гостиничный ресторан дополнительных посетителей. Пока таких примеров немного, но по мере роста гостиничного бизнеса в столице они будут появляться. В настоящее время один из самых известных примеров — сотрудничество мини-отеля «Покровка Сьют» и известного сто-

личного ресторатора Евгения Когана (Doucet X.O.). Он открыл в отеле ресторан высокой кухни «Цифры» и тематический бар Tezon.

Главный аргумент противников ресторанного аутсорсинга — цена вопроса, поскольку она, как правило, является достаточно высокой. Львиную долю финансовых затрат на организацию ресторана все равно несет владелец гостиницы, а ресторатор с удовольствием принимается за выбор ламп от Тома Диксона, кресел от Филиппа Старка и хрусталя Vassaraft. Если вопрос размера инвестиций все-таки успешно решен, встает вторая проблема того, кто платит за аренду помещения и сколько. Актуально, когда арендная ставка для ресторана при отеле должна быть минимальной, поскольку этот бизнес очень тяжелый, клиентов привлечь сложно, а расходы идут. [3]

Если об аренде тоже удалось договориться, то никто не гарантирует, что партнеры смогут прийти к согласию по поводу распределения прибыли ресторана. Поэтому многие эксперты уверены, что приглашать профессионалов из ресторанов и вовсе невыгодно. Оправдываются тем, что ресторан — это полноценное подразделение гостиницы, и делегирование управления может повлечь за собой потерю прибыли.

Литература:

1. Областная газета. URL: <http://www.oblgazeta.ru/society/13014> (Дата обращения 12.12.2014 г.)
2. Борисова, О. В., Малых Н. И., Грищенко Ю. И., Овешникова Л. В. Корпоративные финансы. Учебник и практикум для академического бакалавриата. / О.В. Борисова, Н.И. Малых, Ю.И. Грищенко, Л.В. Овешникова. — М.: Юрайт, 2014. 651с.
3. Шамбуров, Д. Кризис в ресторанном бизнесе. Мнение рестораторов о том, что делать [Электронный ресурс]. URL: <http://shamburov.ru/2015/09/krizis-v-restorannom-biznese-mnenie-restoratorov-o-tom-chto-delat>.

Социально-экономические закономерности функционирования и развития малого бизнеса в условиях конкурентной экономики

Жумаева Дилафруз Хамроевна, ассистент
Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

Важной составляющей рыночной экономики является предпринимательство, нашедшее отражение прежде всего в малом бизнесе, который в значительной мере способствует созданию конкурентной среды на потребительском рынке. В мировой практике малый бизнес влияет на темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Малый бизнес — экономическая подсистема, создающая условия для наиболее полной реализации потенциала человека, как предпосылки и конечной цели общественного развития. Поэтому большое значение отводится комплексу его качественно-количественных характеристик — важного показателя социально-экономического развития общества.

Для развития в Узбекистане предпринимательства существенное значение, на наш взгляд, имеет понимание того, что предпринимательство в первую очередь связано с эффективным использованием всех факторов производства в целях экономического роста и удовлетворения потребностей отдельных граждан и общества в целом. Основная функция предпринимательства должна состоять в том, чтобы производить, «доводить» до конкретных потребителей товары (услуги, работы) и получать за это материальное и моральное вознаграждение.

В последнее время в нашей стране с малым бизнесом связываются большие надежды. Создавая новые рабочие места, заполняя незанятые рыночные ниши, он призван

способствовать процессам преобразования социально-экономической структуры общества, формирования многообразных видов собственности, перелива инвестиций в сферы наиболее эффективного их приложения, решению ряда социально-экономических проблем, в первую очередь, — проблемы безработицы (рис. 1).

Трудность и сложность предпринимательской деятельности обусловили наличие специфических требований к предпринимателю. К характерным чертам успешного предпринимателя относятся:

- умение оценить выгодность и перспективность дела;
- готовность идти на определенный риск;
- быстро реагировать на потребности рынка: быть готовым к выпуску новых товаров и услуг;
- умение находить инвесторов и дополнительные источники финансирования.
- нацеленность на конечные результаты.

Для успешного ведения бизнеса (эффективного функционирования фирмы) предприниматель должен не только обладать перечисленными выше качествами, но и владеть знаниями в области экономики и менеджмента.

По данным ООН, в мировой хозяйственной системе в малом бизнесе занято почти 50% трудоспособного населения всего мира, при этом объем производства в сфере малого бизнеса в различных странах составляет от 33 до 66% национального продукта, а его доля в валовом внутреннем продукте — от 50 до 67% [2]. Повсеместно растет «рождаемость» малых предприятий, что свидетельствует о высокой эффективности малого бизнеса в режиме благоприятствования.

Как правило, малый бизнес отождествляется с предпринимательством, осуществляемым в малых масштабах. Следовательно, исследование малого бизнеса прежде всего сводится к изучению существенных сторон феномена предпринимательства.

Понимание сути предпринимательства и предпринимателя эволюционировало, начиная с античности. Так, в римском праве предпринимательством называлось занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая. Предпринимателем был арендатор, человек, ведущий ответственное строительство.

В средние века понятие «предприниматель» имело несколько значений: человек, занимающийся внешней торговлей; организатор парадов, балаганов и представлений; лицо, отвечающее за выполнение крупномасштабных строительных или производственных проектов. В XVII веке предпринимателем был человек, заключивший с государством контракт с заранее оговоренной стоимостью на выполнение работ или поставку определенной продукции. Таким образом, предпринимателем становится собственник, а размеры прибылей или убытков от его деятельности зависят только от его удачливости.

Термин «предприниматель» был введен французским экономистом Рихардом Кантильоном, жившим в начале XVIII века. Понятие «Предприниматель» в экономической литературе впервые появилось во Всеобщем словаре коммерции, изданном в 1732 г. в Париже. Под предпринимателем понимался человек, который, оценив выгодность дела берет на себя риск и ответственность, связанные с организацией нового предприятия или разра-



Рис. 1. Воздействие предпринимательства на экономику страны [1]

боткой новых идей (продукции) или услуг, предлагаемых обществу [3].

Предприниматель, являясь собственником и представляя фирму в инстанциях, взаимодействует с различными элементами внешней среды, к которым относятся: покупатели, поставщики, кредиторы, арбитражные суды, группы интересов, местные органы власти, законодательные и правовые органы, местное общество, а также образовательные учреждения, сотрудники фирмы и др. Итак, в исторической ретроспективе первыми предпринимателями были организаторы, потом — собственники, которые рисковали своим имуществом. Поэтому понятие предпринимателя соединилось с представлением о собственности, об имущественном вкладе предпринимателя в хозяйство.

Сегодня суть предпринимательства в научной литературе трактуется по-разному. Традиционно его определяют как самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Иначе, предпринимательство — это 1) форма экономической активности людей, 2) институт рыночной экономики, 3) инновационный процесс, 4) определенная система социальных отношений, которые направлены на получение максимальной прибыли.

В процессе своей деятельности предприниматель сталкивается с рядом трудностей: 1) трудностями, связанными с характером поставленной задачи, 2) трудностями, связанными с привычкой предпринимателя противиться всему новому, 3) противодействием самой социальной среды, которое заключается в необходимости учитывать интересы других, например, конкурентов, и налаживать новые партнерские контакты.

Перед лицом новых трудностей и новых возможностей возникает необходимость в функции руководства. Функция руководства — «оживить», осуществить потенциальные «мертвые» возможности. Функции предпринимателя и руководителя пересекаются, но не совпадают, так же, как не пересекаются функции собственника и предпринимателя.

Частная собственность, конечно, лежит в основе мотива предпринимателя к удовлетворению потребностей,

но она, как и самостоятельность, не является существенным признаком предпринимателя. Частная собственность является стимулом к накоплению.

А накопление создает предпосылки для новых комбинаций.

Главную роль по-прежнему играет социальная цель самореализации человека.

Бизнесмен получает удовлетворение от процесса самостоятельного решения проблем бизнеса, реализации своих идей. Успех дела не только приносит прибыль, средства к существованию, но и определенный социальный статус, престиж. Заработанные деньги дают возможность удовлетворять самые различные потребности, в том числе и духовные.

Одновременно, в обществе, благополучном с социальной точки зрения, есть благоприятные условия для бизнеса: в окружающей среде создается положительный социальный образ предприятия, что дает преимущества в конкурентной борьбе и дополнительную прибыль. Правда, обычно расходы на решение социальных вопросов отвлекают часть ресурсов предприятия от решения прямых экономических задач, отражаются на потребителе в виде повышения цен. Общество от этого в целом может потерять.

Если в данную модель ввести критерий размера предприятия, то мы будем различать в рамках предпринимательства — малое, среднее и крупное предпринимательство, и в рамках бизнеса — малый, средний и крупный бизнес (рис. 2). В мировой практике малым считается предприятие с численностью занятых до 200 человек, средним — от 200 до 500 человек, крупным — более 500 человек. Для каждого из перечисленных видов деятельности характерны свои организационные формы, сферы деятельности, преобладание определенного вида собственности, характер поведения на рынке и т.д. Предпринимательство и бизнес также можно классифицировать по отраслевому и территориальному критериям. Предпринимательство присутствует везде: в малом, среднем и крупном бизнесе как некое качество или этап развития.

Таким образом, понимание малого бизнеса как уникального социально-экономического явления прежде всего связано с исследованием особенностей предпринимательства — его целей, функций, социальной роли, за-

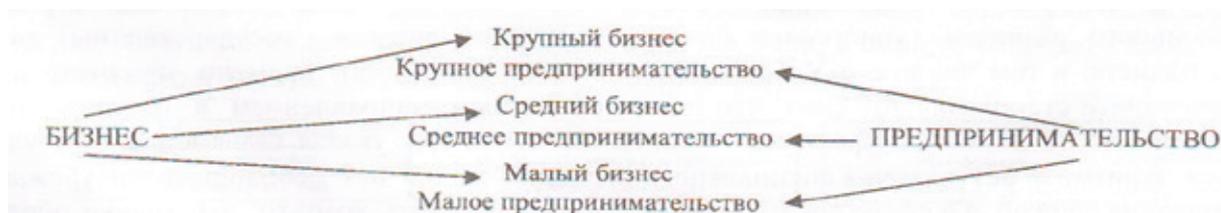


Рис. 2. Взаимосвязь крупного, среднего и малого бизнеса.

Источник: разработка авторов

кономерностей. Анализ эволюции взглядов на предпринимательство раскрывает возможности более глубокого осмысления этого явления с точки зрения экономического, социологического и социального подходов.

В процессе своей деятельности бизнес воспроизводит сам себя. Существовая в неустойчивой рыночной среде, он испытывает подъемы и спады, причиной и следствием ко-

торых является инновация. Но инновация в данном случае носит ситуативный, одномоментный характер, так как она не меняет качественной определенности бизнеса, а лишь направлена на решение текущих проблем его функционирования. Процесс функционирования бизнеса сводится к повторяющемуся процессу его расширенного воспроизводства,

Литература:

1. Анискин, Ю. П. Организация и управление малым бизнесом. — М.: Финансы и статистика, 2005, с. 7.
2. Гринберг, Р. Экономическая эффективность предпринимательства и социальная ответственность фирмы // Общество и экономика, № 9, 2010.
3. Блинов, А. О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. — М.: Алма-Пресс, 1998, с. 7–9.

Назначение и порядок подготовки приложений к финансовой отчетности

Загребя Юлия Сергеевна, соискатель

Керченский государственный морской технологический университет

Для того чтобы пользователи финансовой отчетности получали полноценную и достоверную информацию, профессиональный бухгалтер должен постоянно поддерживать свою квалификацию, иметь независимое мнение и руководствоваться своим профессиональным суждением. В данной статье рассматривается суть подготовки и процесса приготвления к финансовой отчетности на предприятии.

Ключевые слова: финансовая отчетность, бухгалтер, отчет, подготовка, этап

В РФ годовая финансовая отчетность, представляемая в уполномоченный орган всеми организациями, за исключением государственных учреждений, включает в себя следующие формы:

1. Бухгалтерский баланс;
2. Отчет о доходах и расходах;
3. Отчет о движении денег;
4. Отчет об изменении в собственном капитале;
5. Информацию об учетной политике и пояснительную записку.

Содержание и форматы бухгалтерского баланса, отчета о доходах и расходах и отчета о движении денег и отчета об изменении капитала регламентируются соответствующими стандартами бухгалтерского учета и применяются из одного отчетного периода к другому, на принципе непрерывности.

Формой финансовой отчетности является «Отчет об изменениях в собственном капитале». Отчет об изменениях в собственном капитале раскрывает информацию о произошедших в отчетном периоде структурных и количественных изменениях собственного капитала. Он содержит: итоговый доход (убыток) за период, доходы, расходы, зачтенные непосредственно по счету капитала, результаты изменений в учетной политике, результаты исправлений фундаментальных ошибок. А также капитальные операции с собственниками или распределения

между собственниками, сверка сальдо накопленного дохода (убытка), сверка балансовой стоимости каждого класса капитала, эмиссионного дохода и каждого фонда на начало и конец года.

Финансовая отчетность также содержит пояснительную записку, дополнительные таблицы и другую информацию. Содержание пояснительной записки зависит от особенностей организации и специфики ее деятельности. Однако большинство требований к составлению остаются общими. Данные, содержащиеся в пояснительной записке, одинаково необходимы как внешним пользователям информации, так и руководству самого предприятия. Предоставление пояснительной записки к финансовым отчетам помогает пользователям в понимании и сопоставлении данных финансовых отчетов.

При составлении отчетности следует придерживаться таких правил:

- все хозяйственные операции, проведенные в отчетный период, а также результаты инвентаризации, нужно отражать полностью;
- данные аналитического учета необходимо привести в соответствие с оборотами и остатками по счетам синтетического учета на первое число каждого месяца;
- показатели бухгалтерских отчетов и балансов должны быть тождественны данным синтетического и аналитического учетов;

– данные вступительного баланса должны совпадать с данными утвержденного заключительного баланса. Если на отчетный период были изменения, то причины этого следует объяснить;

– если в отчетности текущего или прошлого года были обнаружены искажения, то производятся изменения в отчетности соответствующего отчетного периода;

– осуществлять надлежащее оформление оправдательных документов или приравненных к ним технических носителей информации.

Составлению отчетности предшествует значительная подготовительная работа, осуществляемая по заранее составленному графику. Эти обстоятельства придают особое значение отчетности, в основе которой лежит бухгалтерская информация. Вот почему функциональная роль современного бухгалтера состоит не только в фиксации хозяйственных операций, но и в планировании, контроле и разработке, а также подготовке экономических решений по улучшению деятельности своего предприятия. Данный подход к роли бухгалтерского учета в республике находит самое широкое распространение в деятельности субъектов малого предпринимательства, где отсутствуют экономические структуры, существующие до сих пор на государственных предприятиях и в учреждениях [2, с.313].

Финансовая отчетность является открытой к публикации для заинтересованных пользователей. Достоверность содержащейся в ней информации подтверждается независимым аудиторским отчетом, представляемым юридическим лицом или индивидуальным аудитором.

Согласно СБУ 30 «Представление финансовой отчетности» (раздел 6, п.45) «Каждая форма финансовой отчетности должна быть четко определена. Следующая информация должна четко выделяться и повторяться, если это необходимо для должного понимания представленной информации:

1) наименование организации в соответствии с учредительными документами;

2) охватывает ли финансовая отчетность отдельную организацию или группу организаций;

3) отчетную дату или отчетный период финансовой отчетности;

4) валюта отчетности;

5) уровень точности, использованный при представлении цифр в финансовой отчетности».

Финансовая отчетность должна достоверно представлять финансовое положение организации, финансовые результаты ее деятельности, движение денег и изменения в собственном капитале организации. Надлежащее применение стандартов бухгалтерского учета с дополнительным, при необходимости, раскрытием обеспечивает достоверное представление информации, содержащейся в финансовой отчетности. Организация, финансовая отчетность которой соответствует стандартам бухгалтерского учета, должна раскрывать этот факт. Финансовая отчетность не должна представ-

ляться как соответствующая СБУ, если она не соответствует всем требованиям каждого применимого стандарта бухгалтерского учета.

Раскрытие информации в финансовой отчетности — предоставление существенной информации (информации, отсутствие которой может повлиять на принятие решений) пользователям финансовой отчетности.

Неотъемлемой частью финансовой отчетности являются примечания. Составление Примечаний к финансовой отчетности необходимо для соблюдения принципов полного освещения и последовательности.

Примечания к финансовой отчетности — совокупность показателей и пояснений, которые обеспечивают детализацию и обоснованность статей финансовых отчетов, а также информация, раскрытие которой предусмотрено П(С)БУ.

В примечаниях к финансовым отчетам раскрывают:

– учетную политику предприятия;

– информацию, которая не приведена непосредственно в финансовых отчетах, но является обязательной по соответствующим П(С)БУ;

– информацию, содержащую дополнительный анализ статей отчетности, необходимый для обеспечения ее понятности и уместности.

Информация, которая раскрывается в финансовой отчетности, может быть различна (в зависимости от вида деятельности предприятия), но должна быть понятна пользователям, то есть содержать данные о:

– предприятию;

– дате отчетности и отчетного периода;

– валюте отчетности и единице ее измерения;

– соответствующей информации относительно отчетного и предыдущего периода;

– учетной политике предприятия и ее изменениях;

– консолидации финансовых отчетов;

– прекращении (ликвидации) отдельных видов деятельности;

– ограничении относительно владения активами;

– участия в совместных предприятиях;

– обнаруженных ошибках прошлых лет и связанных с ними корректировках;

– переоценке статей финансовых отчетов;

– прочей информации, раскрытие которой предусмотрено соответствующими П(С)БУ.

Информация о предприятии, подлежащая раскрытию в финансовой отчетности, включает:

1) название, организационно-правовую форму и местонахождение предприятия (страну, где зарегистрировано предприятие, адрес его офиса);

2) краткое описание основной деятельности предприятия;

3) название органа управления, в ведении которого находится предприятие, или название его материнской (холдинговой) компании;

4) среднюю численность персонала предприятия в течение отчетного года.

В финансовом отчете должна быть указана дата, по состоянию на которую приведены его показатели, или период, который он охватывает. Если период, за который составлен финансовый отчет, отличается от отчетного периода, то причины и последствия этого должны быть раскрыты в примечаниях к финансовой отчетности.

В финансовой отчетности указывают валюту, в которой отражены элементы отчетности, и единицу ее измерения. Если валюта отчетности отличается от валюты, в которой ведется бухгалтерский учет, то предприятие должно раскрывать причины этого и методы, использованные для перевода финансовых отчетов из одной валюты в другую.

При составлении Примечаний необходимо, чтобы приведенная в них информация соответствовала учетной политике предприятия.

Если в учетной политике предприятия произошли изменения в течение отчетного периода, в Примечаниях отражают:

- причины и суть изменения;
- сумму корректировки нераспределенной прибыли на начало отчетного периода или обоснование невозможности ее достоверного определения;
- факт повторного предоставления сравнительной информации в финансовых отчетах или целесообразность ее пересчета.

Наряду с изменениями учетной политики могут происходить изменения учетной оценки.

Учетная оценка — предварительная оценка, используемая предприятием для распределения расходов и доходов между соответствующими отчетными периодами.

В Примечаниях к финансовой отчетности раскрывают содержание и сумму изменений в учетных оценках, ко-

торые влияют на текущий период или будут влиять на будущие периоды.

Если невозможно разграничить изменения учетной политики и учетных оценок, то в отчетности эти изменения целесообразно отражать как изменения учетных оценок.

В Примечаниях к финансовой отчетности раскрывают информацию о событиях после даты Баланса.

Событие после даты Баланса — событие, которое произошло между датой Баланса и датой утверждения руководством финансовой отчетности и повлияло или может повлиять на финансовое состояние, результаты деятельности и движение средств предприятия.

В Примечаниях к годовой финансовой отчетности отражают:

- события, которые имеют отношение к отчетному периоду и содержат дополнительную информацию о показателях отчета;
- события, которые хотя и не имеют отношения к отчетному периоду, но содержат важную информацию об обстоятельствах, возникших после даты Баланса.

Перечень событий после даты Баланса определен П(С)БУ 6 «Исправления ошибок и изменения в финансовых отчетах».

Если на предприятии имели место события после даты Баланса, то в Примечаниях к финансовой отчетности раскрывают содержание события и его влияние на финансовый результат или обосновывают невозможность такой оценки.

Достоверное представление указанных сведений достигается соответствием применимым СБУ во всех существенных аспектах. Достоверное представление финансовой отчетности требует выбора и применения учетной политики представления информации, включая учетную политику.

Литература:

1. Анциферова И. В. Бухгалтерский финансовый учет. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2010 г. 556 с.
2. Астахов, В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет 9-е изд. Учебное пособие для вузов. — М.: Издательство Юрайт, 2011 г. — 955 с.
3. Бархатов, А. П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие, 7-е изд., испр. и доп. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2011 г.
4. Бдайчиева, Л. Ж. Бухгалтерский учет. Учебник для вузов. — М.: Издательство Юрайт, 2011 г. — 735 с.
5. Богаченко, В. М. Бухгалтерский учет: учебник для студентов образоват. учреждений сред. проф. образования / В. М. Богаченко, Н. А. Кириллова. — 14-е изд., перераб. и доп. — Ростов н/Д: Феникс, 2011. — 461 с.
6. Бухгалтерский учет в коммерческих банках: учеб. пособие для магистров / под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — М.: Юрайт, 2013. — 479 с.
7. Бухгалтерский учет. — М.: ИНФРА-М, 2009 г. — 240 с.
8. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник, 8-е изд. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010 г. — 570 с.
9. Гуляева, А. Ф. Введение в специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»: учеб. — справоч. пособие. — М.: Флинта: НОУ ВПО «МПСИ», 2010 г. — 104 с.
10. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и аудит: учеб. пособие для бакалавров / И. М. Дмитриева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2012. — 287 с.

Глобальная продовольственная проблема и пути ее решения

Зиявитдинова Нафиса Мухаммедовна, кандидат экономических наук, доцент
Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

Глобальная продовольственная проблема — одна из самых давних и важных глобальных проблем человечества. Голод, как самое тяжелое ее следствие, а также всеобъемлющая социальная «болезнь» всегда имели незыримое влияние на жизнь людей в разные времена с не одинаково поражающей разрушительной силой.

Продовольственная проблема имеет глобальный характер в силу своей гуманистической значимости, и тесной взаимосвязанности со сложной задачей преодоления социально-экономической отсталости развивающихся стран. Неудовлетворительное обеспечение продовольствием значительной части населения этих стран является одной из важнейших причин их социально-экономической и политической нестабильности.

С точки зрения известного российского специалиста Е. Ковалева, «Мировая продовольственная проблема имеет двойную природу: социально-экономическую, связанную со способом производства и распределением продуктов питания, который предопределяет дифференциацию их распределения и потребления, включая голод и недоедание, и глобальную, отображающую конечность природных ресурсов для производства продовольствия» [3].

По мнению О. Гойчук, продовольственная проблема рассматривается в настоящее время как в узком значении — нехватка продовольствия через недостаточное развитие производительных сил в аграрном секторе экономики или отдельных его звеньев, через неблагоприятные погодные условия или социально-экономические события в отдельной стране или в регионе; так и в широком — комплекс экономико-технических, социально-демографических, политических проблем производства, распределения, обмена, потребления продуктов питания, нехватка которых приводит к недоеданию, голоду и эпидемиям, социально-политической нестабильности, революции, бунту и др [1].

Глобальный характер продовольственной проблемы проявляется и с иной стороны. В то время, как одни страны страдают от голода, другие вынуждены бороться либо с излишками пищевых продуктов, либо с избыточным их потреблением, поскольку, в целом, в мире ресурсы продовольствия распределены неравномерно, продуктов питания не всегда достаточно для всех регионов мира.

Мировая экономика располагает сельскохозяйственными ресурсами и технологиями для того, чтобы прокормить в два раза больше людей, чем проживает на земле. Однако производство продовольствия не обеспечивается там, где в нем нуждаются. Голодание и недоедание 20% населения планеты является основным социальным содержанием продовольственного кризиса.

Продовольственная проблема является глобальной не только потому, что она в той или иной мере затрагивает народы всего мира, но и по ряду других причин:

1. Улучшение продовольственного положения человечества в значительной степени зависит от факторов, выходящих за рамки сельского хозяйства. Так, например, интенсификация и индустриализация сельскохозяйственного производства, создание современных условий хранения и переработки его продукции невозможны без поддержки со стороны других отраслей экономики и государства.

2. Продовольственная проблема в современном мире не существует сама по себе. Ее решение неразрывно связано с другими глобальными проблемами: энергетической, сырьевой, экологической и др.

3. На решение продовольственной проблемы большое влияние оказывает состояние международной обстановки, например, угроза военных конфликтов или, наоборот, процесс разрядки международной напряженности и разоружения. От того, какая из указанных альтернатив усиливается, зависят возможности развития внешней торговли продовольствием, сельскохозяйственным сырьем и средствами производства, а также способность различных стран осуществлять инвестиции в развитие собственного сельского хозяйства и смежных с ним отраслей экономики.

4. Даже частичное решение проблемы голода в развивающихся странах невозможно без международных усилий [4].

Для того, чтобы уменьшить дефицит продуктов питания, многие страны прибегают к их импорту. При этом ориентация на импорт продовольствия часто отрицательно сказывается на производстве пищевых продуктов внутри страны, поскольку в тех случаях, когда импорт формирует существенную часть товарной продовольственной продукции, обеспечивая значительную долю, а часто и весь объем государственных продовольственных ресурсов, цены внутреннего рынка на продукцию отечественных товаропроизводителей испытывают сильное депрессивное воздействие. В результате, реализация импортного продовольствия, прежде всего, зерна, часто более дешевого, чем отечественное, производится по ценам ниже тех, что сложились на внутреннем рынке. Это является причиной подавления или существенного ослабления рыночных стимулов экономической деятельности, и это, в свою очередь, тормозит дальнейший рост товарного производства продовольствия. В этих условиях государство вынуждено прибегать к протекционистским мерам для того, чтобы производство сельскохозяйственной продукции стало экономически выгодным для

отечественных производителей. Однако эти меры часто встречают противодействие со стороны международных организаций, в частности, ВТО.

Сложность продовольственного положения развивающихся стран в значительной степени определяется низким уровнем их общеэкономического развития, что предопределяет отсталость материально-технической базы сельского хозяйства, низкую продуктивность и товарность аграрного сектора экономики. Урожайность зерновых культур в развивающихся странах в 2,2–2,3 раза ниже, чем в промышленно развитых странах, а на единицу обрабатываемой площади применяется в 5 раз меньше минеральных удобрений и пестицидов.

В Узбекистане, как в одной из развивающихся стран, поставлен целый ряд задач по улучшению материально-технической базы сельского хозяйства, что подтверждается происходящими в сельском хозяйстве глубокими структурными изменениями. К примеру, за 2015 год в республике выращен и собран богатый урожай сельскохозяйственной продукции — произведено более 7 миллионов 500 тысяч тонн зерна, более 3 миллионов 350 тысяч тонн хлопка. Средняя урожайность пшеницы по стране достигла 55 центнеров с гектара, а в отдельных районах она составила 60–77 центнеров с гектара.

Наряду с этим ускоренными темпами в республике развивались такие отрасли сельского хозяйства, как плодово-овощеводство, садоводство, виноградарство и животноводство. В прошлом году выращено 12 миллионов 592 тысячи тонн овощей, в том числе картофеля, 1 миллион 850 тысяч тонн бахчевых, 1 миллион 556 тысяч тонн винограда, 2 миллиона 731 тысяча тонн фруктов.

Следует отметить, что полученные высокие урожаи обеспечены в основном за счет интенсификации сельскохозяйственного производства, улучшения селекции и внедрения районированных сортов хлопчатника и зерновых колосовых культур, а также освоения современных агротехнологий.

Исключительно важное значение придается углублению промышленной переработки сельскохозяйственного сырья, развитию инфраструктуры хранения выращенной продукции. В истекшем году созданы и модернизированы 230 предприятий по промышленной переработке сельскохозяйственной продукции, созданы и модернизированы 114 новых холодильных камер емкостью 77,8 тысячи тонн. Общая мощность хранения плодово-овощной продукции в республике доведена до 832 тысяч тонн, что позволяет в течение года бесперебойно и без резких сезонных скачков цен обеспечивать население страны основными видами сельскохозяйственной продукции, расширять ее экспортные поставки, сохранять устойчивость цен.

Как отметил Президент Республики Узбекистан И. А. Каримов, «В 2015 году Узбекистан стал одной из 14 стран, получивших награды за достижение Целей развития тысячелетия в области обеспечения продовольственной безопасности государствами-членами Про-

вольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО)» [2].

Производственный подход к решению продовольственной проблемы является перспективным, поскольку для его использования имеется широкий арсенал средств как экстенсивного, так и интенсивного характера.

Одним из испытанных и традиционных способов увеличения производства сельскохозяйственной продукции является расширение площади используемых земель, в первую очередь, посевных площадей.

Структура земельного фонда планеты постоянно изменяется под влиянием двух противоположных процессов: 1) борьба человечества за расширение земель, пригодных для обитания и сельскохозяйственного использования; 2) ухудшение земель, изъятие их из сельскохозяйственного оборота в результате эрозии, опустынивания, промышленной и транспортной застройки, открытой разработки полезных ископаемых.

Второй процесс идет более быстрыми темпами. Поэтому главной проблемой мирового земельного фонда является деградация сельскохозяйственных земель, в результате которой происходит существенное сокращение обрабатываемых земель, приходящихся на душу населения, «нагрузка» на которые постоянно возрастает.

Устойчивое развитие сельскохозяйственного производства должно обеспечиваться не только организационно-экономическими мерами, но и уровнем научной обоснованности региональных систем земледелия. В настоящее время рекомендованные системы во многих случаях не обеспечивают рационального использования почвенно-климатических ресурсов, эффективного применения средств интенсификации земледелия, воспроизводства плодородия почв, экологической сбалансированности. В связи с этим, при разработке стратегии развития агропромышленного комплекса необходимо использовать экологический подход к сельскохозяйственному производству.

Увеличение спроса на продовольствие и прогнозируемый рост мировых цен на него будут способствовать в ряде стран использованию земельных ресурсов, которые в настоящее время не задействованы в соответствии с программами вывода земель из оборота. В связи с этим, целесообразно выделить следующие основные тенденции развития мирового продовольственного рынка на период до 2020 года:

1. В наиболее развитых странах спрос на продовольствие будет оставаться примерно на одном уровне. Изменения коснутся, главным образом, структуры потребления и качества продуктов питания.

2. Торговля переработанными и готовыми к употреблению продуктами питания будет развиваться быстрее, чем товарами, не прошедшими обработку.

3. На первое место в мировом экспорте продовольствия, потеснив страны Европейского Союза, выйдут США, Австралия и Новая Зеландия.

4. В связи с превращением ряда развивающихся стран в Восточной Азии и Восточной Европе в нетто-им-

портеров сельскохозяйственных продуктов, у крупных стран-производителей сельхозпродукции и продовольствия появятся новые рынки сбыта.

5. В результате ослабления протекционистских мер, страны ОЭСР увеличат импорт с 7% в 1992 году, до 20% в 2020 году, что может заставить эти страны провести структурную перестройку своего сельского хозяйства [5].

К отрицательным тенденциям, способным сдерживать дальнейшее развитие мирового производства сельскохо-

зяйственной продукции и продовольствия следует отнести ограниченность пригодных для ведения сельского хозяйства земельных площадей, как в развитых, так и в развивающихся странах мира, связанную с высоким уровнем урбанизации и необходимостью сохранения лесных массивов с экологическими осложнениями, вызванными дальнейшим вовлечением незадействованных земель, ограниченностью водных ресурсов, сокращением финансирования сельскохозяйственного производства.

Литература:

1. Гойчук, О. И. Продовольственная безопасность. Житомир: Полесье, 2004. — с. 348.
2. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании кабинета министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. Т.: 16.01.2016.
3. Ковалев, Е. Новые аспекты мировой продовольственной проблемы. //Мировая экономика и международные отношения. — 2005. № 3. — с.3–9.
4. Продовольственная проблема в современном мире. /Под ред. В. А. Мартынова и В. А. Морозова. — М.: Наука, 1983.
5. Ленский, Е. Ф., Цветков В. А. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: реальность и перспективы. — М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1998. — с.49.

Тенденции развития банковской системы Российской Федерации в современных условиях

Зобова Ирина Владимировна, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

В данной статье исследуется развитие банковской системы России в современных условиях, выявляя наиболее общие тенденции и закономерности, а также предлагаются меры по оптимизации развития.

Ключевые слова: банковский сектор, тенденции развития банковской системы, кредитование

Значение банковской системы в обеспечении стабильного и полноценного развития современной экономики переоценить сложно. В настоящее время банковская система переживает масштабный кризис, как экономика в целом, испытывает необходимость быстро адаптироваться к изменяющимся условиям [1]. В связи с этим, исследование тенденций развития банковского сектора РФ в динамике году актуально.

В 2011–2014 гг. российский банковский сектор развивался в целом успешно, несмотря на непростые внешние и макроэкономические условия, об этом свидетельствуют данные, содержащиеся в таблице 1.

Центральной тенденцией в развитии банковского сектора страны стала значительная активизация отзыва лицензий у кредитных организаций. За 2011–2014 гг. лицензии были отозваны у 144 банков. Крупные многофилиальные банки продолжали оптимизацию числа филиалов [2]. Общее количество филиалов кредитных орга-

низаций уменьшилось на 1099 единиц и на 1 января 2015 составило 1708.

На фоне активного отзыва лицензий на осуществление банковской деятельности у российских банков происходит усиление зарубежного присутствия. Доля кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале на 1 января 2015 г. выросла с 23,5% до 27% по сравнению с 2012 г.

Также спецификой развития банковского сектора является все более сильная концентрация активов в 5 крупнейших банках России — их доля в общем объеме активов выросла с 50% до 57,7% за период с 2011 по 2014 гг., что говорит о всё большем ослаблении конкуренции и структурировании рынка в пользу крупных банков (табл. 1).

В области привлечения ресурсов за 2011–2014 гг. произошли следующие изменения. В связи с сокращением возможности привлечения ресурсов на рынке ценных бумаг на рынке ценных бумаг внутри страны и на

Таблица 1. Основные показатели деятельности банковской системы России

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютный прирост (снижение) 2014 г. к 2011 г., (+.—)	Средний темп роста 2011–2014 гг., %
Макроэкономические показатели						
ВВП в текущих ценах, млрд.руб.	66926,9	71016,7	77945,1	80804,3	13877,4	106,5
Инфляция,% год	106,58	106,45	111,36	112,91	6,3	101,9
Участники банковской деятельности						
Количество действующих кредитных организаций, ед.	978	956	923	834	-144	94,8
Кредитные организации с иностранным участием в уставном капитале, ед.	230	244	251	225	-5	99,3
Количество филиалов, ед.	2807	2349	2005	1708	-1099	84,7
Совокупные показатели банковской системы						
Активы, млрд. руб.	41627,5	49509,6	57423,1	77653	36025,5	123,1
Собственный капитал, млн. руб.	5242,1	6112,9	7064,3	7928,4	2686,3	114,8
Депозиты физических лиц в рублях и ин. валюте, млрд. руб.	14040,5	16738,6	19914,5	23398,8	9358,3	118,6
Депозиты организаций в рублях и ин. валюте, млрд. руб.	8367,4	9619,5	10838,3	17007,9	8640,5	126,7
Финансовый результат, млрд. руб.	848,2	1011,9	993,6	589,1	-259,1	88,6
Отдельные показатели банковской системы						
Активы 5 крупных кредитных организаций, млрд. руб.	20804,7	24894,9	30235,1	41593,8	20789,1	126,0
Кредиты юридическим лицам в рублях и ин. валюте, млрд. руб.	28412,2	30254,8	36224,6	38529,3	10117,1	110,7
Задолженность по кредитам юридических лиц в рублях и ин. валюте, млрд. руб.	17061,4	19580,2	22242,2	27785,3	10723,9	117,7
Кредиты физическим лицам в рублях и ин. валюте, млрд. руб.	5438,6	7226,4	8778,2	8624,6	3186	116,6
Задолженность по кредитам физических лиц в рублях и ин. валюте, млрд. руб.	5534,7	7711,6	9926,0	11294,8	5760,1	126,8
Средневзвешенные ставки по срочным продуктам до 1 года в рублях						
Ставка по депозитам физлиц,%	5,80	6,10	5,3	12,33	6,53	X
Ставка по кредитам физлиц,%	25,40	24,00	24,41	29,08	3,68	X

зарубежных рынках капитала значительно сократились и к настоящему времени восстановились лишь частично. В связи с этим доля депозитов предприятий и вкладов физических лиц в банковских активах достаточно высока и в 2015 г. составляет 52% [3].

Совокупный депозитный портфель увеличился на 80%, совокупный кредитный портфель — на 40%. Это может быть связано как с увеличением приоритета депозитов для банков, так и со снижением темпов кредитования в период острой фазы кризиса.

Средневзвешенная ставка по срочным продуктам сроком до 1 года в рублях для физических лиц за 2011–2014 гг. увеличилась — с 5,8% до 12,33% годовых — в результате банковского фондирования. Повышение процентных ставок, в свою очередь, повысило склонность

к сбережению, что и отразилось на темпах роста депозитов.

За 2011–2014 гг. также произошли изменения и в области размещения ресурсов. Основную часть активов по-прежнему составляют кредиты юридическим лицам, однако, их доля сократилась на 27,4% — 68,3% до 49,6%, в результате отрицательного воздействия на стабильность развития экономики, связанного с ухудшением условий кредитования производства и ужесточением требований к потенциальным заемщикам.

Также кризисными явлениями вызвано повышение объемов задолженности по кредитам. Совокупная задолженность юридических и физических лиц выросла на 70%. Высокий уровень показателя вызван низкой эффективностью механизмов возврата задолженностей [4].

В связи с выявленными негативными тенденциями необходимо определить возможные мероприятия, направленные на содействие развитию банковского сектора. Согласно Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2020 года в рамках совершенствования банковского регулирования и банковского надзора должны быть приняты меры по докапитализации российских банков за счет средств Фонда национального благосостояния, размещенных в Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» [1]. Развитию банковской системы способствуют меры, направленные на совершенствование законодательства Российской Федерации в части введения нового вида банковского вклада, не предусматривающего права досрочного востребования суммы

вклада или ее части [1]. Также для развития кредитования реального сектора экономики следует минимизировать условия, побуждающие банки приоритетно развивать потребительское кредитование.

Таким образом, для активного участия банковского сектора России в модернизации экономики, расширения инвестиционного кредитования необходим значительный финансовый капитал. Именно поэтому капитализация российских банков является стратегическим направлением развития отечественного банковского сектора.

На сегодняшнем этапе особая роль национальной банковской системы состоит в обеспечении стабильного экономического роста, в расширении возможностей предприятий по привлечению финансовых ресурсов, в сохранении и приумножении сбережений граждан.

Литература:

1. О Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ № 2043-р от 29.12.2008 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.consultant.ru
2. Снатенков, А. А., Тимофеева Т. В. Индексная оценка развития региональной банковской системы / Материалы региональной научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономического развития России и регионов», Оренбург. 2015. с. 291–305
3. Снатенков, А. А. Банковская система региона, по материалам Оренбургской области: монография / А. А. Снатенков. — Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2011.
4. Официальный сайт Центрального Банка России. URL: <http://www.cbr.ru>
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/wps/>

Пути совершенствования системы внутреннего контроля в муниципальных унитарных предприятиях

Иванова Наталья Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;
Попова Надежда Александровна, магистрант
Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

В соответствии с Гражданским кодексом РФ, муниципальные унитарные предприятия — это организации, созданные с целью решения основных задач государства и получения прибыли, но при этом не являющиеся собственниками имущества, закрепленного за ними.

На сегодняшний день сложившаяся на муниципальных унитарных предприятиях система управления и контроля не обеспечивает оптимизации объема и структуры имущества и, как следствие, не создает условий для устойчивой производственно-хозяйственной деятельности.

На наш взгляд, разрабатывая эффективную систему внутреннего контроля в МУП, руководство должно преследовать следующие цели:

1. Обеспечение надежной информацией руководства предприятия и принятие наиболее эффективных и своевременных управленческих решений.
2. Обеспечение сохранности активов, документов и регистров предприятия.
3. Обеспечение эффективности хозяйственной деятельности в целях недопущения произвольных затрат во всех областях хозяйственной деятельности, а также для предотвращения неэффективного использования всех прочих ресурсов.
4. Обеспечение соответствия предписанным учетным принципам.
5. Обеспечение выполнения требований федеральных законов и иных правовых актов Российской Федерации и местных органов власти при осуществлении финансово-хозяйственных операций.

Со временем механизмы системы внутреннего контроля (СВК) и ее элементы развиваются по мере развития самого предприятия, тем самым повышая конкурентоспособность и эффективность деятельности не только сотрудников, но

и всего МУП. Однако, отсутствие системного подхода к решению проблем конкурентоспособности работников, современная нестабильная ситуация на рынке труда и в экономике в целом, отсутствие нормативного регулирования систем внутреннего контроля, а также их недостаточная изученность, тормозят развитие предприятий.

В муниципальной больше, чем в любой другой сфере деятельности, успешность предприятия зависит от качественного состава трудового коллектива и индивидуальных способностей. Поэтому именно для предприятий муниципальной сферы возрастает важность создания адекватной организационной структуры, обеспечения условий труда работников.

Во время трудового процесса работник может совершать ошибки, которые могут носить преднамеренный, так и не преднамеренный характер. Такие ошибки называют «человеческим фактором». Они оказывают негативное влияние на конкурентные преимущества предприятия в целом. Государство, как управляющий имуществом собственник, должно быть уверено, что выполнение работ и услуг предприятием обеспечивается с максимальным качеством и с минимальным риском. Для того, чтобы выпускать качественные товары и предоставлять высококачественные услуги, необходимым является организация процесса контроля за человеческими ресурсами. Работники унитарных предприятий должны быть высококвалифицированными и ответственными, действующими в интересах государства и предприятия, обученные и способные к принятию решений. Решение описанных выше проблем может быть достигнуто в результате совершенствования организационных структур и внедрения системы контроллинга социально-ответственной деятельности.

Контроллинг социально-ответственной деятельности в сфере работы с человеческими ресурсами — это набор проверочных механизмов, связанных в единую аналитическую систему, в которой при проверке условий хозяйствования, даётся оценка работнику или подтверждается его показатели. В такой системе становится возможным оптимизировать трудовые ресурсы, произвести оценку человеческих ресурсов, ввести дополнительные мотивационные и стимулирующие коэффициенты, позволяющие повысить конкурентоспособность работников.

По мнению авторов, внедрение системы контроллинга социально-ответственной деятельности в разрезе работы с человеческими ресурсами позволит более осмысленно и рационально проводить кадровую политику. Это также позволит повысить эффективность затрат на персонал, и обеспечит условия для производительного труда, что, в конечном счете, повысит результативность и эффективность всей деятельности муниципального унитарного предприятия.

Изучив различные концепции внедрения контроллинга на предприятия, существующие на сегодняшний день, нами был разработан алгоритм внедрения системы контроллинга применительно к муниципальным унитарным предприятиям.

По мнению авторов, целесообразно определение следующих основных этапов работы применительно к МУП (табл. 1).

Таблица 1. Основные этапы создания системы социального контроллинга в разрезе работы с человеческими ресурсами в МУП

№ п/п	Этапы создания
1	Разработка методики учета расходов и финансовых результатов деятельности (на основе концепции центров финансовой ответственности).
2	Формирование регламента учетного документооборота.
3	Разработка методики ценообразования на услуги предприятия.
4	Составление бюджетов: бюджет доходов и расходов (далее БДР), бюджет движения денежных средств (далее БДДС) и кадровый бюджет.
5	Разработка системы оплаты труда.
6	Внесение необходимых дополнительных корректив в используемый план счетов и типовые хозяйственные операции.
7	Формирование требований к системе автоматизации.

На первом этапе необходимо сформировать единую классификацию расходов, а также определить методику нормирования затрат на трудовые ресурсы.

Для того чтобы создать методику учета расходов, целесообразно провести предварительное обследование деятельности предприятия, используя концепцию центров ответственности.

Этап «Формирование регламента документооборота...» позволит преодолеть основные проблемы, связанные с его неэффективной организацией:

- несвоевременная доставка отчетной информации (документов);
- непрогнозируемость маршрутов движения отчетных и управляющих документов;
- незакрепленность документов за ответственными сотрудниками;

— невозможность принятия решений без привлечения дополнительной информации (не содержащейся в документах).

Третий этап необходим для определения доходов от деятельности предприятия.

На следующем этапе определяется, что можно сделать для обеспечения безубыточности при данном уровне реализации и данном уровне производственных и непроизводственных издержек, полученных по методике учета затрат. При этом, имея БДР, можно принять решение о перераспределении ресурсов или скорректировать уровень оказания предприятием различных услуг (ранжировать их по вложениям). Бюджет движения денежных средств — это, в определенном смысле, — способ исполнения Бюджета доходов и расходов. В БДДС освещается решение вопросов с приоритетами оплаты, связываются входящие и исходящие платежи. БДДС позволяет в любой момент управлять ликвидностью предприятия, определять наличие и сроки появления свободных денежных средств, освобождать руководителя от работы с плановыми финансовыми документами.

Составление бюджета кадров направлено главным образом на оптимизации расходов на трудовые ресурсы.

На этом этапе составления системы оплаты труда предполагается выполнение следующих процедур:

- Возможен пересмотр или разработка штатного расписания;
- Перераспределение объемов работ между сотрудниками исходя из вновь утвержденного регламента учетного документооборота;
- Разработка и утверждение системы материального поощрения и нематериального стимулирования эффективного труда сотрудников.

На шестом этапе может быть осуществлена корректировка используемого плана счетов для более подробного учета социально расходов на человеческие ресурсы предприятия.

На заключительном этапе необходимо усовершенствовать информационную систему предприятия в области контроля над расходами на трудовые ресурсы.

Основные трудности оценки эффективности работы системы контроллинга вызваны следующими обстоятельствами:

- результат не всегда возможно измерить количественно;
- эффективность зависит не только от контролеров, но и от действий проверяемых, так как они решают, выполнять ли рекомендации;
- субъективизм оценок и контролирующей работу.

Очевидно, что применение системы контроллинга социально ответственной деятельности муниципального предприятия принесет выгоду только в случае, если результат ее функционирования будет превышать стоимость ее содержания.

Для создания системы контроллинга социально ответственной деятельности предприятия требуются определенные затраты.

Методически затраты унитарного предприятия на организацию и функционирование системы контроллинга социально ответственной деятельности, по мнению авторов, можно определить следующим образом (1):

$$E_{C_{SRB}} = A_{C_{SRB}} + M_{C_{SRB}} + W_{C_{SRB}} + WT_{C_{SRB}} + S_{C_{SRB}} + T_{C_{SRB}} + PM_{C_{SRB}}$$

где $E_{C_{SRB}}$ (expenses for the controlling, social responsibility of the business) — стоимость функционирования системы контроллинга социально ответственной деятельности МУП;

$A_{C_{SRB}}$ (ortization, controlling, social responsibility of the business) — амортизация основных средств, используемых для функционирования всей системы контроллинга;

$M_{C_{SRB}}$ (material, ...) — материальные затраты, необходимые для функционирования всей системы контроллинга;

$W_{C_{SRB}}$ (wage, ...) — заработная плата работников предприятия, непосредственно занятых в работе всей системы контроллинга;

$WT_{C_{SRB}}$ (wages tax, ...) — социальные отчисления с вышеуказанной заработной платы;

$S_{C_{SRB}}$ (service, ...) — услуги сторонних организаций, необходимые для функционирования всей системы контроллинга;

$T_{C_{SRB}}$ (tax, ...) — налоги, сборы и иные аналогичные платежи, необходимые для функционирования всей системы контроллинга;

$PM_{C_{SRB}}$ (payment, money, ...) — денежные выплаты, которые нельзя отнести ни к одному из рассмотренных выше элементов затрат, необходимые для функционирования всей системы контроллинга.

В таблице 2 представлены рекомендуемые авторами критерии для оценки эффективности функционирования системы контроллинга социально-ответственной деятельности в МУП.

Таблица 2. Показатели для оценки эффективности функционирования системы контроллинга социально-ответственной деятельности МУП.

Вид контроллинга	Критерий оценки
1. Контроллинг взаимодействия с партнерами	Доля услуг (продукции) среди основных производителей в Российской Федерации
2. Контроллинг качества	Оказание некачественных услуг
3. Кадровый контроллинг	Средняя заработная плата, руб. Коэффициент текучести кадров Резерв предприятия, чел. Обучение и подготовка кадров, чел.
4. Социальный контроллинг	Санаторно-курортное лечение, чел. Отдых работников и членов их семей, чел. Благотворительная помощь, тыс. руб. Культурно-массовая работа (из прибыли), тыс. руб. Дополнительное пенсионное обеспечение, тыс. руб.

Наличие на предприятиях данного типа системы контроллинга социально-ответственной деятельности позволит предотвратить различные нарушения, потенциальные ошибки и возможные потери, обеспечит законность, надежность и эффективность деятельности.

Литература:

1. Баранова, А. Ю. Современный статус муниципальных унитарных предприятий/ Баранова А. Ю. // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2008. — Том 6, № 1, Ч. 2. — с. 35–43.
2. Иванов, В. Г., Харитоновна Е. Н. Социальный контроллинг как инструмент муниципального и корпоративного управления/ Иванов В. Г., Харитоновна Е. Н.//
3. Иванова, Н. Е., Попова Н. А. Контроллинг персонала как инструмент повышения эффективности унитарных предприятий/ Иванова Н. Е., Попова Н. А. //
4. Иванова, Н. Е., Попова Н. А. Контроллинг персонала на предприятиях бюджетной сферы/ Иванова Н. Е., Попова Н. А.// Научный альманах. — 2015. — № 9 (11). — с. 174–179.
5. Федеральный закон от 14.11.2002 N 161-ФЗ (ред. от 08.12.2003) «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

Оптимизация процесса адаптации персонала в организациях сферы услуг

Ивлишкина Ольга Сергеевна, администратор
ИП Черепанова Е. В. (Приморский край)
Новицкая Татьяна Сергеевна, управляющий
ООО «Форсаж» (Приморский край)

В данной статье рассматривается оптимизация процесса адаптации новых сотрудников, проблемы адаптации, а также рекомендации по совершенствованию и повышению уровня адаптации новых сотрудников на предприятиях ИП Черепанова Е. В., ООО «Форсаж».

Ключевые слова: персонал, адаптация, управление персоналом, менеджмент, положение об адаптации персонала, методы адаптации персонала

В последние годы в науке об управлении производственными организациями наблюдается изменение представлений о роли персонала в деятельности предприятия. Адаптация персонала является важным элементом в кадровом менеджменте. К сожалению, в нашей стране

важность мероприятий по адаптации сотрудников не воспринимается достаточно серьезно. Некоторые организации до сих пор не имеют даже базовых программ адаптации. В зарубежных же странах имеется большой опыт использования адаптационных техник, который лишь

сравнительно недавно стали использовать отечественные менеджеры.

Значимость адаптации исходит из организационной культуры предприятия. Значимые характеристики организации — отраслевая принадлежность, размер и форма собственности — приводят к появлению особенностей в характере и направленности целей и ценностной основы деятельности, наличии и объеме ресурсов для формирования организационной культуры; способах применения технологий и квалификационных требований к персоналу; стиле управления. В свою очередь эти особенности отражаются на отдельных элементах организационной культуры, пронизывающей всю деятельность организации, и приводят к специфике культуры в целом [1].

Попадая в новый коллектив, человек часто испытывает стресс, который отрицательно воздействует на его физические и психологические показатели. Новый коллектив, новое рабочее место, а порой, и новые профессиональные обязанности — это незнакомая для работника среда, с новой для него корпоративной культурой, незнакомыми правилами и порядками. У работника возникают сложности при освоении своей специальности или рабочего места. Поэтому в обязанности менеджера по управлению персоналом является работа по адаптации нового сотрудника.

Адаптация персонала — это процедура «вхождения» нового сотрудника в организацию, в ходе которой происходит усвоение сотрудником новых норм и правил, действующих в организации, интеграция в коллектив, принятие норм взаимоотношений, овладение сотрудником профессиональными знаниями и их применение на деловой практике [2, с. 102].

Но в то же время, адаптация — это взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенной вработываемости сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно-экономических условиях труда.

Процесс адаптации — это двусторонний процесс. С одной стороны, человек начинает работу в организации, и это его сознательный выбор, основанный на определенной мотивации принятого решения, а также ответственность за это решение. С другой стороны, и организация принимает на себя определенные обязательства, нанимая сотрудника для выполнения определенной работы. Организация ожидает от нового работника эффективное выполнение рабочей функции, необходимой для организации, в обмен на получение им значимых для него благ [3, с. 69].

После принятия на работу человек входит в систему внутриорганизационных отношений, занимая в этой системе несколько позиций. Каждой позиции соответствует совокупность требований, норм, и правил, определяющих социальную и производственную роль человека в коллективе как работника, коллеги, подчиненного, руководителя и т.п. От человека, занимающего каждую из перечисленных позиций, ожидается соответствующее ей поведение. Нанимаясь на работу в организацию, человек

имеет определенные цели, потребности и нормы поведения. И в соответствии с ними сотрудник предъявляет конкретные требования к организации, к условиям труда, мотивации и т.д. Успех процесса взаимного приспособления, или трудовой адаптации, сотрудника и организации будет достигнут быстрее и лучше тогда, когда обе стороны принимают и усваивают социальные роли в коллективе [4, с. 78].

Многие руководители уделяют мало внимания процессу адаптации персонала. В организациях обычно есть давно установленные инструкции, регламенты, положения, поэтому руководители считают, что новому сотруднику больше ничего не требуется для приспособления к новой среде, ему достаточно изучить эти правила, а если ему что-то непонятно, он всегда может задать интересующие его вопросы. Для того, чтобы понять зачем нужна адаптация, необходимо изучить ее цели и задачи [5].

Среди основных целей адаптации обычно выделяют экономические и социально-психологические.

К экономическим целям адаптации относят:

- Быстрое достижение норм трудовых показателей, принятых в организации;

- Уменьшение стартовых издержек. Новый сотрудник не всегда знает, как выполнять определенную работу и как работает организация. До тех пор, пока эффективность его трудовой деятельности меньше, чем у опытных сотрудников организации, его трудовая деятельность требует от предприятия гораздо большие затраты. Процесс адаптации позволяет уменьшить эти стартовые затраты и дать сотруднику возможность быстрее достигать установленных норм выполнения его работы.

- Сокращение текучести кадров. В тех случаях, когда человек не смог своевременно освоиться в организации, он может отреагировать на это увольнением;

- Экономия времени руководителя и коллег нового сотрудника. Работник, который недостаточно адаптировался к работе на предприятии, требует помощи со стороны руководства и коллег, и больше времени для выполнения своей работы [6].

К социально-психологическим целям относят:

- Благополучное вхождение сотрудника в коллектив, в его структуру и ощущение себя полноценным членом команды и организации;

- Снижение чувства тревоги, страха и неуверенности, испытываемого новым сотрудником. В этом случае данные чувства возникают в связи с боязнью ошибиться в работе и неполной ориентации в трудовой ситуации;

- Развитие у нового работника удовлетворенности его работой, позитивного отношения к ней. Процесс адаптации способствует формированию положительного отношения новичков к организации и их трудовой деятельности. Это необходимое условие для достижения высоких рабочих показателей;

- Принятие сотрудником основных требований организационной культуры организации и следование правилам поведения, принятым в ней.

Двусторонний характер процесса адаптации персонала позволяет определять цели адаптации со стороны организации и со стороны сотрудника.

Цель адаптации сотрудника со стороны работодателя:

- Желание получить лояльного, максимально управляемого сотрудника;
- Максимально полное, эффективное и, главное, быстрое его приспособление к организации и выполняемой им работе.

Задачи адаптации сотрудников со стороны работодателя заключаются в:

- Повышении роста прибыли организации;
- Повышении эффективности трудовой деятельности сотрудника, снижении у него стресса и тревожности, снижении возможности его увольнения;
- Формировании у сотрудника лояльности к организации, формирования у него чувства удовлетворенности работой;
- Обеспечении сотрудника необходимыми теоретическими и практическими знаниями об организации и выполняемой им работе;
- Установлении у работника оптимальных для деятельности предприятия партнерских отношений в коллективе [7].

Цель адаптации со стороны сотрудника — максимально полное, быстрое и эффективное приспособление к организации, создание имиджа профессионала в максимально короткие сроки, желание оставаться сотрудником в конкретной организации в течение длительного времени.

Задачи адаптации со стороны сотрудника заключаются в следующем:

- Получении знаний об организации, ее организационной культуре, нормативно-правовой и информационной базе, формальных и неформальных связях;
- Получении теоретических и практических знаний о специфике работы;
- Снижении уровня стресса, страха и тревожности;
- Продолжении трудовых отношений с организацией и установлении партнерских отношений с коллегами;
- Формировании и росте чувства удовлетворенности от работы на предприятии.

Адаптация необходима для сокращения времени, которое требуется новому работнику для того, чтобы освоиться на новом рабочем месте и начать работать максимально эффективно. Таким образом, адаптация персонала выгодна как новому работнику, так и руководству организации. Используя грамотно разработанную систему адаптации, новый сотрудник может чувствовать себя на новом рабочем месте комфортнее, что позволит руководству получить от него максимальную отдачу в профессиональных обязанностях [8].

Особое внимание менеджеру по персоналу необходимо уделять подготовке, проведению и контролю за процессом выполнения адаптационных мероприятий. Фактически, процесс включения новым сотрудником

в производственные и межличностные отношения начинается при найме сотрудника на работу. Программа вхождения в должность влияет на дальнейшую эффективность труда принятых в организацию сотрудников. Цель этой программы заключается в помощи сотруднику в освоении новой обстановки и достижение максимальной эффективности работы в короткие сроки.

Новые условия труда всегда психологически тяжелы для любого человека. В случае, когда он не чувствует необходимую поддержку от руководства и коллег, у него могут возникнуть сомнения в правильности выбора нового рабочего места.

Из-за психологического дискомфорта могут допускаться ошибки, снижается производительность труда сотрудника. В результате человек увольняется, не освоившись на новой работе и не вписавшись в коллектив и производственный процесс.

Адаптационные мероприятия направлены на улучшение организации условий труда новых сотрудников, с целью ускорения их вхождения в производственные процессы и увеличения эффективности работы организации [9].

Внедрение системы управления адаптацией в организации представляет собой достаточно сложную задачу, но от нее зависит решение таких важных проблем для организации, как: уменьшение стартовых издержек, уменьшение текучести кадров; более активное достижение производственных показателей, вхождение сотрудника в новый коллектив, снижение чувства страха, дискомфорта и неуверенности, испытываемых новым сотрудником. Система адаптации призвана решать эти проблемы. Все это определяет актуальность и практическую значимость выбранной темы работы.

Практическая значимость работы заключается в том, что полученные результаты могут быть использованы в деятельности организации для улучшения процесса адаптации персонала.

Индивидуальное предпринимательство Черепанова Е. В. создано в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 8 августа 2001 года № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Деятельность ИП регламентируется Федеральным Законом РФ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» № 129-ФЗ, Гражданским кодексом РФ, другими федеральными законами РФ, а также отдельными постановлениями Правительства РФ.

Организационная структура ИП Черепанова Е. В. является отражением полномочий, которые возложены на каждого его сотрудника. Обязанности руководства определяются, исходя из потребностей клиентов. В условиях необходимости удовлетворения потребностей клиентов, возникает потребность в поиске решений этих проблем через имеющиеся возможности и ресурсы. Эти решения опираются на фиксированную управленческую иерархию.

Ответственность за принятие всех управленческих решений лежит на высших звеньях управления. Подразделения организации являются функциональными звеньями, каждое из которых использует свою технологию и выполняет свои профессиональные обязанности, но вместе они нацелены на удовлетворение потребностей клиентов.

Общество с ограниченной ответственностью ООО «Форсаж» создано в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью» № 14-ФЗ от 08 февраля 1998 года в результате перерегистрации Товарищества с ограниченной ответственностью ООО «Форсаж», зарегистрированного Постановлением главы администрации г. Хабаровска от 08.07.92 г., с изменениями от 05.10.93 г. № 75-ЭК в Общество с ограниченной ответственностью ООО «Форсаж», которое является полным его правопреемником по всем его правам и обязанностям.

Торговая деятельность в регионах регулируется и рядом других законов и иных нормативно-правовых актов федерального и местного значения. Необходимо отметить, что правовое обеспечение деятельности торговли в настоящее время не имеет единого нормативно-правового акта на уровне закона, который охватывал бы сложный комплекс отношений в этой сфере.

Основное содержание концепции управления персоналом установленной в ООО «Форсаж» заключается в управлении системой полномочий и ответственности человека в его трудовой деятельности. На каждую должность имеются четко разработанные должностные инструкции, личностные спецификации. Каждый работник четко знает свои права, обязанности и своего непосредственного руководителя. Одной из главных целей, стоящих перед ООО «Форсаж», является отношение к своему персоналу как к основе организации, её главной ценности и источнику благополучия.

С целью анализа процесса адаптации в ИП Черепанова Е. В., было проведено исследование путем анкетирования сотрудников, в анкетировании принимали участие 17 сотрудников.

В ходе исследования было выявлено что в организации отсутствует как таковая система адаптации, которая может быть направлена на развитие новых сотрудников как специалистов

В ООО «Форсаж» также помощью специально разработанной анкеты была получена информация относительно системы адаптации персонала.

В анкетировании приняли участие 12 сотрудников со стажем работы от 0 до 3 месяцев

Также был проведен анализ действующего Положения об адаптации.

Таким образом анализ документов показал, что в ООО «Форсаж» действует Положение об адаптации, обязывающее руководителей всех уровней адаптировать новых сотрудников, а также прописаны основные шаги программы. Но системно и результативно программа работать не начала. Руководители не ориентируются в общих

требованиях Положения об адаптации и воплощают в жизнь каждый на свое усмотрение.

При анкетировании сотрудников было выявлено, что процесс адаптации на предприятии развит плохо, сотрудники не удовлетворены вхождением в должность, на этой почве у новых работников возникают конфликты. Данные факторы негативно сказываются на прибыли предприятия.

По результатам исследования в организациях, были предложены следующие мероприятия для оптимизации процессов адаптации в них.

С целью совершенствования адаптации в ИП Черепанова Е. В. необходимо внедрить проект, который улучшит действующую систему адаптации. В качестве необходимых мер по улучшению адаптации персонала в ИП Черепанова Е. В. выступают:

1. Наставничество, с целью повышения результативности развития человеческих ресурсов;
2. «Книга Сотрудника», в которой должны быть прописаны нормы поведения сотрудников в различных возникающих ситуациях;
3. Адаптационный лист с описанием основных адаптационных мероприятий, в которых участвуют новые сотрудники;
4. Положение об адаптации, в котором подробно изложены мероприятия, необходимые для успешного осуществления процесса адаптации.

Для проведения эффективной адаптации персонала в ООО «Форсаж» предлагается:

- Разработать адаптационные процедуры и алгоритмы (выделить этапы адаптации, определить мероприятия, сроки и ответственных за проведение адаптации);
- Закрепить документально адаптационные процедуры и обеспечить информационное содержание адаптации персонала.

Процесс адаптации компании необходимо четко спланировать как по времени, так и по содержанию. Достижению этой задачи служит обновленное Положение об адаптации.

Для оптимизации процесса адаптации в организации предлагается к новым сотрудникам прикреплять наставника на время стажировки.

При внедрении данных проектов адаптации новых сотрудников необходима минимизация возможных рисков, соблюдение временных и денежных ресурсов, выделяемых организацией для достижения максимально эффективных результатов.

При разработке и внедрении любой системы адаптации на предприятии необходимо исходить из имеющихся финансовых и организационных возможностей компании и самого сотрудника. Следует также учитывать отличия прежнего и нового места работы, особенности прежней и новой профессии, так как эти различия могут стать серьезным барьером для проведения успешной кадровой политики в организации. Успешное решение вопросов адаптации новых сотрудников требует ответственной организационной работы. Результативность этого процесса

зависит от планирования, направления и координации работы в масштабах всей организации.

Система адаптации выгодна не только новому сотруднику, но и руководству организации. Использование грамотно разработанной системы адаптации позволяет недавно пришедшему в организацию работнику быстрее влиться в рабочую атмосферу и сократить время на приспособление к новым условиям труда. Сотрудник будет чувствовать себя на новом месте гораздо комфортнее, что позволит руководству получить от него максимальную отдачу в его трудовой деятельности.

Предлагаемые мероприятия по совершенствованию системы адаптации в рассматриваемых организациях будут способствовать сокращению времени, затрачиваемого новыми сотрудниками на приспособление к организации, и, как итог — быстрое и качественное вхождение в должность.

Предложенные рекомендации направлены на оптимизацию системы управления адаптацией новых сотрудников, что позволит организациям повысить уровень престижа, улучшить качество предлагаемых услуг и увеличить прибыль организаций.

Процесс активного приспособления новых сотрудников к организации и работе является прямым продол-

жением процесса отбора. Поэтому любое предприятие заинтересовано в том, чтобы принятый на работу сотрудник не уволился через несколько месяцев. Однако, как показывает статистика, наиболее высокий процент принятых на работу покидает организацию именно в течение первых нескольких месяцев. Помочь новому сотруднику успешно освоиться в новой организации — важнейшая задача его руководителя и сотрудников службы персонала.

Адаптация сотрудника на новом рабочем месте — важный процесс, который может вызвать у работника сложности, затруднения и проблемы. На первоначальном этапе этого процесса сотруднику необходима поддержка, которая поможет избавиться ему от чувства тревожности и страха, сформировать установку на преодоление трудностей, развить чувство социальной и профессиональной востребованности. Уровень адаптированности человека к новой трудовой среде проявляется в его поведении, в эффективности труда, в удовлетворенности трудовой деятельностью и отношениями в коллективе.

Если процесс адаптации в организации будет эффективно отрегулирован, то адаптационный период, а также затраты на адаптацию сократятся в несколько раз, что принесет существенную выгоду как компании, так и сотруднику.

Литература:

1. Масилова, М. Г. Социальная ориентированность как составляющая управленческой компетентности руководителя / М. Г. Масилова, Н. Н. Богдан // *Управленец*. 2014. № 3 (49). с. 24–29.
2. Карташова, Л. В., Никонова Т. В., Соломанидина Т. О. *Организационное поведение*. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 220 с.
3. Егоршин, А. П., *Основы менеджмента: учебник для вузов*. Н. Новгород: НИМБ, 2012. 2-е изд., доп. и перераб. — 320 с.
4. Рудавина, Е. Р. *Большая книга директора по персоналу* / Е. Рудавина, В. Екомасов. — СПб.: Питер, 2011. — 363 с.
5. Савин, В. Н. *Система управления адаптацией персонала* / В. Н. Савин, Е. С. Кляйзер, С. И. Куракина // *Диспут плюс*. — 2012. — 70 с.
6. *Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе [Текст]: колл. монография* / Н. Н. Богдан, О. В. Горшкова, М. Ю. Дикусарова, М. Г. Масилова, Е. А. Могилёвкин, А. С. Новгородов, З. В. Якимова. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. — 240 с.
7. Фатхутдинов, Р. А. *Управленческие решения: Учебник*. 5-е издание, переработанное и дополненное. — М.: ИНФРА — М. — 2013. — 314 с.
8. Кибанов, А. Я. *Основы управления персоналом*. М.: ИНФРА-М, 2011. — 304 с.
9. Коханов, Е. Ф. *К вам пришел новичок* / Е. Ф. Коханов / *Управление персоналом: 100% практика*. — 2012 — с. 16–17.

Анализ денежных потоков предприятий добывающей промышленности Российской Федерации

Карпов Алексей Сергеевич, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Предприятия добывающей промышленности оказывают значительное влияние на финансово-экономическое развитие Российской Федерации и занимают одну из ключевых ролей в развитии экономики страны, по-

этому денежные потоки добывающих предприятий являются важным показателем, влияющим на развитие страны в целом.

Ключевые слова: предприятия добывающей промышленности, денежные потоки, чистый денежный поток

Россия является по суммарному природно-ресурсному потенциалу одной из крупнейших держав мира. Особенно она богата полезными ископаемыми. Среди стран мира Россия лидирует по запасам топливно-энергетических ресурсов. В недрах Российской Федерации заключена значительная часть мировых разведанных запасов важнейших видов полезных ископаемых (алмазов, никеля, природного газа, палладия, нефти, угля, золота и серебра).

Таким образом, добыча полезных ископаемых является одним из ключевых видов экономической деятельности в структуре экономики Российской Федерации.

Предприятия добывающей промышленности оказывают значительное влияние на финансово-экономическое развитие Российской Федерации и занимают одну из ключевых ролей в развитии экономики страны. Поэтому финансовое состояние предприятий добывающей промышленности является важным фактором в развитии экономики России.

В настоящее время, одним из основных объектов анализа и управления предприятий являются денежные средства и их потоки. Их увеличение, правильное использование и сохранность являются одной из важнейших задач предприятия. От успешности решения этой задачи зависит платежеспособность предприятия, своевременность расчетов с поставщиками, подрядчиками и платежей в бюджет.

Таким образом, анализ денежных потоков предприятий добывающей промышленности, является актуальным и важным вопросом для развития экономики страны.

Рассмотрим основные показатели, характеризующие динамику и структуру денежных потоков предприятий добывающей промышленности России.

Предприятия добывающей промышленности Российской Федерации имеют положительную динамику денежных потоков, как положительных, так и отрицательных, что представлено на рисунке 1.

Средний темп роста положительных денежных потоков предприятий добывающей промышленности России составил 105,93%, а отрицательных потоков — 105,94%.

Соотношение темпов роста положительных и отрицательных денежных потоков оказывает непосредственное влияние на финансовый результат деятельности предприятий. В данном случае средний темп роста отрицательных потоков незначительно превышает средний темп роста положительных денежных потоков, что говорит о несущественной тенденции к ухудшению финансового результата предприятий добывающей промышленности.

Еще одним важным показателем, характеризующим денежные потоки, является качество денежного потока. При оценке качества денежного потока особое место уделяется структуре источников его формирования [1]. Высокий уровень качества чистого денежного потока характеризуется ростом удельного веса чистой прибыли, полученной за счет роста выручки от продаж, снижения себестоимости, т.е. от текущей деятельности предприятия. Низкое качество имеет чистый денежный поток, значительная часть которого получена за счет роста цен

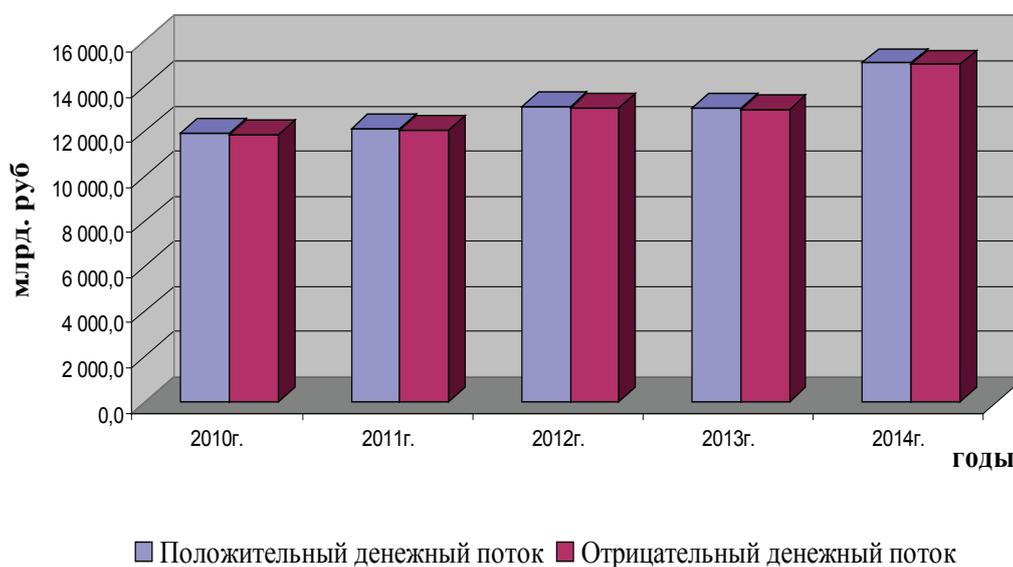


Рис. 1. Динамика положительных и отрицательных денежных потоков предприятий добывающей промышленности Российской Федерации

на реализованную продукцию, обусловленного в большей степени инфляционными процессами, доходов от прочих операций, чрезвычайных событий.

Качество чистого денежного потока определяется отношением потока каждого вида деятельности к общему денежному потоку [2]. Расчет показателя качества денежного потока по годам представлен в таблице 1.

На добывающих предприятий Российской Федерации, отмечено высокое качество денежных потоков, так как в структуре денежных потоков высокая доля денежных потоков по текущей деятельности, что свидетельствует о значительном удельном весе чистой прибыли, полученной за счет роста выручки от продаж, снижения себестоимости в общем объеме денежных потоков.

Таблица 1. Анализ динамики качества денежного потока на предприятиях добывающей промышленности России, %

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение 2014 г. к 2010 г. (+/-)
Поступление денежных средств	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	X
в том числе: от текущих операций	66,61	70,62	68,86	72,17	69,31	2,70
от инвестиционных операций	18,72	15,10	13,72	11,10	13,04	-5,68
от финансовых операций	14,66	14,28	17,42	16,74	17,65	2,99
Направлено денежных средств	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	X
в том числе: по текущей деятельности	53,38	58,98	57,24	61,24	60,75	7,38
по инвестиционной деятельности	27,21	23,81	22,56	22,63	23,78	-3,43
по финансовой деятельности	19,41	17,22	20,19	16,12	15,47	-3,94

При этом за период с 2010 года по 2014 год снизилась доля положительных и отрицательных денежных потоков по инвестиционной деятельности предприятий добывающей промышленности России, что свидетельствует о неэффективном управлении инвестиционными операциями на предприятиях добывающей промышленности, что так же обусловлено не стабильной экономической ситуацией в мире.

В тоже время по финансовой деятельности предприятий отмечается рост доли положительных потоков в общем объеме положительных потоков предприятий добывающей промышленности, и снижение доли отрицательных потоков. Все это говорит об оптимизации управления по данному направлению деятельности предприятий, в частности с работой с займами и кредитами, а также с акциями, облигациями и другими ценными бумагами.

Важным моментом в анализе денежных потоков организаций является оценка денежных потоков, поскольку

при этом удастся выяснить, верно организованно управление денежными потоками или нет. Для оценки денежных потоков предприятий добывающей промышленности Российской Федерации проведем анализ интенсивности и эффективности денежного потока (таблица 2)

Для определения способности компании погашать текущую задолженность за счет имеющихся текущих активов, рассчитаем коэффициент ликвидности денежного потока.

Для обеспечения необходимой ликвидности денежного потока коэффициент должен иметь значение не ниже единицы [3]. Произведенные расчёты показали, что коэффициент ликвидности по операциям за период с 2010 года по 2014 год выше единицы, что говорит о том, что на предприятиях добывающей промышленности России наблюдается рост остатка денежных активов на конец периода и это способствует повышению платежеспособности предприятий.

Таблица 2. Анализ интенсивности и эффективности денежного потока на предприятиях добывающей промышленности России

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение 2014 г. к 2010 г. (+/-)
Положительный денежный поток, млрд. руб.	11 943,1	12 145,6	13 087,9	13 037,5	15 040,1	3 097,0
Отрицательный денежный поток, млрд. руб.	11 877,2	12 031,4	13 056,5	12 983,2	14 962,4	3 085,2
Чистый денежный поток, млрд. руб.	65,9	114,2	31,5	54,3	77,7	11,8
Коэффициент ликвидности денежного потока	1,0055	1,0095	1,0024	1,0042	1,0052	-0,0003
Коэффициент эффективности денежного потока	0,5549	0,9488	0,2411	0,4179	0,5193	-0,035

При этом стоит отметить, что коэффициент за рассматриваемый период незначительно снизился, что говорит о несущественном снижении ликвидности предприятий добывающей промышленности Российской Федерации.

Коэффициент эффективности денежного потока в 2014 году показал не высокую эффективность формирования денежных потоков, что характеризует не высокую интенсивность генерации денежных потоков на предприятиях. В тоже время в 2011 году отмечается пик значений данного коэффициента, что говорит о высокой эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, подводя итог проведенного анализа денежных потоков предприятий добывающей промышленности Российской Федерации, можно сделать следующие выводы:

— предприятия добывающей промышленности Российской Федерации имеют положительную динамику денежных потоков, как положительных, так и отрицательных, что говорит о планомерном развитии и росте предприятий;

— высокая доля денежных потоков по текущей деятельности в структуре денежных потоков предприятий добывающей промышленности России свидетельствует

о значительном удельном весе чистой прибыли, полученной за счет роста выручки от продаж, снижения себестоимости в общем объеме денежных потоков;

— на предприятиях добывающей промышленности отмечается снижение доли денежных потоков по инвестиционной деятельности, что свидетельствует о не эффективном управлении инвестиционными операциями на предприятиях;

— на предприятиях отмечается оптимизация управления финансовой деятельностью предприятий, в частности с работой с займами и кредитами, а также с акциями, облигациями и другими ценными бумагами.

— предприятия добывающей промышленности России обладают достаточным уровнем ликвидности.

Стабильный рост денежных потоков, незначительное изменение состава и структуры денежных потоков предприятий добывающей промышленности Российской Федерации, говорит об их стабильном и планомерном развитии.

Подводя итог проделанной работы, стоит отметить, что добывающие предприятия в настоящий момент являются ключевыми элементами в экономике Российской Федерации, и трудно переоценить их роль в становлении экономики страны.

Литература:

1. Снатенков, А. А. Практикум по бухгалтерскому учету и анализу: учебное пособие / А. А. Снатенков, И. В. Воюцкая. — Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2013.
2. Тимофеева, Т. В. Анализ денежных потоков предприятия: учеб. пособие / Т. В. Тимофеева. 3-е изд., перераб. и доп. М: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2011. — 368с.
3. Тимофеева, Т. В., Снатенков А. А. Анализ и прогнозирование денежных потоков организации: практикум: учеб. пособие / Т. В. Тимофеева, А. А. Снатенков — Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2016.

Проблемы взаимодействия Федеральной таможенной службы и Федерального агентства по управлению государственным имуществом

Клюкина Мария Сергеевна, студент

Государственный морской университет имени адмирала Ф. Ф. Ушакова

Ежегодно растут объемы внешнеторгового оборота как Российской Федерации в целом, так и Южного федерального округа в частности. Следовательно, увеличивается не только товарооборот, но и объем изъятого, бесхозяйного, обращенного в собственность государства, либо подлежащего уничтожению имущества. Одним из направлений деятельности Федеральной таможенной службы (далее ФТС) является сотрудничество с ФАУГИ (далее Росимущество). Во взаимодействии данных государственных структур существует немало сложностей, которые сопряжены с многочисленными противоречиями между нормативно-правовыми аспектами, ведущими к последствиям

экономического характера. В первую очередь важно отметить три способа обращения товаров и транспортных средств в федеральную собственность: процедура отказа в пользу государства, конфискация, признание имущества бесхозяйным. Следует отметить, что таможенные органы не имеют отношения ни к конфискации, ни к реализации товаров, так как в соответствии со ст. 35 Конституцией Российской Федерации — только суд может лишить лицо принадлежащего ему имущества. [1] На рисунке 1 представлен процесс обращения имущества в федеральную собственность. Если при проведении оценки выявляется, что реализация товара целесообразна в целях пополнения



Рис. 1. Процесс обращения имущества в федеральную собственность

государственного бюджета, то данный товар реализуется с аукционов, либо им распоряжаются в соответствии с социальными нуждами.

В практике Новороссийской таможни имел место быть случай, когда возникла проблема распоряжения имуществом, требующим специального порядка. В соответствии с обстоятельствами дела яхта «Виктори» прибыла, в порт Новороссийск и в 2002 году и лишь в 2013 году яхта была признана бесхозным движимым имуществом по решению суда. Если мы возьмём во внимание ст. 130 «Недвижимые и движимые вещи» Гражданского кодекса Российской Федерации [2], к недвижимым вещам относятся морские суда и суда внутреннего плавания. Следовательно, яхта «Виктори» является объектом недвижимого имущества, однако в решении суда товар — яхта «Виктори» обозначена как движимое имущество. В свою очередь Росимущество сообщило, что распоряжение имуществом — яхта «Виктори» не входит в его компетенцию. Спустя почти 3 года дальнейшая судьба яхты «Виктори» всё-таки определились. ФАУГИ распорядилось следующим образом: закрепить на праве оперативного управления за ГМУ им.адм. Ф. Ф. Ушакова федеральное имущество, составляющее имущество казны Российской Федерации. Яхта — «Виктори» нашла своё полезное применение, что на наш взгляд, является главной целью осуществления процесса приёма-передачи имущества от таможенных органов в Росимущество, но на это ушло около трёх лет, с момента обращения имущества в федеральную собственность. Яхта «Виктори» утратила свой товарный вид и за годы стоянки потеряла в стоимости практически в 10 раз от цены, установленной на аналогичный (однородный) товар. А это недопустимо особенно в современных условиях экономического кризиса в нашей стране. Более того, противоречие, которое возникло между решением суда и пунктом, определяющим цели Росимущества, так и не были разрешены.

Важно отметить, что в законодательстве Российской Федерации существуют значительные пробелы, в области

регламентации порядка распоряжения имуществом, обращённым в федеральную собственность. Так, например: нормативно-правовой базой нашей страны не установлен порядок распоряжения обращёнными в федеральную собственность наличными денежными средствами в иностранной валюте. В подтверждение этому факту, рассмотрим некоторые обстоятельства из дела оперативного учёта Новороссийской таможни. В течении 10 месяцев на учёте ТО находились денежные средства в иностранной валюте в размере: 3452 долларов США и 1430 греческих драхм, признанные бесхозными. Управление казначейства разъяснило, что в настоящий момент порядка приема наличных денежных средств в иностранной валюте не установлено. На наш взгляд, столь длительное хранение (а именно: 10 месяцев) имущества, обращённого в федеральную собственность является недопустимым. Так как срок осуществления процесса приёма-передачи от таможенного органа в Росимущество составляет всего 30 дней.

Также на практике возникают значительные сложности в работе с товарами, задержанными в соответствии с главой 21 «Задержание товаров и документов на них при проведении таможенного контроля» Таможенного кодекса Таможенного союза [3] и не востребованными в течение установленных сроков. Процедура реализации задержанных товаров, которая закреплена Федеральным законом № 311 «О таможенном регулировании» [4] вступает в противоречие со ст. 35 Конституции РФ, определяющей, что никто не может быть лишен своего имущества, иначе как по решению суда. [1] В правоприменительной деятельности необходим баланс, отсутствие которого представлено на рисунке 2, и должностным лицам таможенных органов недопустимо делать выбор, чем руководствоваться при принятии решения: Федеральным законом или Конституцией РФ, которые по своей сути должны дополнять друг друга.

Проведённое нами исследование показывает, что существующий алгоритм обращения имущества в федеральную собственность, а также вопросы распоряжения

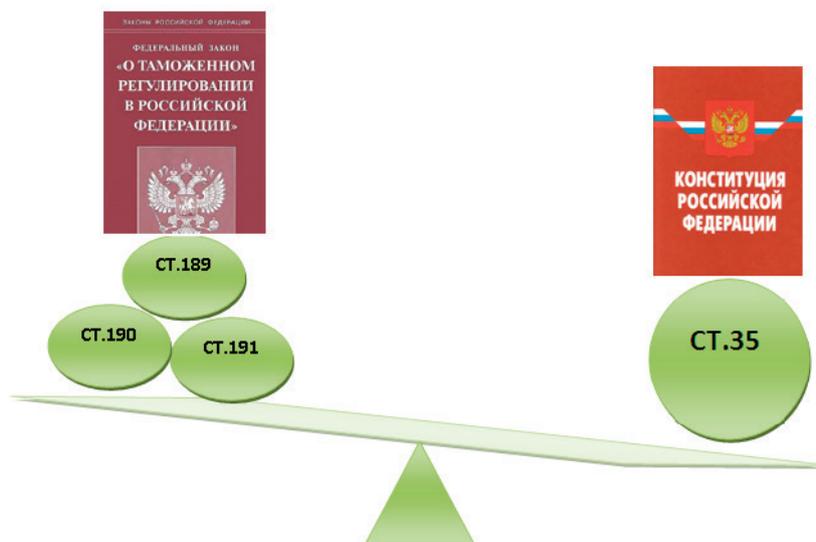


Рис. 2. Отсутствие баланса в правоприменении между Федеральным законом № 311 и Конституцией РФ

таким имуществом имеет ряд недостатков. В связи, с чем далее нами будут внесены предложения, которые, на наш взгляд, позволят повысить эффективность взаимодействия ФТС и ФАУГИ.

Переход Российской Федерации на инновационный принцип развития экономики, формирование благоприятных перспектив эффективной интеграции Российской Федерации в мировое хозяйство, изменение масштабов, характера и форм внешнеэкономической деятельности формируют предпосылки для совершенствования таможенной деятельности и разработки стратегии развития таможенной службы Российской Федерации на долгосрочную перспективу.

Реализация Концепции развития таможенных органов Российской Федерации до 2020 г. сформировала основу для обеспечения интересов государства в таможенной сфере, противодействия угрозам экономической безопасности и создания благоприятных условий для внешней торговли. Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года (далее — Стратегия) определяет ключевые условия и приоритеты совершенствования таможенной службы на долгосрочную перспективу во взаимосвязи с долгосрочными целями и задачами.

Сфера обращения имущества в федеральную собственность и дальнейшее эффективное распоряжение им во многом способствует пополнению федерального бюджета, что является одной из стратегических целей таможенных органов Российской Федерации. Но, к сожалению, данная область никак не затронута в вышеупомянутой Концепции. На наш взгляд, организация контроля и надзора в области распоряжения обращенным в федеральную собственность имуществом могла бы быть одним из важнейших элементов Стратегии. Ведь грузы, принадлежащие участникам ВЭД, при прибытии и нахождении под таможенным контролем строго контролируются в определенных таможенных местах

(склады временного хранения, портовые терминалы, являющиеся зонами таможенного контроля), имеют ряд гарантий: денежное обеспечение, банковские гарантии, договоры страхования ответственности за утрату имущества перед третьими лицами, система учёта и отчетности, требования санитарных, пожарных и прочих служб, радиационный контроль. С момента, когда в соответствии с требованиями законодательства товар обращается в федеральную собственность, ситуация не должна меняться. Контроль за данным имуществом не должен ослабевать, ведь теперь это не просто коммерческая поставка — это государственная собственность. Но почему тогда ситуация в корне меняется? Разве государственные органы не должны в этом случае ещё внимательнее и пристальнее следить за всем, что связано с передачей и распоряжением федерального имущества?

Это в первую очередь должно касаться организаций, которых Росимущество уполномочивает принимать у таможенных органов обращенное в федеральную собственность имущество. Здесь, по нашему мнению, должны быть соблюдены все те требования, которые предъявляются законодателем к хранению имущества, находящемуся под таможенным (то есть, опять же, под государственным) контролем, о котором упоминалось выше.

К чему ведут указанные обстоятельства? В первую очередь к тому, что в таможенные органы от имени и по поручению ТУ Росимущества для принятия государственного имущества зачастую являются фирмы-однодневки, требующие очень пристального внимания, т.к. неоднократны факты, когда организации, выигравшие тендер на контракт с Росимуществом просто исчезали после принятия десятков товарных партий, обращенных в федеральную собственность. Есть ли место в данной работе фирмам без имущественных, финансовых и страховых гарантий? По нашему мнению такая практика должна быть в корне изменена.

Более того, сотрудники таможенных органов даже не имеют представления о дальнейшей судьбе переданного ими имущества. После подписания акта приёма-передачи между таможеней и Росимуществом его следы попросту теряются.

По мнению должностных лиц таможенных органов, для них крайне важно иметь обратную связь с ТУ Росимущества, получать отчётную информацию о реализации переданного имущества, тем самым видеть конкретный результат проделанной ими работы.

На наш взгляд, видится целесообразным создать единую межведомственную автоматизированную систему сбора, хранения и обработки информации для таможенных органов и Росимущества, и обязать коммерческие уполномоченные организации предоставлять отчётность по реализации федерального имущества. На наш взгляд это более чем эффективная мера, которая приведёт к заполнению вышеупомянутых пробелов рассматриваемой проблемы.

С учётом обозначенных недостатков видится целесообразным провести работу по следующим направлениям:

- заполнить пробелы в законодательстве, в части распоряжения имущества, требующего специального порядка, а также задержанного имущества;
- установить единые органы, уполномоченные на принятие от таможен, отдельных категорий имущества,

на примере яхты как недвижимого имущества и иностранной валюты;

- создать межведомственную автоматизированную систему сбора, хранения и обработки информации, поступающей от Росимущества в таможенные органы по реализации имущества, обращённого в федеральную собственность;

- ФТС принять к рассмотрению разработку предложений по совершенствованию взаимодействия таможенных органов с государственными органами власти, а именно с Росимуществом и иными уполномоченными организациями, для включения исследуемых вопросов в Концепцию развития таможенных органов до 2025 года.

В целом, данные мероприятия позволят не только повысить эффективность распоряжения и реализации обращённым в собственность государства имуществом, что приведёт к увеличению поступлений в федеральный бюджет, усилить степень контроля за данным имуществом, но и создадут организационные и иные условия для эффективного функционирования всей системы взаимодействия ФТС и ФАУГИ.

А самое главное, несомненно, это поможет сделать данную сферу деятельности нашего государственного аппарата более прозрачной, к чему мы все так стремимся прийти последние десятилетия.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) / [Электрон. ресурс] — Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения 01.04.16 г.)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ред. от 23.05.16 г.) / [Электрон. ресурс] — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/2a54eb7c0c87a49c41aa10efb253f6bdea2bfcf4/ (дата обращения 01.04.16 г.)
3. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) / [Электрон. ресурс] — Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_94890/ (дата обращения 03.04.16 г.)
4. Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О таможенном регулировании в Российской Федерации» / [Электрон. ресурс] — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107181/?utm_campaign=doc_dynamic&utm_source=google.adwords&utm_medium=cp-c&utm_content=1&gclid=СКХvhvr9g8wCFYPUcgodryQIUw/ (дата обращения 03.04.16 г.)
5. Вериш, Т. А. Внедрение перспективных таможенных технологий в области таможенного оформления товаров на примере южного региона // Экономика и предпринимательство. — 2013. — № 7.
6. Вериш, Т. А. Новые подходы в осуществлении государственного контроля таможенными органами санитарно-карантинных, ветеринарных и карантинных фитосанитарных товаров в пунктах пропуска Краснодарского края. // Экономика и предпринимательство. — 2013. — № 11.
7. Клюкина, М. С., Головина А. А. В мире научных исследований: материалы VI Международной научно-практической конференции // Академия знаний. — Краснодар 2014. — с. 36–40

Инвестиционное сотрудничество Российской Федерации со странами — членами БРИКС

Ковалева Елена Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;
Ломакина Милена Вячеславовна, студент
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В данной статье проводится анализ инвестиционного сотрудничества стран-участниц объединения БРИКС. Рассматриваются накопленные, текущие и взаимные инвестиции этих стран, а также предлагаются рекомендации по повышению уровня взаимного сотрудничества в инвестиционной сфере.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционное сотрудничество, БРИКС

В процессе развития и расширения экономического взаимодействия России с развивающимися странами особую актуальность приобретает сфера инвестиций, поскольку без них невозможно обеспечить рост экономики, осуществить структурные сдвиги и модернизацию.

Интеграционное объединение БРИКС, включающее Бразилию, Россию, Индию, Китай и ЮАР, является одним из приоритетов в развитие внешнеэкономической политики Российской Федерации. На долю этих государств приходится более 30% мирового ВВП, около 42% населения мира, 30% всей территории Земли, и, самое главное, страны БРИКС обладают огромными запасами природных ресурсов и полезных ископаемых, что повышает роль этих стран в мировом сообществе [6].

Инвестиционная сфера взаимодействует со многими актуальными направлениями экономического взаимодействия стран БРИКС, такое сотрудничество дает положительный эффект, вызывая увеличение торговых, валютно-финансовых и других экономических связей.

Для формирования устойчивого экономического взаимодействия необходима определенная степень взаимодополняемости сотрудничающих экономик. Для стран БРИКС характерно неравное распределение: Россия, Бразилия, ЮАР являются странами с преимущественно сырьевой ориентацией экспорта, Китай и Индия — с ориентацией на экспорт продукции обрабатывающей промышленности. При этом одновременно все страны БРИКС стремятся к структурным

преобразованиям, модернизации экономик, развитию современных наукоемких производств. Усиление инвестиционного взаимодействия стран БРИКС может значительно усилить их структурную взаимоподдержку в развитии экономики и ускорить технологический процесс [5].

Инвестиционное сотрудничество является тем ориентиром, с помощью которого можно качественно изменить все экономические взаимосвязи между Россией и странами-членами БРИКС. В связи с этим особо возрастает заинтересованность России в прямых иностранных инвестициях (ПИИ), которые могут существенно улучшить экономическую ситуацию в стране.

В таблице 1 показано, что страны БРИКС занимают важное место в движении ПИИ в глобальной экономике.

Как видно из таблицы 1 удельный вес стран БРИКС в мировых потоках ПИИ за период 2000–2014 гг. значительно вырос — по привлеченным инвестициям — почти в 3 раза, а по вкладываемым за рубежом — в 5 раз. В целом для группы БРИКС характерен быстрый рост объема накопленных ПИИ. В 2014 году они составили 3284,9 млрд. долл. США по привлеченным инвестициям и 2255,6 млрд. долл. США по вкладываемым за рубежом, причем наибольший вклад внесли Китай и Бразилия.

Эти выводы подтверждают данные по притоку текущих ПИИ, по которым в последние годы страны БРИКС занимают видные позиции в мировой экономике. Анализ текущих ПИИ стран БРИКС за 2014 г. представлен в таблице 2.

Таблица 1. Накопленные ПИИ стран БРИКС, млрд. долл. США

Страна	ПИИ в страну		ПИИ из страны	
	2000	2014	2000	2014
Бразилия	122,3	901,8	51,9	432,8
Россия	32,2	705,9	20,1	613,2
Индия	16,3	311,3	1,7	318,2
Китай	193,3	1098,9	27,8	709,0
ЮАР	62,2	267,0	33,2	182,4
БРИКС	426,3	3284,9	134,7	2255,6
Мир, всего	7450,0	22812,7	7952,9	23592,7
Доля БРИКС в мире, %	5,7	14,3	1,7	9,5

Таблица 2. Текущие ПИИ стран БРИКС, 2014 год

Страна	ПИИ в страну			ПИИ из страны		
	Млрд. долл. США	Прирост, %	Доля, %	Млрд. долл. США	Прирост, %	Доля, %
Бразилия	62,5	-2,3%	24,8	20,1	+3,8%	9,6
Россия	21	-69,7%	8,3	56,4	-35%	27,1
Индия	34,4	+22,2	13,6	9,8	+4,86	4,7
Китай	128,5	+3,7%	51,1	116	+14,9	55,4
ЮАР	5,7	-31,2%	2,3	6,9	+4,3%	3,3
БРИКС	252,1	+5,6	100	209,2	+7,1	100

Составлено по данным: [7]

Как видно из таблицы 2, в 2014 году только в Китае и ЮАР отток ПИИ был примерно равен их притоку, а для Бразилии и Индии приток ПИИ был больше их экспорта почти в 3 раза, а в России отток инвестиций превысил приток в более чем 3 раза. Это говорит о различиях в политике отдельных стран БРИКС по отношению к входящим и исходящим ПИИ, что сказывается на взаимных инвестициях.

Это подтверждают данные Банка России по накопленным ПИИ России в страны и из стран БРИКС, представленные в таблице 3. Доля инвестиций в Россию из стран БРИКС составляет 5,56%, а инвестиции из России в страны БРИКС не превышает 1%, что значительно ниже потенциальных возможностей экономик стран.

Низкая доля ПИИ в России обусловлена различными недостатками, встречающимися в данной сфере. К ним можно отнести законодательную и административную среду, недостаточную активность правительства в области обеспечения устойчивого развития, низкая культура предпринимательства, налогообложение, неразвитая транспортно-логистическая инфраструктура. Также к препятствиям для развития инвестиционного взаимодействия стран БРИКС необходимо отнести различные формальные и неформальные протекционистские барьеры, особенно в стратегических топливно-сырьевых отраслях. А именно в них имеется существенная заинтересованность стран БРИКС в инвестиционном сотрудничестве.

Среди важнейших институциональных предпосылок активизации инвестиционного сотрудничества стран

можно назвать расширение прямых взаиморасчетов в национальных валютах членов БРИКС. Основной акцент в своей деятельности на данном этапе БРИКС делает на финансово-экономические вопросы, входящие в компетенцию «Группы двадцати», поскольку в данной сфере у всех стран БРИКС сложилась общность интересов стратегического характера. Партнеры по объединению БРИКС выступают за глубокую реформу финансово-экономической архитектуры, за ее приведение в соответствие с новыми реалиями мировой экономики, в которой появились и развиваются сразу несколько новых центров силы.

Первой значительной реформой в этой сфере стало учреждение Фонда валютных резервов и Банка развития БРИКС на шестом саммите стран-членов объединения. Новый Банк развития получил капитал в 100 млрд. долл. США, чтобы финансировать наиболее важные экономические проекты стран-участниц объединения БРИКС. Данный финансовый институт имел достаточно слабую первичную капитализацию. Его организаторам было заявлено, что «в течение следующих семи лет каждая из стран БРИКС внесет по 2 миллиарда долларов США в общий фонд банка. Китай вложит в этот фонд 41 млрд. долл. США, еще 5 млрд. долл. США внесет Южно-Африканская республика, тогда как Россия, Бразилия и Индия внесут в него по 18 млрд. долл. США из своих валютных резервов». Российские политики также считают, что Банк БРИКС способен создать альтернативу МВФ, задача которого будет заключаться в поддержке экономик этого блока [4].

Таблица 3. Накопленные ПИИ России в страны и из стран БРИКС, млн. долл. США

Страна	ПИИ в страну, 2014 г.	ПИИ из страны, 2014 г.
Россия, всего	22 891	56 393
Бразилия	0,305	22,1
Индия	6,457	5,7
Китай	1271,8	54,3
ЮАР	0,02	3,2
БРИКС в целом	1278,6	85,3
Доля БРИКС в российских ПИИ, %	5,56%	0,15

Составлено по данным: [1]

Еще 100 млрд. долл. США составили Фонд валютного резерва. Это финансовое учреждение создано с целью финансирования инфраструктурных проектов в странах-членах БРИКС. Согласно подписанным документам, создаваемый Пул условных валют (Резервный фонд БРИКС) будет иметь функции, схожие с МВФ: в случае необходимости фонд будет оказывать финансовую помощь тем странам БРИКС, которые испытывают проблемы с платёжными балансами. Размер взноса каждой страны будет соответствовать размеру её экономики, при этом центральные банки БРИКС сохранят свои доли в составе золотовалютных резервов, а выделение финансовой помощи нуждающемуся члену БРИКС будет иметь привязку к соответствующей программе МВФ. Таким образом, каждая страна, решившая обратиться за помощью, должна обосновать свою заявку, указав, что испытывает проблемы с резким снижением курса национальной валюты. Таким образом, была заложена основа макроэкономической координации пяти стран [5].

Поэтому улучшение инвестиционного климата является важнейшей задачей для России, которая касается не только иностранных, но и внутренних инвесторов. Достижение новых результатов в этой области позволит стабилизировать положение в экономике, выйти на путь эко-

номического роста и улучшить положение Российской Федерации в мировой экономике. К способам улучшения инвестклимата можно отнести следующие шаги:

- расширить объемы и число сфер приложения инвестиций;
- разработать и внедрить основные принципы инвестирования для всех стран БРИКС, которые будут нацелены на формирование дружественного инвестиционного климата и обеспечения уверенности у инвесторов;
- разработать механизм софинансирования проектов в традиционных отраслях экономики и сферах устойчивого развития;
- развивать взаимодействие по вопросам сотрудничества малого и среднего бизнеса, обеспечивать обмен информацией и опытом;
- содействовать созданию и развитию высокотехнологичных производств, соответствующих тенденциям и потребностям развития экономики в настоящее время.

Таким образом, проведя анализ инвестиционного сотрудничества России странами-членами БРИКС, мы можем сделать вывод о крайне незначительных показателях в данной сфере. Необходимо углублять инвестиционное взаимодействие, активизации инвестиционного партнерства стран БРИКС необходим контроль как на межгосударственном, так и национальном уровне.

Литература:

1. Банк России [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Внешняя торговля товарами и услугами. — Электрон. дан. — М., Банк России, 2000–2016. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics>
2. Вергун, А. Н. Страны БРИКС в международных инвестиционных процессах [Текст] / А. Н. Вергун // Вестник МГИМО университета. — 2013. — № 2 (29). — с. 127–134.
3. Луценко, Е. А. БРИКС: влияние с отсрочкой [Текст] / Е. А. Луценко // Ойкумена. Регионоведческие исследования. — 2015. — № 1 (32). — с. 113–116.
4. Национальный комитет по исследованию БРИКС в России [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Раздел «О БРИКС», «Библиотека». — Электрон. данные. — НКИ БРИКС, 2011–2014. — Режим доступа: <http://www.nkibrics.ru>
5. Россия и БРИКС: новые возможности для взаимных инвестиций [Текст]: монография / Б. А. Хейфец. — М.: Изд. — торговая корпорация «Дашков и К», 2014. — 219 с.
6. International Monetary Fund [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Разделы «Countries», «Capacity of development», «Publications». — Электрон. дан. — Washington, 2016. — Режим доступа: <http://www.imf.org/external.htm>
7. World Investment Report 2014: Reforming International Investment Governance [Электронный ресурс] / United Nations Publications. — Электрон. дан. — Geneva, 2015. — Режим доступа: <http://www.un.org>

Потребительская корзина и прожиточный минимум в России

Кокшарова Татьяна Сергеевна, студент
Уральский институт экономики, управления и права

В данной статье раскрываются понятия «потребительская корзина» и «прожиточный минимум», рассматриваются изменения в объеме потребительской корзины, приводится расчёт суточной нормы питания человека, ис-

ходя из состава потребительской корзины, установленной 3 декабря 2012 года. Также указаны изменения в величине прожиточного минимума, приведённые за I квартал 2016 года.

Потребительская корзина включает набор товаров и услуг, который обеспечивает полноценное проживание человека на протяжении года и удовлетворяет его базовые потребности.

В нашей стране состав потребительской корзины пересматривается каждые пять лет. Последний раз он был изменен в ноябре 2012 года, вступил в силу с 1 января 2013 года и действует до 2018 года. Потребительская корзина разрабатывается как в общем по России, так и в субъектах Российской Федерации и делится на разные виды: для трудоспособного населения, для пенсионеров и для детей. Её состав делится на несколько групп:

1. продукты питания,
2. непродовольственные товары,
3. услуги.

В России продовольствие занимает около 50% стоимости потребительской корзины. К этой группе относятся:

хлеб, картофель, крупы, мясо, рыба, фрукты, овощи, сахар, яйца, молочные продукты, масло растительное, прочие продукты (соль, чай, специи). В группу непродовольственных товаров входят: одежда, обувь, лекарственные средства, бельё и другие предметы длительного пользования. К услугам относятся: жилищно-коммунальные услуги, транспортные, медицинское обслуживание, культурные мероприятия и другие. В состав потребительской корзины не включаются предметы роскоши, деликатесы, алкогольные напитки и сигареты, так как учитывается, что потребительская корзина состоит из минимального набора товаров и услуг, с помощью которых сохраняется здоровье, и обеспечивается жизнедеятельность человека.

31 марта 2006 года был принят Федеральный закон № 44-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации». Эта потребительская корзина состояла из набора продуктов, который приведён в табл. 1.

Таблица 1. Состав потребительской корзины на 31 марта 2006 года

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	кг	133,7	103,7	84
Картофель	кг	107,6	80	107
Овощи и бахчевые	кг	97	92	109
Фрукты свежие	кг	23	22	51,9
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг	22,2	21,2	25,2
Мясопродукты	кг	37,2	31,5	33,7
Рыбопродукты	кг	16	15	14
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг	238,2	218,9	325
Яйца	штука	200	180	193
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	13,8	11	10
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	3,6

3 декабря 2012 года принят Федеральный закон № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Рос-

сийской Федерации», в котором установлена новая потребительская корзина (табл. 2).

Таблица 2. Состав потребительской корзины на 3 декабря 2012 года

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, крупы, бобовые)	кг	126,5	98,2	77,6
Картофель	кг	100,4	80,0	88,1
Овощи и бахчевые	кг	114,6	98,0	112,5
Фрукты свежие	кг	60,0	45,0	118,1

Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг	23,8	21,2	21,8
Мясопродукты	кг	58,6	54,0	44,0
Рыбопродукты	кг	18,5	16,0	18,6
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг	290,0	257,8	360,7
Яйца	штука	210	200	201
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	11,0	10,0	5,0
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	3,5.

Следует отметить, что основную часть потребительской корзины занимает продовольствие. Соотношение стоимости непродовольственных товаров и услуг со стоимостью продуктов питания равно 50% на 50%.

При сравнении объёмов минимальных продуктовых наборов 2006 и 2012 годов видны существенные различия. В потребительской корзине 2012 года снижена ве-

личина объёмов потребления хлебных продуктов, картофеля и жиров. Значительное увеличение наблюдается в объёмах потребления овощей, фруктов, мясопродуктов, молочных продуктов и яиц.

Суточная норма питания человека рассчитана в соответствии с приведёнными данными состава потребительской корзины за 2012 год в табл. 3.

Таблица 3. Суточная норма питания человека

Наименование	Единица измерения	Объём потребления (в среднем на одного человека в день)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, крупы, бобовые)	г	346,6	269	212,6
Картофель	г	275	219,2	241,4
Овощи и бахчевые	г	314	268,5	308,2
Фрукты свежие	г	164,4	123,3	323,6
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	г	65,2	58,1	59,7
Мясопродукты	г	160,5	147,9	120,5
Рыбопродукты	г	50,7	43,8	51
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	г	794,5	706,3	988,2
Яйца	штука	0,6	0,5	0,5
Масло растительное, маргарин и другие жиры	г	30,1	27,4	13,7
Прочие продукты (соль, чай, специи)	г	13,4	11,5	9,6.

В разных регионах России стоимость потребительской корзины индивидуальна. Так в северной части страны, Москве и Санкт-Петербурге она дороже, чем в остальных регионах. На её стоимость и состав влияют климатические условия региона и национальные обычаи, имеющие важное значение при выборе населением подходящей потребительской корзины. Значение потребительской корзины используется для вычисления минимального потребительского бюджета — прожиточного минимума.

Согласно Федеральному закону от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» величина прожиточного минимума представляет собой стоимость потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы, рассчитывается ежеквартально. Прожиточный минимум является гарантией социальной поддержки граждан государством, определяется на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения. Для его вычисления

среднюю цену всего минимального потребительского набора умножают на два.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 09.06.2016 № 511 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за I квартал 2016 г.», величина прожиточного минимума повышена (табл. 4).

Несмотря на то, что, по данным на I квартал 2016 года величина прожиточного минимума увеличилась, доходы большинства населения снизились, участились случаи выдачи банками кредитов вследствие введения экономических санкций в отношении России в 2014 году. Произошло понижение рубля, введён запрет на импорт из-за границы. Стоимость, как продовольствия, так и бытовых товаров выросла, увеличиваются и тарифы на коммунальные услуги.

Отправляясь за покупками, гражданин должен выбирать, в какой именно магазин ему пойти и сколько

Таблица 4. Величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации (в руб.)

	На душу населения	Для трудоспособного населения	Для пенсионеров	Для детей
величина прожиточного минимума	9776	10524	8025	9677
стоимость потребительской корзины	9097	9362	8025	9677
минимальный набор продуктов питания	4552	4683	4013	4852
минимальный набор непродовольственных товаров	2276	2343	2009	2416
минимальный набор услуг	2269	2336	2003	2409
расходы по обязательным платежам и сборам ¹⁾	679	1162		

1) Величина прожиточного минимума для пенсионеров и детей определяется без учета расходов по обязательным платежам и сборам.

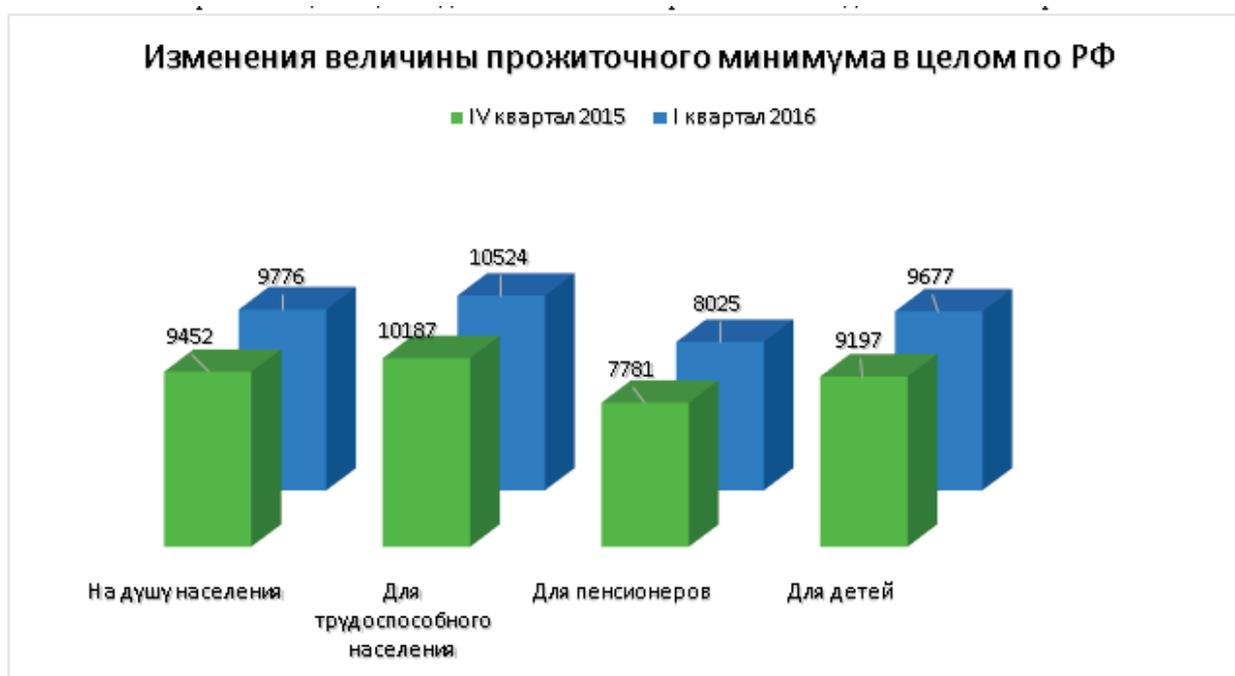


Рис. 1

средств можно потратить, так как цены в продуктовых магазинах различны, в супермаркетах эконом класса стоимость продуктовой корзины составляет около 5000 рублей, а в магазинах среднего класса — более 10000 рублей.

При формировании потребительской корзины правительству следует учитывать данные о фактическом потреблении продуктов питания населением. Оно должно рассматривать варианты расширения объема минимального

потребительского набора и, соответственно, увеличения его стоимости.

Однако, при сравнении минимальных продуктовых наборов 2006 и 2012 годов, выявлено, что потребительская корзина, которая была установлена 3 декабря 2012 года, состоит из более полезных и здоровых продуктов. В ней увеличены объемы потребления овощей, фруктов, мяса, молочных продуктов. А это значит, что правительство РФ стремится к идеальному проведению здоровой политики.

Литература:

1. <http://www.gks.ru>
2. <http://studlib.com/content/view/2444/35>
3. https://ru.wikipedia.org/wiki/Потребительская_корзина.

Мировой опыт инвестирования в железнодорожный транспорт

Комлев Иван Владимирович, бакалавр
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье дается краткий обзор форм, методов и источников инвестирования развития железнодорожного транспорта в Австралии, Франции и Великобритании. Выделяются общие и отличительные черты в способах инвестирования, принятых в разных странах. По мнению автора, новым эффективным способом инвестирования являются сделки государственно-частного партнерства, которые было бы целесообразно использовать при инвестировании российской железной дороги. Указаны первоочередные задачи, которые с помощью инвестирования необходимо решить для повышения конкурентоспособности железнодорожного транспорта нашей страны на международном рынке.

Ключевые слова: инвестиционная политика, капитальные вложения, источники финансирования, инвестиционные программы, инвестиционные ресурсы, инвестиционные проекты

The article provides a brief overview of the forms, methods and sources of investment development of rail transport in Australia, France and the UK. Are allocated common and distinctive features in the methods of the investment made in different countries. According to the author, the new effective way to investment transactions are public-private partnerships, which would be appropriate to use when investing the Russian railway. Shown priorities that with the help of investment need to be addressed to improve the competitiveness of rail transport in our country in the international market.

Keywords: investment policy, capital expenditures, financing sources, investment programs, investment funds, investment projects

Развитие железнодорожной отрасли имеет важное и перспективное направление экономических преобразований и внедрения рыночных механизмов управления с целью повышения конкурентоспособности железнодорожного транспорта и страны в целом [1, С.22]. Соответственно, целесообразно проанализировать мировой опыт инвестирования железнодорожного транспорта за рубежом.

Современная наука и практика разработали различные формы, методы и модели инвестирования железнодорожного транспорта. Значительный вклад в разработку этой проблемы сделали современные отечественные, ряд других ученых и специалистов-практиков. Но даже при такой значительной зарубежной и отечественной теоретической и практической разработке инвестиционных процессов в железнодорожном транспорте, особенно на фоне экономических преобразований, которые происходят сейчас в РФ, нуждаются в постоянном поиске новых методов и форм.

Целью статьи является обзор и анализ мирового опыта инвестирования железнодорожного транспорта (в частности Австралии, Франции и Великобритании) для внедрения лучших зарубежных достижений в деятельности железнодорожной отрасли России.

Если рассматривать и анализировать опыт инвестирования железных дорог Австралии, то можно увидеть, что в целом Австралийская железнодорожная корпорация инвестировало в течение 3–4 лет выполнение более 100 крупных капитальных проектов. Задачей этого инвестиционного комплекса является повышение эффективности и конкурентоспособности железнодорожных грузовых

перевозок с одновременным увеличением перевозочной способности. Значительные средства на эту программу реконструкции, тщательно разработанной с привлечением специалистов отрасли, предоставляет правительство страны. Планируется, что инвестирование этого направления позволит сократить время доставки грузов, что в свою очередь, значительно повысит конкурентоспособность железной дороги по сравнению с автомобильным транспортом [6, С.24].

Программа развития магистральных линий предполагает построение новой грузовой линии (сейчас грузовые и пассажирские поезда проходят по одной электрифицированной линии). Пассажирским поездам предоставляется приоритет в пиковые периоды междугородных перевозок, что приводит к значительным задержкам грузовых поездов и является значительным негативным фактором влияния на грузовые перевозки. Это пойдет на пользу не только грузовым, но и междугородним грузовым перевозкам, так как освободит на электрифицированной линии пропускную способность, достаточную для пропуска дополнительных междугородних поездов в день. Повысить максимальную скорость поездов позволит укладка новых железобетонных шпал. Реконструкция таких масштабов, по оценке Австралийской железнодорожной корпорации, позволит в течение увеличить долю железнодорожного транспорта в грузовых перевозках. Австралийская железная дорога приняла организационную форму альянса в части решения рассмотренных задач, поскольку именно она может обеспечить ресурсы в необходимые сроки и в необходимом объеме для проектов широкого диапазона, при этом обеспечивает выполнение

реконструктивных мероприятий в установленные сроки ценой уменьшения расходов и максимальным влиянием на текущую эксплуатационную деятельность.

Анализируя инвестиционную политику Национального союза железных дорог Франции, можно отметить, что эта организация постоянно увеличивала инвестирования отрасли. Значительную долю капитальных вложений при этом составляли собственные средства, выделенные в рамках государственного плана оживления экономики. Национальный союз железных дорог Франции стремится повысить уровень обслуживания на высокоскоростных соединениях.

В последнее время произошли большие изменения в этом секторе рынка. Правом обслуживать международные сообщения между государствами — членами ЕС получили частные операторы. Как эффективный путь выхода из кризиса, французское правительство рассматривало железнодорожный транспорт как лучшее средство для решения вопросов экономики, поэтому запланированные строительные работы стали финансироваться по схеме частного и правительственного партнерства. Проект на 7 млрд. евро позиционировался как самый большой в истории Европы транспортный проект, и первый во Франции проект, который финансируется совместно правительственным и частным секторами [5, С.22]. Со временем стало ясно, что заявленные объемы строительства на 13 млрд. евро превышают возможности компаний Франции, поэтому к тендеру стали допускать новых участников, которые еще не работали на французском рынке.

Далее рассмотрим опыт инвестирования в развитие железных дорог Англии. Одной из важных и серьезных задач для железной дороги Великобритании есть потребность в сокращении расходов на обслуживание и ремонт подвижного состава. Большая часть средств по инвестиционной программе поступило в виде коммерческого долга под гарантии правительства. Но изменения на рынке заемных средств вызвали существенные изменения этой стратегии. Ожидалось, что доля негарантированных

кредитов ежегодно станет увеличиваться и на конец периода инвестирования достигнет 80%, чего не было достигнуто [2, С.42]. Одновременно ведомство регулирования железных дорог увеличило коэффициент отдачи на регулятивную базу активов, вызвав нестабильность рыночной ситуации. Эти обстоятельства содействовали пробуксовке программы инвестирования железнодорожного транспорта в Великобритании.

Таким образом, проанализировав и обобщив мировой опыт инвестирования железнодорожного транспорта, мы можем выделить общее и отличное в формах и методах инвестирования железнодорожного транспорта [4, С.11]:

— Все проанализированы страны инвестируют в развитие железнодорожного транспорта большие объемы средств;

— Источниками инвестирования выступают средства, полученные из различных источников и от различных субъектов хозяйствования;

— Значительную роль в инвестировании железнодорожного транспорта во всех рассмотренных примерах играют государственные средства;

— Объемы возможных инвестиций существенно зависят от эффективного сокращения расходов;

— Инвестиционные программы развития железнодорожного транспорта стимулируют экономику страны в целом.

Выводы. Мировой опыт, в области инвестирования железнодорожного транспорта показывает, что привлечение различных источников к инвестированию железнодорожного транспорта следует применение различных форм, методов и моделей инвестирования частных инвесторов. В этом плане новым эффективным способом инвестирования являются сделки государственно-частного партнерства, которые было бы целесообразно использовать при инвестировании российской железной дороги [3, С.65]. Для того чтобы железнодорожный транспорт России стал конкурентоспособным на международном рынке перевозок, в первую очередь требуется срочная модернизация путей и подвижного состава.

Литература:

1. Артыкова, С. Н. Инвестиционная политика в сфере железнодорожных пассажирских перевозок // Наука и современность. — 2015. — № 36. — с. 26.
2. Иванов, О. Б., Остин Ф. Железные дороги Великобритании: уроки организации и приватизации // Экономическая теория, анализ, практика. — 2013. — № 1. — с. 36–48.
3. Навроцкая, Н. А., Сопилко Н. Ю. Трансформация инвестиционно-производственного пространства как условие экономической интеграции // Вопросы региональной экономики. — 2013. — Т. 15. — № 2. — с. 63–69.
4. Пенязь, И. М. Процесс глобализации в сфере транспортной логистики и тарифов в странах ближнего и дальнего зарубежья // Интегрированная логистика. — 2014. — № 6. — с. 11–15.
5. Российские железные дороги. Инновации на железных дорогах Франции // Журнал: железные дороги мира. — 2014. — № 2. — С.48.
6. Российские железные дороги. Пригородные и городские железнодорожные сообщения в Сиднее // Журнал: железные дороги мира. — 2013. — № 2. — с. 23–25.

Анализ затрат и доходов организации на примере ООО «Артемовская Управляющая Компания»

Кривошеева Юлия Игоревна, студент;

Адикаев Радион Алексеевич, преподаватель

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

В данной статье анализируется эффективность затрат и доходов в организации. Целью статьи является определение сущности и эффективности затрат и доходов предприятия на примере ООО «Артемовская Управляющая Компания».

Ключевые слова: затраты, доходы, эффективность

В современных экономических условиях эффективность затрат и доходов позволяют предприятию выдержать конкуренцию. Оценка потенциала и потребностей субъектов малого и среднего предпринимательства является неотъемлемой частью экономического анализа деятельности предприятия [1]. Еще одной составляющей успешного развития предприятий стал стратегический подход [2]. Процесс формирования доходов и расходов — актуален для любой организации, функционирующей на рынке товаров, работ или услуг. Несмотря на то, что перечень доходов и расходов четко оговорен нормативно-законодательными актами Российской Федерации, все же вопрос формирования и состава расходов и доходов — особенная сфера для каждой организации. Доходы организации регламентируются положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [3].

Анализ состава и динамики доходов ООО «Артемовская Управляющая Компания» начинается с оценки динамики показателей балансовой прибыли за отчетный период. При этом сравниваются основные финансовые показатели за прошлый и отчетный периоды, рассчитываются отклонения от базовой величины показателей и выясняется, какие показатели оказали наибольшее влияние на балансовую прибыль.

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей выручки составляется таблица, в которой используются данные бухгалтерской отчетности организации из формы № 2 (таблица 1). Данные таблицы 1 показывают, что 100 процентов доходов организации ООО «Артемовская Управляющая Компания» состоят из выручки.

Таблица 1. Анализ состава и структуры доходов

Показатель	2014 год	Уд. Вес%	2015 год	Уд. Вес%	Отклонение (+/-) Абс.	Темпы роста%
Выручка	59860	100	61059	100	+1199	102%
Прочие доходы	-	-	-	-	-	-
Итого доходов	59860	100	61059	100	+1199	102%

По данным таблицы видно, что выручка организации в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 1199 тысяч рублей. Увеличение выручки предприятия произошло за счет оказания услуг населению, роста цен на услуги, что положительно влияет на работу предприятия.

Расходы регламентируются положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [4]. Анализ состава и структуры затрат предприятия ООО «Артемовская Управляющая Компания» проводится на основе данных бухгалтерского учета и управленческой отчетности, представленных соответствующими службами предприятия. Такой вид анализа является наиболее информативным для оценки эффективности деятельности предприятия и разработки перспективных планов его развития, поскольку позволяет выявить резервы снижения себестоимости и соответственно повышения рентабель-

ности предприятия. Анализ затрат организации начинается с анализа состава и структуры расходов [5]. Анализ структуры расходов проводится на основе отчета о финансовых результатах. Данный анализ проводится для выявления информации о состоянии затрат организации, данные, полученные при анализе, будут верными, и самое главное, полностью будут отражать реальное положение дел. Суть его в том, чтобы сравнить показатели одного периода с другим, а также проследить тенденции отдельных статей или их групп. В таблице 2 и таблице 3 приведены данные о затратах на производство продукции по экономическим элементам на предприятии ООО «Артемовская Управляющая Компания» за прошлый и отчетный годы.

Данные таблицы показывают, что в структуре затрат от обычных видов деятельности наибольший удельный вес имеют затраты на оплату труда сотрудников предприятия (в среднем 32,4 процента) и прочие затраты

Таблица 2. Анализ состава и структуры затрат организации

Показатель	2014 год	Удел. Вес%	2015 год	Уд. Вес%	Отклонение (+;-)		Измен. в уд. весе
					Абс.	Относ.	
Материальные затраты	10218	16,9	11483	18,6	+1265	+12,3	1,7
Затраты на оплату труда	19510	32,4	19540	31,7	+30	+0,2	-0,7
Отчисления на соц. нужды	6840	11,4	6845	11,1	+5	+0,1	-0,3
Амортизация	4950	8,2	4970	8,1	+20	+0,4	-0,1
Прочие расходы	18672	31,1	18692	30,3	+26	+0,1	-0,8
Итого затрат	60190	100	61530	100	+1340	+2,2	-

(в среднем 31%). Далее по убыванию следуют материальные затраты (17%), отчисления на социальные нужды (11,4%) и амортизация (8,2%). Структура затрат от обычных видов деятельности в течение 2014–2015 гг.

сохраняется. Таким образом, мы видим, что у предприятия существует достаточно большая сумма расходов, которые необходимо снизить для увеличения получения прибыли (таблица 3).

Таблица 3. Анализ состава и структуры затрат организации

Показатель	2014 год	Уд. Вес%	2015 год	Уд. Вес%	Отклонение (+;-)		Изменение в уд. весе
					Абс.	Относ.	
Расходы по обычным видам деятельности	60190	100	61530	100	+1340	+2,2	-
Прочие расходы	-	-	-	-	-	-	-
Итого расходов	60190	100	61530	100	+1340	+2,2	-

Данные таблицы показывают, что 100 процентов расходы организации ООО «Артемовская Управляющая Компания» состоят из расходов по обычным видам деятельности. Расходы предприятия в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличились на 1340 тысяч рублей. Увеличение расходов связано с увеличением себестоимости продукции. Чтобы снизить себестоимость необходимо: повышение производительности труда; сбережение сырья, материалов, топлива, энергии; внедрение современной техники, автоматизация всех рабочих процессов.

Анализ эффективности затрат и доходов дает представление о том, ценой каких затрат ресурсов достигается экономический эффект. Измерить с помощью одного показателя

уровень экономической эффективности невозможно, поскольку он складывается под воздействием многих факторов, порой противодействующих друг другу. Поэтому среди всей совокупности показателей принято выделять один, наиболее полно характеризующий уровень экономической эффективности, имеющий не только количественную, но и качественную определенность.

Целью анализа эффективности затрат и доходов организации является определение дальнейших путей ее развития. Рассмотрим анализ эффективности затрат и доходов организации ООО «Артемовская Управляющая Компания» за 2014 год и за 2015 год, который представлен в таблице 4. Исходя из таблицы можно сделать вывод, что расходы предприятия превышают доходы.

Таблица 4. Анализ эффективности затрат и доходов организации

Показатель	2014 год	2015 год	Отклонение (+;-)	
			Абс.	Относ.
Выручка	59860	61059	+1199	+2
Прочие доходы	-	-	-	-
Итого доходов	59860	61059	+1199	+2
Себестоимость продаж	60190	61530	+1340	+2,2
Прочие расходы	-	-	-	-
Итого расходов	60190	61530	+1340	+2,2
Прибыль от продаж	-330	-471	-141	+42,7
Затраты на 1 рубль доходов	1,0	1,0	0	0
Затраты на 1 рубль продаж	-182,4	-130,6	51,8	-28,3
Рентабельность услуг,%	99,4	99,2	-0,2	-0,2
Рентабельность продаж,%	-0,5	-0,7	-0,2	+40

По данным таблицы можно сделать вывод, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом затраты на один рубль доходов в течение года не изменяются. Рентабельность услуг понизилась на 0,2, что свидетельствует об убыточности производства на каждый вложенный рубль. Рентабельность продаж также понизилась на 0,2, что свидетельствует об увеличении норм затрат. Рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции. Таким образом, исходя из таблицы можно сделать вывод, что расходы предприятия превышают доходы.

Важнейшими путями снижения затрат организации является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых и материальных. Совершенствование системы мотивации и стимулирования труда

позволяет эффективно использовать трудовые ресурсы предприятия [6].

Для того чтобы, расходы предприятия не превышали доходов, следует:

- снизить себестоимость (главное условие роста прибыли и рентабельности, можно рассматривать как следствие всех остальных);
- улучшение использования рабочего времени;
- внедрение новой техники и технологий;
- экономия энергетических ресурсов;
- улучшение использования всех материальных ресурсов.

Умелое применение и комбинирование этих мероприятий способствует улучшению финансового состояния предприятия.

Литература:

1. Царева, Н. А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — с. 981–987.
2. Шестак, О. И. Стратегический подход к развитию малого и среднего предпринимательства на региональном уровне (на примере Приморского края) // Экономика и менеджмент систем управления. — 2015. — № 3.1. — с. 183–196.
3. Положение по ведению бухгалтерского учета 9/99 «Доходы организации»: утв. Приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 32н (с изм. от 06.04.2015 г.) [Электронный ресурс] / СПС «КонсультантПлюс» — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158429/
4. Положение по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации» утв. Приказом Минфина Р.Ф от 06 мая 1999 г. № 33н (с изм. от 06.04.2015 г.) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс» — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158429/
5. Ворожбит, О. Ю. Налоговая политика государства и её влияние на развитие предпринимательства / О. Ю. Ворожбит // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. — 2010. — № 5 — с. 9–16.
6. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 30 / Е. Н. Волк, Б. Даулетбаков, Е. В. Джамай и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. — 220 с.

Учет расчетов кредитных и заемных ресурсов организации, анализ эффективности их использования на примере ООО «Скиф»

Кузнецов Артем Вячеславович, студент

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

В условиях рыночной экономики все предприятия и организации тесно связаны между собой экономическими связями. Расчеты выступают важнейшим фактором обеспечения кругооборота средств. Правильный контроль над состоянием расчетов способствует укреплению договорной и расчетной дисциплины, выполнению обязательств по кредитным договорам в заданном качестве, повышению ответственности за соблюдением дебиторской

и кредиторской задолженности, ускорению оборачиваемости оборотных средств и, следовательно, улучшению финансового состояния предприятия [1, с. 34]. Торговые организации ведут расчеты с поставщиками по приобретаемому у них: сырью, материалов, основных средств, и других товарно-материальных ценностей и оказываемых услуг, и с подрядчиками — за выполненные работы. Расчеты обеспечивают непрерывность и своевремен-

ность оплаты по кредитным и заемным обязательствам организации. От состояния расчетов во многом зависит платежеспособность организации, ее финансовое положение и инвестиционная привлекательность, потенциал региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества [2, с. 981]. Для удовлетворения дополнительной потребности в денежных средствах, фирмы чаще всего склоняются к обращению в банк. При банковском кредитовании главным его условием являются не взаимоотношения между банком и заемщиком, а финансовое состояние претендента на кредит, и то обеспечение, которое он может предоставить банку [3, с. 117]. В этих условиях возросла роль правильного учета кредитов и займов в бухгалтериях организаций. От правильности и достоверности учета кредитов и займов зависит знание руководством предприятия их объемов, их структуры, позволяет принимать правильные решения по изменению данных характеристик, позволяет анализировать рентабельность полученных средств и т.д. [4, с. 129].

При осуществлении торговой деятельности очень важен момент достоверного учета кредитных средств, так как они оказывают влияние на общее финансовое положение организации. В результате сравнительного анализа по технико-экономическим показателям видно, что выручка в 2015 году по сравнению с 2014 годом выросла на 11,3 процентов, что в денежном выражении составляет 4347 тыс. рублей. Безусловно, повышение выручки является положительным фактором. Это связано с увеличением объемов продаж и отпускной цены товаров в течение 2015 года.

В анализе хозяйственной деятельности предприятия показатель себестоимости продаж занимает центральное место, так как главная роль в укреплении и дальнейшем развитии экономики принадлежит снижению себестоимости. Себестоимость продаж в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 2774 тыс. рублей. Однако, из анализа видно, что темп роста выручки от продаж превышает темп роста себестоимости продаж, это положительный эффект для предприятия, который свидетельствует об экономии затрат в 2015 году по сравнению с 2014 годом.

Отклонение валовой прибыли в сторону увеличения на 1573 тыс. рублей или на 44,9 процента связано с тем, что выручка выросла на 11,3 процентов. Коммерческие расходы в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличились на 292 тыс. рублей или 21,3 процента. Это связано с тем, что в 2015 году увеличились расходы на транспортировку, затраты на содержание складов и расходы на рекламу. На эту сумму сократилась прибыль от продаж. В целом прибыль от продаж в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 1181 тыс. рублей или на 61,3 процентов. Увеличение прибыли от продаж произошло за счет увеличения объема проданных товаров.

Годовой фонд оплаты труда в 2015 году увеличился на 5,7 процентов, это связано с увеличением численности

работников на 1 человека или на 1,2 процента и увеличением заработной платы на 4,4 процентов. Фонд заработной платы в ООО «Скиф» используется на финансирование социальных нужд и материальное стимулирование работников, выплату вознаграждений за стаж работы на данном предприятии и другие выплаты. В 2015 году увеличение показателя по сравнению с 2014 годом составляет 886,8 тыс. рублей или 5,7 процентов. Одновременно наблюдается факт роста выработки на одного работника, что сказывается положительно на деятельности предприятия. Среднемесячная выработка на одного работающего с 2014 года по сравнению с 2015 годом увеличилась на 4,4 процентов. Этот показатель определяет эффективность использования трудовых ресурсов организации и уровень производительности труда. Среднегодовая стоимость основных средств в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 218 тыс. рублей или 9,2 процента. Это связано с приобретением нового оборудования на предприятии. Фондовооруженность предприятия повысилась на 2,5 тыс. рублей или 54,3 процента, это говорит о том, что рост основных производственных фондов в 2015 году опережает рост численности работников. Фондоотдача в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 3,8 процента. Это означает, что с каждого рубля основных фондов организация получает больше выручки. Стоимость активов в 2015 году увеличилась на 752 тыс. рублей или 11,1 процентов. Данная динамика оказала влияние и на рост рентабельности активов, которая в 2015 году увеличилась на 0,5 процента.

Положительным фактом является рост показателя рентабельности продаж в течение 2015 года на 16,7 процента, то есть доля прибыли в выручке от реализации увеличивается. Данная динамика произошла в связи с превышением темпов роста выручки от реализации над темпами роста себестоимости. В целом, как показывает проведенное исследование, предприятие повысило эффективность в 2015 году. Об этом говорит повышение таких показателей как: выручка, прибыль от продаж, рентабельность. Развитие организации идет стабильно, товар ООО «Скиф» имеет своих потребителей, несмотря на жесткую конкуренцию.

ООО «Скиф» использует кредиты как долгосрочного, так и краткосрочного характера. Для более масштабного представления об этом, необходимо обратиться к структуре заемного капитала исследуемой организации. Наибольший удельный вес во всей структуре заемного капитала в исследуемой организации занимают долгосрочные кредиты и займы. Это можно увидеть, рассмотрев данные анализа пассива баланса организации. Для получения информации по соотношению краткосрочных кредитов к долгосрочным в ООО «Скиф» необходимо обратиться к пассиву бухгалтерского баланса организации. Рассмотрим пассив баланса исследуемой организации в таблице 1.

Из таблицы 1 видно, что в пассиве баланса долгосрочные кредиты доминируют над краткосрочными, это связано с тем, что свои текущие нужды организация в со-

Таблица 1. Пассив баланса ООО «Скиф» за 2014–2015 гг. в тыс. руб.

Наименование показателя	На 31 декабря 2014г	На 31 декабря 2015г	Отклонение (+,—)	Относительное отклонение
Уставный капитал	20	20	0	0
Добавочный капитал	233	361	+128	54,9
Нераспределенная прибыль	19	21	+2	10,5
Долгосрочные кредиты	1211	1547	+336	27,7
Краткосрочные кредиты	675	760	+85	12,6
Кредиторская задолженность	187	101	-86	46

стоянии удовлетворить за счет собственных средств, а также кредиты, имеющие долгосрочный характер, приобретаются в больших объемах. Определим значения всех

коэффициентов ООО «Скиф», необходимых для анализа показателей финансовой устойчивости за период 2014–2015 годы и представим их в таблице 2.

Таблица 2. Коэффициенты финансовой устойчивости в ООО «Скиф» за 2014–2015 гг.

Показатели	Норма	2014 г.	2015 г.	Отклонения (+,—)	Относительное отклонение (%)
Коэффициент независимости	1	0,11	0,12	+0,1	10,9
Коэффициент зависимости	0,5–0,6	1,1	0,93	-0,17	8,4
Коэффициент финансовой устойчивости	0,9	0,63	0,61	-0,02	9,6
Коэффициент финансирования	1	0,13	0,17	+0,04	30,7

Анализируя данные таблицы 2, можно сделать вывод, что значение коэффициента независимости в 2015 году повысилось по сравнению с 2014 годом на 0,1. Оба коэффициента находятся в интервале менее 1, и это, прежде всего, говорит об отрицательной динамике финансовой устойчивости организации.

Финансовое состояние исследуемой организации и его устойчивость, прежде всего, зависят от оптимальности структуры источников капитала, и от оптимальности структуры активов, и в первую очередь, от соотношения основного и оборотного капитала [5]. Оборотный капитал в ООО «Скиф» образуется как за счет собственного капитала, так и за счет краткосрочных заемных средств. Для обеспечения гарантии погашения внешнего долга, необходимо чтобы он был наполовину сформирован за счет собственного, и наполовину — за счет заемного капитала. Собственный капитал исследуемой организации в балансе отражен общей суммой в III разделе. Чтобы, определить количество собственного капитала используемого в обороте, необходимо от всей суммы долгосрочных и краткосрочных обязательств вычесть сумму долгосрочных активов предприятия [6, с. 401]. С одной стороны оно показывает слабые возможности организации вовремя оплачивать текущие расходы, а с другой — является очень важным источником покрытия недостающей суммы собственных средств [7, с. 414]. В каждом из вариантов всегда возникает необходимость в проведении анализа обязательств, он проводится для поддержания стабильного функционирования организации.

Были рассмотрены основные принципы оценки кредиторской задолженности, произведены примеры расчетов.

Также были изучены теоретические аспекты по учету расчетов по кредитным и заемным средствам исследуемой организации, проведен анализ эффективности их использования. На основании проведенного анализа полученных данных о кредитных и заемных средствах ООО «Скиф» были сделаны выводы:

В исследуемой организации основную часть кредитной задолженности занимают долгосрочные кредиты. Как видно из структуры пассива баланса, они превосходят в своем объеме краткосрочные. Долгосрочные кредиты в ООО «Скиф» приобретены с целями расширения торговых точек продаж и улучшения эффективности финансовой деятельности организации. Учетом краткосрочных и долгосрочных кредитов в исследуемой организации занимается старший бухгалтер. Учет автоматизирован и ведется в программе 1С версии 8.3 Бухгалтерия. По итогам проведенного анализа банковских кредитов и кредиторской задолженности, были выдвинуты рекомендации к совершенствованию учета кредитных и заемных средств, а также к улучшению в финансовом состоянии исследуемой организации. Рекомендации к совершенствованию учета расчетов по кредитным ресурсам и заемным средствам исследуемой организации представлены в таблице 3.

Таким образом, ООО «Скиф» занимаясь торговой деятельностью, обладает хорошими показателями платежеспособности, финансовой устойчивости, а также показателями ликвидности. Улучшение финансового состояния организации возможно в результате следования предложенным рекомендациям.

Таблица 3. Рекомендации к учету расчетов по кредитным ресурсам и заемным средствам исследуемой организации

Рекомендация	Результат
Внести в учетную политику вариант перевода долгосрочной задолженности в краткосрочную	Учет кредитных и заемных средств организации будет более понятным для инвесторов
Сократить долю заемного капитала в источниках финансирования	Улучшение динамики финансовой устойчивости организации
Часть оборотных средств направить на ликвидацию кредиторской задолженности	Закрепление устойчивого финансового положения организации

Литература:

1. Борисов Е. Ф. Экономическая теория: учебник /Е. Ф. Борисов — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт — Издат, 2015. — 483 с.
2. Царева Н. А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — с. 981–987.
3. Куликов Л. М. Экономическая теория: учебник / Л. М. Куликов. — М.: ТК Велби: Проспект, 2015. — 417 с.
4. Рогуленко Т. М. Бухгалтерский учет в торговле: учебник/ Т. М. Рогуленко. — М.: Юрайт, 2013. — 544 с.
5. Шестак О. И. Стратегический подход к развитию малого и среднего предпринимательства на региональном уровне (на примере Приморского края) // Экономика и менеджмент систем управления. — 2015. — № 3.1. — с. 183–196.
6. Ольховская Т. Учет кредитов и займов/Т. Ольховская. — М.: Экономика 2013. — 524 с.
7. Кочеткова А. А. Экономическая теория: учебник/А. А. Кочеткова. — М.: ТК Велби: Проспект, 2014. — 511 с.

Опыт и значение системы менеджмента качества молочной продукции в Республике Беларусь

Кулакова Наталья Леонидовна, старший преподаватель;
 Орешникова Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;
 Рошка Тамара Борисовна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент
 Полесский государственный университет (Беларусь)

Вопросы обеспечения надлежащего качества были актуальны во все времена, но особую значимость приобрели в период развития рыночных отношений и ужесточения требований системы менеджмента качества. Менеджмент качества в современном понимании существует в Беларуси около двух десятилетий. Статья освещает проблемы качества на современном уровне, необходимость повышения качества продукции, которое имеет большое значение для предприятия-производителя, а также для потребителя и национальной экономики в целом, поскольку только выпуск конкурентоспособной продукции может обеспечить организации устойчивые рыночные позиции.

Ключевые слова: качество, менеджмент качества, стандартизация, сертификация, техническое нормирование, управление качеством

В современных условиях значение качества для развития экономических отношений играет важную роль при достижении эффективности. Как экономическая категория, качество представляет собой совокупность объективно существующих свойств и характеристик, уровень которых обусловлен показателями, определяющими потребительскую стоимость продукции [1]. Показатель качества можно рассматривать, как относительное и изменчивое явление, по-

скольку уровень качества все время меняется и только фиксируется на конкретный период времени до момента появления более прогрессивной технологии. Для определения уровня качества продукции, как правило, сравнивается совокупность ее свойств с некоторым эталоном, например, с лучшим отечественным или зарубежным образцом, а также учитываются в обязательном порядке требования, действующих стандартов или технических условий. [2].

Также уровень качества продукции выявляется при сравнении значений показателей качества оцениваемой продукции с базовыми значениями соответствующих показателей. При этом, базовым значением показателя качества является оптимальный уровень, реально достижимый на некоторый период времени, который зависит от внедрения достижений научно-технического прогресса и изменяется согласно интересам производителя, так как качественная продукция является наиболее конкурентоспособной, с учетом того, что повышение цены будет гарантировать реальную и достаточную выгоду покупателю. Основные показатели качества продукции отражены в международных, национальных, отраслевых стандартах, отдельных стандартах предприятий и технических условиях [3].

Решение проблемы качества, разработка четкой политики в этой области является стратегической и долгосрочной задачей, которая складывается из различных уровней управления и всех специалистов, и, при оптимальном и рациональном устройении, может привести к успеху и подъему реального сектора экономики. В этой связи, повышение качества белорусских товаров и услуг имеет определяющее и первостепенное значение для выхода производителей на зарубежные рынки.

В Республике Беларусь принят ряд законодательных актов по техническому нормированию и стандартизации, по оценке соответствия продукции, которые отвечают условиям Соглашений Всемирной торговой организации по техническим барьерам в торговле, а также стандартным и фитосанитарным мерам. На сегодняшний день осуществляется государственное регулирование в области технического нормирования и стандартизации, разработана единая государственная политика, ведется координация по разработке новых и дополнению действующих технических регламентов, установлению взаимосвязи государственных стандартов, своевременной и доступной информированности пользователей, объектов и субъектов стандартизации.

Обеспечение управления качеством основано на действующих законах Республики Беларусь «О стандартизации», «О сертификации продукции, работ и услуг», «О защите прав потребителей», «Об обеспечении единства измерений», «О поставках товаров для государственных нужд», «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», Указе Президента Республики Беларусь от 20.05.1998 № 268 «О повышении конкурентоспособности продукции отечественного производства (работ, услуг) и об усилении ответственности изготовителей, поставщиков и продавцов за качество продукции (работ, услуг)», Постановлениях Совета Министров Республики Беларусь «О введении обязательной сертификации товаров народного потребления, работ и услуг», «Положение о поставках товаров в Республику Беларусь», «Положение о приемке товаров по количеству, качеству и комплектности» [3, с.4].

Основным правовым документом, регулирующим производство и реализацию молочной продукции в Респу-

блике Беларусь является Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 25.03.2010 № 431 «Об утверждении технического регламента Республики Беларусь «Молоко и молочная продукция. Безопасность» (ТР 2010/018/ВУ)». Также действует ряд законов Республики Беларусь о стандартизации и сертификации продукции, работ и услуг и защите прав потребителей [4].

Безусловно, качество молочной продукции напрямую зависит от качества производимого сельскохозяйственными организациями сырья, то есть молока. С 1 сентября 2015 года в Беларуси вступила в действие новая редакция государственного стандарта СТБ 1598–2006 «Молоко коровье. Требования при закупках», согласно которой был отменен второй сорт молока и осталось только три сорта: экстра, высший, первый. Кроме того, диапазон количества микроорганизмов в 1 мл молока в старом стандарте доходил до 4 млн. единиц (второй сорт). В новом СТБ требования по бакобсеменности ужесточены: экстра — 100 тыс. единиц, высший — до 300 тыс., первый — до 500 тыс. То есть допустимый максимум микробных клеток в молоке составляет 500 тыс. единиц, а если будет больше, то молоко на переработку не допускается. Что касается соматических клеток, то раньше здесь допускался диапазон до 1 млн. для второго сорта. Сейчас требования такие: экстра — до 300 тыс., высший — 400 тыс. и первый — до 500 тыс. Ранее для первого сорта порог составлял 750 тыс. Сейчас сортность молока в Беларуси распределена следующим образом: 38% — сорт экстра, 49% — высший сорт, 13% — первый [4].

С 01.01.2004 г. в Российской Федерации действует новый стандарт на молоко, закупаемое в России и ввозимое из-за рубежа, ГОСТ Р 52054–2003 «Молоко натуральное коровье — сырье». По данному стандарту предусматривалась градация молока по сортам: высший, первый и второй, а молоко, не соответствующее требованиям стандарта, предписано принимать как несортное. Следует отметить, что стандарт, наряду с установлением достаточно высоких критериев качества для молока высшего сорта, допускает ряд отступлений от требований для несортного молока. В частности, по органолептическим показателям допускается наличие хлопьев белка и механических примесей, выраженного кормового привкуса и запаха, а также цвета с кремовым или серым оттенком. Диапазон количества микроорганизмов в 1 мл молока в стандарте Российской Федерации составляет по бакобсеменности: высший сорт — ≤ 100 тыс./см³, первый — 101–500 тыс./см³, второй — 501–4000 тыс./см³ [5].

Также по установленному стандарту впервые в число регламентируемых показателей введена температура замерзания молока. Более того, она может использоваться взамен контроля плотности. Известно, что точка замерзания натурального молока, так называемое «криоскопическое число» — для натурального молока величина сравнительно постоянная, поэтому по ее изменению можно контролировать натуральность продукта. Установ-

лено, что добавление 1% воды в молоко повышает этот показатель на 0,002°C. За рубежом температура заморозки молока широко применяется для контроля его натуральности. В отечественной практике преимущественно контролируется плотность ареометрическим методом с помощью молочного лактоденсиметра (ареометра) в соответствии с ГОСТ 3625–84 «Молоко и молочные продукты. Методы определения плотности». [5].

В современных условиях развития экономики во всех странах мира остро встали проблемы гарантирования качества продукции (товаров, услуг), предлагаемой потребителям. Ускорение научно-технического прогресса, увеличение объемов мировой торговли, углубление промышленной технической интеграции в сфере нетарифного регулирования приводит к необходимости государственного регулирования рынка, которое должно обеспечивать соответствие товаров некоторым определенным требованиям, обязательным для соблюдения, и одновременно исключить возникновение возможных барьеров в торговле на международном уровне [5].

В настоящее время Беларусь поставляет молочную продукцию в более, чем 50 стран мира. Беларусь экспортирует молочную продукцию в Казахстан, Украину, Венесуэлу и некоторые страны ЕС, однако более половины производимой белорусской молочной продукции реализуется в Российскую Федерацию. Как показывают данные российской таможенной статистики, продукция белорусского производства преобладает в импорте всех основных групп молочной продукции, включая группу сыров и творога. Оценивая перспективы поставок в долгосрочной перспективе, стоит обратить внимание, что в России ведется работа по развитию национальной молочной отрасли и установлена пороговая граница по молоку и молочным продуктам, равная 90% обеспечения отечественным производством. Подписана отраслевая программа увеличения производства сливочного масла и сыра, предусматривающая достижение производства сливочного масла до 265 тыс. т (снижение доли импорта до 27%). Поэтому не исключено, что через 3–4 года объем экспорта белорусского масла и сыра в Россию может значительно сократиться [6].

В Республике Беларусь насчитывается около 40 предприятий, занимающихся переработкой молока. К крупнейшим предприятиям отрасли относятся «Савушкин продукт», «Бабушкина крынка», «Молочные продукты», «Беллакт», «Молоко г. Витебск», «Березовский сыродельный комбинат», «Слущкий сыродельный комбинат», «Глубокский МКК» [6].

На протяжении последнего десятилетия по данным организациям в Беларуси действует тенденция консолидации предприятий молочной промышленности, направленная на укрупнение молокоперерабатывающих предприятий, путем присоединения мелких и убыточных государственных предприятий отрасли к более крупным и эффективно работающим. Кроме того, успешно конкурировать на внешних рынках способствует созданная по

инициативе правительства ЗАО «Мясо-молочная компания». В то же время происходит ужесточение конкуренции на внутреннем рынке в силу достижения высокой степени насыщения национального рынка молочными продуктами. Следует отметить, что конкурентоспособность последних значительно возросла, благодаря внедрению современных технологий, улучшающих качество продукции, обеспечивающих более длительные сроки годности и гарантирующих ее безопасность для потребителя. Одной из составляющих конкурентоспособности белорусских молочных продуктов является их брендовая составляющая. Еще несколько лет назад кроме «Савушкиного продукта» на рынке не было профессионально брендированной молочной продукции. Однако, ситуация меняется с каждым днем, растет численность конкурентов, а конкурировать становится все тяжелее. Потребитель уже знает и выбирает такие марки, как «Бабушкина крынка», «Здравушка», «Беллакт», «Калинка», «Моя Славита» и т.п. [6].

В Республике Беларусь в 2010 г. агентство MPP Consulting запустило долгосрочный проект оценки национальных брендов, в рамках которого значился проект Рейтинг «БелБренд-2010 — ТОП-100 белорусских брендов», где ежегодно определяется 100 самых дорогих белорусских брендов. В данный рейтинг 2015 г. вошли 12 представителей молочной промышленности. Вторую позицию в рейтинге «ТОП-100 белорусских брендов» 2015 г. заняла «Бабушкина крынка», стоимость бренда составила 71,4 млн. долл. США, хотя еще в 2011 г. данный бренд занимал 57 место и составлял 5,55 млн. долл. США. На пятом месте оказался бренд «Савушкин продукт» с оценкой в 48,1 млн. долл. США, тогда как в 2011 г. бренд этой организации был лидером среди предприятий молочной промышленности со стоимостью в 50 млн. долл. США [7].

Таким образом, наблюдается постоянное изменение ситуации на рынке молочной продукции, и для поддержания конкурентоспособности предприятия необходимо ежедневно работать над развитием и совершенствованием сбытовой и производственной деятельности, одним из направлений которой является проведение политики по улучшению качества продукции, производимой как на отечественные рынки, так и на экспортоориентированное направление.

Для реализации молочной продукции на экспорт, доля которой составляет около 60% молочной отрасли Республики Беларусь, необходимо соблюдать требования международного ветеринарного кодекса и директив ЕС относительно выполнения ветеринарно-санитарных норм и правил при выращивании, производстве, переработке, хранении, транспортировке и реализации продукции. Закон Республики Беларусь «О техническом нормировании и стандартизации» от 05.01.2004 г. № 262–З, основан на положениях Соглашений Всемирной торговой организации, учитывает аспекты систем технического регулирования и стандартизации России, Украины и других

стран, а также Европейского Союза. Одним из требований стран ЕС является наличие и выполнение в стране программы мониторинга остатков вредных веществ у животных и в продукции животного происхождения. В Беларуси программа мониторинга за вредными веществами введена в 2004 году, директива (EWG) № 2377/90 устанавливает жесткие требования к содержанию более чем 100 антибиотиков в молоке. В белорусской программе мониторинга таких антибиотиков 10. В соответствии с Директивой (EWG) № 2377/90, максимально допустимые концентрации не установлены для левомецетина (хлорамфеникола) и фуразолидона. Для этих веществ установлено положительное обнаружение. Предел обнаружения составляет 0,3 мкг/кг. В соответствии с СанПиН РБ 11–63 РБ 98 (последние изменения, которые были внесены 11.08.2009 г. по аналогии с российским законодательством), в молоке и молочной продукции не допускается содержание остаточного количества 4 антибиотиков: хлорамфеникола, тетрациклина, стрептомицина и пенициллина. Но в примечании отмечается, что содержание этих веществ не допускается «в пределах чувствительности методов определения» [4].

Отрасль молочной промышленности постоянно развивается, растет число производителей молочной продукции, расширяется ассортимент, при этом продовольственные рынки сбыта имеют свою ограниченность, что усиливает конкуренцию производителей. Для производства конкурентоспособной молочной продукции важным аспектом остается обеспечение безопасности продукции вместе с высоким качеством продукции и ориентацией на изменения в спросе. Однако, молочная продукция в силу своей специфики при несоблюдении условий хранения и транспортировки, нарушении упаковки может подвергаться воздействию бактерий и приобретать свойства опасной для здоровья людей продукции. В связи с этим важно не просто обеспечение привлекательности продукции, внешних свойств, но и качества и безопасности пищевых свойств, недопущения возможностей появления брака, как в процессе производства, так и в течении периода доведения до потребителя, сохранение свежести продукции и ее полезных свойств.

Решению проблемы по обеспечению качества продукции способствует внедрение системы менеджмента качества и международных стандартов на рынке продовольствия. Современные условия позволяют проводить многогранные исследования по поведению новой продукции на рынке, оценивать и прогнозировать деятельность организаций-конкурентов. Однако все исследования зависят от наличия и применения в организации системы менеджмента качества.

Основными международными системами качества являются ISO 9004, TQS, TQM, ISO 14000, ISO 9000, HACCP. Выполнение требований систем ISO и HACCP — это наиболее эффективная форма контроля качества и безопасности продуктов питания, признанная во всем мире и установленная в большинстве стран Европейского союза [2].

На предприятиях Республики Беларусь используются такие системы менеджмента качества, как:

– СТБ ISO 9001 — система менеджмента качества применительно к разработке и производству молока, питьевых сливок, напитков молочных, кисломолочных продуктов, творожных продуктов, масла сливочного, сыворожки молочной сухой, молока сухого обезжиренного, сыров, плавленых сыров, мороженого, питьевых и минеральных вод, восстановленных соков, безалкогольных напитков, майонезов соответствует требованиям СТБ ISO 9001–2009 [8];

– Система HACCP — система менеджмента безопасности на основе анализа опасностей и критических контрольных точек применительно к производству и хранению молока, сливок, напитков молочных, масла сливочного, кисломолочных продуктов, сыров, продуктов творожных, сыворожки сухой, сыров плавленых, молока сухого обезжиренного, мороженого в соответствии с требованиями СТБ 1470–2012;

– FSSC 22000 — схема сертификации для систем безопасности продуктов питания, включая ISO 22000:2005, ISO/TS 22002–1:2009 и дополнительные требования FSSC 22000 на производство сливочного масла, молока и кисломолочных продуктов в ПЭТ бутылках;

– Халяль — система добровольной сертификации «Халяль» на соответствие требованиям стандарта «ХАЛЯЛЬ-ППТ-СМР». Требования к производству, изготовлению, обработке, хранению и реализации продукции «ХАЛЯЛЬ». Общие требования. СО-2011» [8];

– СТБ ISO 14001 — система управления окружающей средой применительно к производству и хранению молока, сливок, напитков молочных, масла сливочного, кисломолочных продуктов, сыров, продуктов творожных, мороженого, сыворожки сухой, сыров плавленых, молока сухого обезжиренного, соков соответствует требованиям СТБ ИСО 14001–2005;

– СТБ 18001 — Система управления охраной труда применительно к выполнению работ по разработке и производству молока, сливок, напитков молочных, кисломолочных продуктов, продуктов творожных, масла сливочного, сыворожки сухой, сыров, пудингов, кремов, мороженого, питьевых и минеральных вод, восстановленных соков соответствует требованиям СТБ 18001–2009 [8].

Эффективное решение экономических задач ускорения развития национальной экономики Республики Беларусь, перехода на инновационный путь развития, напрямую зависит от принятия решений по преобразованию и применению научных достижений в инновации, в том числе, путем улучшения качества выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Уровень качества продукции определяет в значительной степени ее конкурентоспособность и ведет к удержанию позиций на отечественных рынках и обеспечению признания на зарубежных. Оптимизация и совершенствование системы качества продукции должны строиться на развитии конструктивных подходов, в тесной связи с особенностями и условиями на-

циональной экономики, при государственной поддержке и заинтересованности, что требует систематической и целенаправленной совокупной деятельности на разных иерархических уровнях.

Литература:

1. Максимчук, Т.П. Контроль качества продукции (товаров) /Т. П. Максимчук // Планово-экономический отдел. — 2007. — № 5 (47). — с. 49–54.
2. Государственный комитет по стандартизации и сертификации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — <http://www.gosstandart.gov.by/> — Точка доступа. — 08.06.2016. — Дата доступа.
3. Прохорчик, Н.А. Государственная программа «Качество»: основные направления развития/ Н.А. Прохорчик // Новости. Стандартизация и сертификация. — 2000. — № 6. — с. 15–24.
4. Крапивина, Л. Белорусские молочники готовы к ужесточению стандартов на молоко/ Л. Крапивина// Белорусское сельское хозяйство. — 2016. — № 4 (168). — с.34–38
5. Сычева, О.В., Кононова, Л.В. Роль нормативно-правовой базы в решении проблемы повышения качества молока-сырья/ О.В. Сычева, Л.В. Кононова// Мясной ряд. — 2012. — № 3. — с.45–47
6. Молочная отрасль [Электронный ресурс]. — 2015. — Режим доступа: http://www.uniter.by/upload/Dairy_industry.pdf/ — Точка доступа. — 08.06.2016. — Дата доступа.
7. Самые дорогие белорусские бренды 2015/ Опубликовано 24.05.2015 от dvAndrey в Берем пример [Электронный ресурс]. — 2015. — Режим доступа: <http://delaemvmeste.by/samyie-dorogie-belorusskie-brendyi-2015/> — Точка доступа. — 10.06.2016. — Дата доступа.
8. Системы менеджмента [Электронный ресурс]. — 2015. — Режим доступа: <http://milk.by/pages/management-kachestva.html> — Точка доступа. — 18.06.2016. — Дата доступа.

Совершенствование программы капитального ремонта

Макиева Мадина Тариеловна, магистр

Северо-Осетинский государственный университет имени К. Л. Хетагурова

Статья посвящена проблемам реализации программы капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов Российской Федерации. Потребность в капитальном ремонте в Российской Федерации острая, с 1990 года состояние жилищного фонда страны ухудшилось на 70%.

Ключевые слова: жилищный фонд, программа, капитальный ремонт, неплатежеспособность, взносы собственников

С 1991 года капитальный ремонт жилищного фонда страны был практически прекращен, и состояние жилищного фонда стало на глазах деградировать. По данным Федеральной антимонопольной службы, капитального ремонта требует более 55% многоквартирных зданий в России и около 3% жилищного фонда страны находится в ветхом или аварийном состоянии [2, с.1].

Как видно на рис. 1, с 1990 года объем ветхого и аварийного жилищного фонда скачкообразно начал расти.

Поэтому уже давно назревает вопрос о необходимости создания целого механизма, позволяющего систематизировать финансирование проведения капитального ремонта многоквартирных домов, а не точечно и частично решить данную проблему [1, с.3]. В связи с этим была разработана программа «Капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов на 2014–2038 гг». [3]. Программа капитального ремонта — единственный способ решить катастрофическое положение многоквартирных домов. Но есть причины, по которым

программа реализуется не так успешно, как планировалась.

Барьеры к реализации программы капитального ремонта:

- значительным барьером в реализации программы капитального ремонта являются неплатежи собственников РФ;

- неплатежеспособность малоимущего населения РФ — 1–2% от численности населения;

- не эффективность взносов за капитальный ремонт пенсионерами от 70 лет.

Для решения проблем, по моему мнению, необходимо:

1. Провести информационно-разъяснительную работу с населением;

Информационно-разъяснительная работа имеет ключевое значение в такой сфере, как жилищно-коммунальное хозяйство. Именно от понимания собственниками жилья принципов организации и проведения капитального ремонта, способов формирования фондов

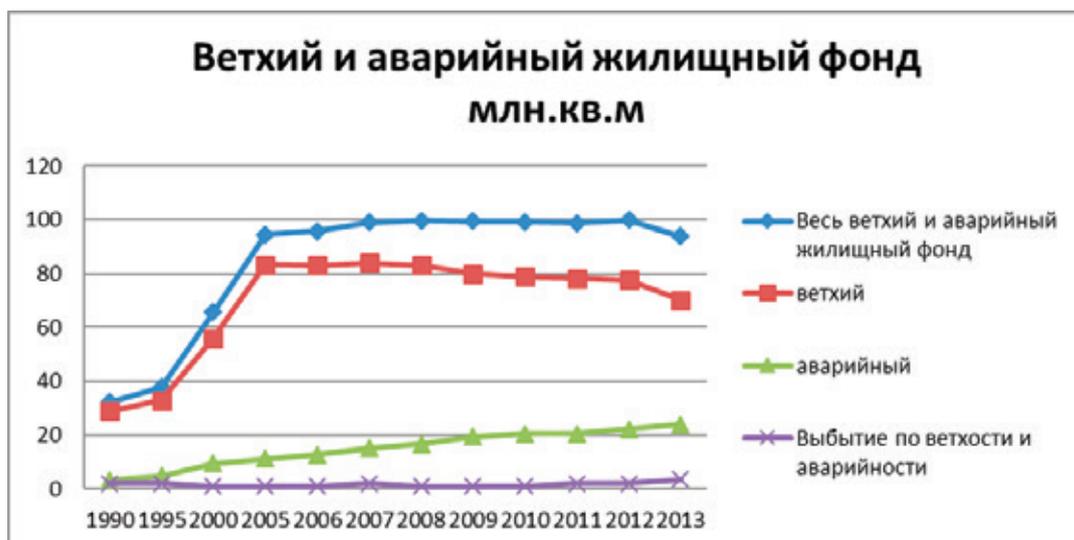


Рис. 1. Динамика объема ветхого и аварийного жилья и выбытия по ветхости и аварийности

капитального ремонта, преимуществ того или иного способа в определенной степени зависит успех реализации республиканской программы капитального ремонта.

Собственникам многоквартирных домов необходимо разъяснить:

1. В соответствии с законодательством, уплачивать взносы на капремонт должны все собственники помещений;
2. По каким параметрам выстраивается очередь многоквартирных домов на капитальный ремонт;
3. Какие способы накопления средств на капитальный ремонт существуют;
4. Как будет организован контроль над расходованием средств, насколько прозрачно их распределение и кто его контролирует;
5. Как рассчитывается размер платежа по взносам на капитальный ремонт;
6. Какие виды работ входят в региональную программу капитального ремонта общего имущества в многоквартирном доме.

В частности, вопрос, как будет организован контроль над расходованием средств, насколько прозрачно их распределение и кто его контролирует, вызывает больший интерес у населения. Именно это и вызывает опасения у горожан. Специалисты должны объяснить, что собственники жилья на общем собрании могут выбрать один из двух способов формирования фонда капитального ремонта: на счете регионального оператора или на специальном счете в банке.

Собственники домов, вошедших в эксплуатацию сравнительно недавно, возмущаются, почему они должны платить за капитальный ремонт, если их дом пока новый и необходимость в ремонте возникнет только через 20 лет. Собственникам таких домов необходимо разъяснить что, в случае если в настоящее время в их доме нет необходимости производить капремонт, эта необходимость может наступить чуть позднее. К тому же средства необходимые

на проведение капитального ремонта невозможно собрать за 5–10 лет, на это нужны большие временные сроки.

К сожалению, проводить разъяснительную работу среди собственников никто не торопится, поэтому, отчасти коммунальщики сами виноваты в своих проблемах. По всей России каждый 5 житель страны не платит взносы на капитальный ремонт. Люди не платят не потому, что не хотят платить, а потому что не понимают, за что платить. Задача исполнителей программы, все им объяснить и не вдогонку, а с самого начала. Чтобы взносы населения на капитальный ремонт выросли, важно проведение информационно-разъяснительной работы с собственниками. Используя сеть Интернет, печатные издания, телевидение, радио, различные совещания и приемы граждан.

2. Определить меры поддержки различным категориям граждан, в том числе малоимущим.

Также в этой программе есть необходимость вносить коррективы в нормативно-правовую базу капитального ремонта. Проблема заключается в том, что малоимущие семьи не могут платить взносы на капитальный ремонт. Важно определить меры поддержки различным категориям граждан, в том числе малоимущим. По данным исследования проведенного Департаментом социологии Финансового университета при Правительстве РФ, количество малоимущих россиян в начале 2015 года выросло почти на 20% и превысило 50% от всех граждан. Количество тех, кому с трудом хватает денег на пропитание, достигло 15%, а средний класс сократился до 12% населения РФ [4].

Таким образом, программа затрагивает интересы большого количества граждан. По моему мнению, нужно рассмотреть вопрос о предоставлении льгот малоимущим слоям населения. Конечно, полностью освободить от уплаты невозможно. Но можно рассчитать минимальную сумму, которую могут платить малоимущие семьи и утвердить эту сумму в соответствии с законодательством.

Хоть не большая, но сниженная сумма поможет им сэкономить денежные средства.

3. Освободить от уплаты взносов пенсионеров по возрасту, от 70 лет и выше.

Сроки проведения в доме капитального ремонта могут быть реализованы от 2014 года по 2038 год. Предположим, дом стоит в очереди по программе на 2034 год, а проживающему в этом доме пенсионеру 77 лет. Эффективность взносов этого пенсионера равна практически нулю. Собственник-пенсионер не дожидается этого капитального ремонта. Получается, пенсионеры будут платить взносы впустую.

Я предлагаю освободить пенсионеров от уплаты взносов за капитальный ремонт. И возложить эту ответственность на лица, которые впоследствии получат эту жилищную площадь в наследство. Это будет рентальным решением. И в бюджет программы будут поступать деньги, и «маленький бюджет» пенсионеров будет освобожден от лишних денежных затрат.

Если реализовать эти действия, то платежи населения вырастут, так же малоимущие слои населения и пенсионеры не будут загнаны в угол из-за взносов на капитальный ремонт.

Литература:

1. Макиева, М. Т., Хосроева Н. И. Программный подход к реализации реформы ЖКХ // Международный научный альманах. — 2016. — № 4.
2. Макиева, М. Т., Хосроева Н. И. Состояние жилищного фонда как показатель социально-экономического развития региона В сборнике: Современные тенденции в государственном управлении, экономике, политике, праве: сборник статей международной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов. Ростов-на-Дону, 19 ноября 2015 г. Ростов н/Д: Изд-во ЮРИФ РАНХиГС, 2015. — С. 253–259.
3. Федеральный закон от 25.12.2012 N 271-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»
4. <http://www.socdep.ru>

Особенности организации бухгалтерского учета в государственных (муниципальных) учреждениях

Мединская Арина Андреевна, студент
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

Ключевые слова: государственные (муниципальные) учреждения, бюджетный учет, бюджетная отчетность, бюджетная классификация, план счетов бюджетного учета

Всем известно, что максимально эффективное управление любым предприятием, обеспечение сохранности имущества, а также результативность контроля над совершаемыми фактами хозяйственной жизни в значительной мере зависит от организации бухгалтерского учета. Информация, формируемая в процессе учета, полезна не только внутренним, но и внешним пользователям. В данных условиях большую актуальность приобретает единообразие ведения учета во всех организациях. Принимая это во внимание, Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» были установлены единые методологические основы организации учета и требования к бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерский учет в секторе государственного управления (бюджетный учет) является составной частью российской национальной системы бухгалтерского учета, но, вместе с тем, существуют значительные различия в правилах ведения учета в коммерческих и государственных

(муниципальных) учреждениях. Это обусловлено тем, что деятельность последних имеет узкую направленность и регулируется специальным бюджетным законодательством.

По сравнению с традиционным, бюджетный учет является более сложным и структурированным. Его главными отличительными чертами являются:

- особый бюджетный план счетов;
- необходимость организации учета в разрезе статей бюджетной классификации;
- четкий учет доходов и расходов;
- целевой характер расходования бюджетных средств;
- казначейская система исполнения бюджета;
- отсутствие понятий «прибыль» и «убыток», финансовым результатом деятельности может быть только «дефицит» или «профицит» бюджета;
- различия в составе и формах отчетности.

К сожалению, большинство специалистов, которые впервые приходят на работу в финансовые структуры

государственных (муниципальных) учреждений, не имеют подготовки в сфере бюджетного учета. Им приходится осваивать его специфику самостоятельно. Эту проблему усугубляет постоянно совершенствующееся бюджетное законодательство и, как следствие, недостаточность теоретического материала в области бюджетного учета.

Поэтому цель данной статьи — рассмотреть нормативную базу, регулирующую учет в государственных (муниципальных) учреждениях, и выявить основные отличия бюджетного учета от традиционного.

Бюджетный учет и бюджетная отчетность — сравнительно новые институты бюджетного права, т.к. стали объектом правового регулирования только с 2000 года — с момента вступления в силу Бюджетного кодекса РФ [9].

Бюджетный кодекс является одним из фундаментальных документов в данной сфере. Он определяет принципы построения бюджетной системы РФ; основы бюджетного процесса и межбюджетных отношений; функции, права и обязанности участников бюджетного процесса; основные виды ответственности за нарушение бюджетного законодательства.

В соответствии с БК РФ, бюджетный учет относится к отчетной стадии бюджетного процесса и является средством контроля за исполнением бюджета, состоянием активов, выполнением обязательств, законностью совершаемых операций.

Общие способы и правила ведения бюджетного учета определены Инструкцией, утвержденной Приказом Минфина РФ от 01.12.2010 № 157н. Она регламентирует не только порядок применения Единого плана счетов, но и включает в себя весь перечень необходимых положений по ведению учета, а именно: требования к бухгалтерским документам, к оценке объектов, учетной политике. [8, с. 55].

Согласно Инструкции № 157н, бухгалтерский учет осуществляется методом начисления. Это значит, что все хозяйственные операции отражаются в том периоде, к которому они относятся, независимо от момента оплаты.

Вместе с тем, при использовании метода начисления понятия «доходы» и «расходы» приобретают иное значение. Они являются экономическими потоками, оказывающими прямое воздействие на изменение результата деятельности учреждения. В условиях бюджетного учета, величина финансового результата деятельности учреждения совпадает с величиной чистой стоимости его активов, что накладывает отпечаток на порядок признания доходов и расходов организации.

Специфика их учета заключается в том, что в текущие доходы включается не весь результат от реализации имущества, объектов основных средств, а только разница, превышающая рыночную стоимость над балансовой стоимостью и расходами по реализации. Объектом учета текущих расходов не может считаться приобретение основных средств или операции по созданию активов, так как в этих случаях происходит преобразование активов из

одной формы (денежной) в другую (материальную), которое не изменяет активы и обязательства, а значит, не может воздействовать на результат [6, с. 120].

Еще одной важной особенностью бухгалтерского учета в государственных (муниципальных) учреждениях является Единый план счетов бюджетного учета, который также утвержден Приказом Минфина 157н. Разница между Планом счетов, применяемого коммерческими организациями, и Планом счетов бюджетного учета заключается не только в особой системе кодирования, но в принципе объединения счетов в основные разделы. В последнем счета более детализированы, сгруппированы по экономическому содержанию и отражают основные объекты учета: финансовые и нефинансовые активы, обязательства, финансовый результат и операции санкционирования.

Анализируя структуру Плана счетов, весь перечень счетов бюджетного учета, в зависимости от выполняемой ими роли, можно условно разделить на балансируемые и небалансируемые [7, с. 42].

Балансируемые счета отражаются в балансе. Они объединены в одну систему, имеют корреспонденцию между собой и обеспечивают учет всей финансово-хозяйственной деятельности. Данная группа включает в себя следующие разделы Единого плана счетов:

- Раздел 1 «Нефинансовые активы»;
- Раздел 2 «Финансовые активы»;
- Раздел 3 «Обязательства»;
- Раздел 4 «Финансовый результат».

Небалансируемые счета отражаются только в Главной книге и охватывают следующие разделы Единого плана счетов:

- Раздел 5 «Санкционирование расходов экономического субъекта»;
- «Ведение учета на забалансовых счетах».

Следует отметить, что порядок записи операций на счетах бюджетного учета имеет свои особенности для разных типов государственных учреждений: казенного, бюджетного, автономного и органов, осуществляющих их кассовое обслуживание. Поэтому Минфин РФ также разработал Планы счетов и Инструкции, для каждого из типов. Эти Планы служат дополнением к Единому плану счетов и утверждены следующими приказами Минфина РФ:

- № 162н от 16.12.2010 — для казенных учреждений;
- № 174н от 16.12.2010 — для бюджетных учреждений;
- № 183н от 23.12.2010 — для автономных учреждений;
- № 184н от 30.11.2015 — для органов, осуществляющих кассовое обслуживание.

На основе соответствующего Плана счетов и Инструкции по его применению, организация составляет и утверждает Рабочий план счетов в качестве приложения к учетной политике. Из всего массива счетов, субъект

бюджетного учета использует только те, которые непосредственно связаны с его полномочиями.

Номер рабочего счета состоит из 26 разрядов (см. таблицу 1). [2]

Таблица 1. Структура счета рабочего плана счетов

Разряды				
1–17	18	19–21	22–23	24–26
Аналитический код по классификационному признаку поступлений и выбытий	Код финансового обеспечения деятельности	Код синтетического счета Плана счетов бухгалтерского (бюджетного) учета	Код аналитического счета Плана счетов бухгалтерского (бюджетного) учета	Аналитический код вида поступлений, выбытий объекта учета

Как видно по таблице 1, в разрядах 1–17, а также 24–26 номера рабочего счета отражаются составляющие кода бюджетной классификации. Отсюда следует, что План счетов бюджетного учета тесно взаимосвязан с бюджетной классификацией.

Бюджетная классификация представляет собой группировку доходов, расходов и источников финансирования бюджета бюджетной системы РФ. Указания о порядке её применения регламентируется Приказом Минфина РФ от 01.07.2013 № 65н. Приказ утверждает принципы назначения, структуру, порядок формирования и применения классификации. Также он содержит перечень кодов составных частей бюджетной классификации, которые, согласно БК РФ, являются едиными для всех бюджетов бюджетной системы РФ.

Бюджетная классификация позволяет организовать не только детальный аналитический учет доходов, расходов и финансирования государственного долга всех участников бюджетного процесса, но и является организационным началом системы управления бюджетными средствами. Она создает условия для объединения данных всех бюджетов в единый консолидированный бюджет страны, значительно снижает трудоемкость процедуры рассмотрения бюджетов, контроля за их исполнением, а также использованием бюджетных средств по целевому назначению [8, с. 82].

Таким образом, План счетов бюджетного учета и бюджетная классификация являются неделимой основой бюджетного учета. Счета бюджетного учета лежат в основе синтетического учета, а бюджетная классификация обеспечивает более детальный, аналитический, учет.

Основной целью бухгалтерского учета и завершающим этапом учетного процесса является формирование финансовой отчетности для заинтересованных пользователей. Состав бюджетной отчетности шире традиционной и включает в себя [1]:

- 1) отчет об исполнении бюджета;
- 2) баланс исполнения бюджета;
- 3) отчет о финансовых результатах деятельности;
- 4) отчет о движении денежных средств;
- 5) пояснительную записку.

Этот список документов, установленный БК РФ, подлежит внешней проверке. В действительности, суще-

ствуют и другие отчеты, которые обязательны к формированию. Полный состав бюджетной отчетности для каждого участника бюджетного процесса, порядок её составления и представления установлен приказом Минфина РФ от 28.12.2010 № 191н.

Приказом № 191н также закреплены формы отчетов. Заметим, что, привычные для традиционного учета, Баланс и Отчет о финансовых результатах в бюджетном учете имеют другой вид.

В Балансе исполнения бюджета (ф.0503130) показатели бюджетного учета отражаются по двум разделам актива и двум разделам пассива в разрезе бюджетных и внебюджетных средств на начало и конец отчетного периода. При этом данные Баланса на начало года (вступительный баланс) должны соответствовать данным на конец предыдущего года (заключительный баланс) [4, с. 212]. Баланс исполнения бюджета составляется только на один финансовый год.

В активе Баланса имущество организации классифицируется по форме функционирования актива и представлено разделами: «Нефинансовые активы» и «Финансовые активы».

К нефинансовым активам относятся все средства учреждения, имеющие материально-вещественную форму, в том числе основные средства, нематериальные активы, материальные запасы и капитальные вложения. Так же в собственности государства находится большое количество произведенных активов — земля, ресурсы недр и пр. Это особый вид имущества, поэтому в бюджетном учете произведенные активы учитываются обособлено от основных средств, а в балансе для них предусмотрена отдельная строка.

Здесь следует отметить, что, в отличие от традиционного учета, для целей бюджетного учета под балансовой стоимостью активов понимается их первоначальная стоимость. В Балансе государственных (муниципальных) учреждений отдельными строками отражаются балансовая стоимость активов, их амортизация и остаточная стоимость соответствующих активов.

Финансовым активам учреждения отведен второй раздел Баланса. Они включают в себя денежные средства, финансовые вложения, внутренние требования учреждений к подотчетным лицам, за причиненный мате-

риальный ущерб, недостачу и др., внешние требования по выданным авансам, причитающейся выручке за оказанные услуги и выполненные работы [5, с. 166].

Пассив Баланса складывается из разделов: «Обязательства» и «Финансовый результат». По строкам раздела «Обязательства» указывается образовавшаяся за отчетный период кредиторская задолженность. Государственные организации могут иметь обязательства перед юридическими лицами (долговые обязательства в рамках государственного и муниципального долга, задолженность перед поставщиками и подрядчиками, по расчетам по платежам в бюджет), физическими лицами (по расчетам с персоналом по оплате труда, по социальным выплатам) и перед другими участниками бюджетного процесса (внутренние расчеты между распорядителями и получателями) [6, с. 104]. В Балансе государственных (муниципальных) учреждений обязательства представлены в разрезе бухгалтерских счетов, т.е. только в разрезе оснований по которым возникло данное обязательство. Выделение долгосрочных/краткосрочных, а также внутренних/внешних обязательств не предусмотрено.

В отличие от Баланса, который представляет информацию о наличии у субъекта имущества и обязательств, Отчет о финансовых результатах деятельности (ф. 0503121) информирует пользователя отчетности об объемах и характере экономической деятельности объекта, а также о её эффективности.

Как говорилось выше, в государственных (муниципальных) учреждениях величина финансового результата деятельности равна величине его чистых активов. Поэтому в Отчете о финансовых результатах находят свое отражение не только доходы и расходы, но и объекты, изменение которых влечет за собой изменение чистой стоимости активов учреждения. Таким образом, Отчет состоит из двух частей:

1) результат доходов и расходов, включающий два раздела — «Доходы» и «Расходы»

2) результат операций с активами и пассивами, имеющий разделы «Операции с нефинансовыми активами» и «Операции с финансовыми активами и обязательствами».

Целевым показателем формы является показатель «Чистый операционный результат». При этом если расчет первой части является традиционным — «доходы — расходы», — то во второй части реализован принцип косвенного расчета на основе балансового равенства пассивов и активов.

Литература:

1. Бюджетный кодекс РФ;
2. Приказ Минфина РФ от 1 декабря 2010 г. N 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета и Инструкции по его применению»
3. Приказ Минфина РФ от 28 декабря 2010 г. N 191н «Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы РФ»

Доходы и расходы отражаются в Отчете в разрезе кодов экономической классификации.

Отчет о финансовых результатах деятельности, как и Баланс исполнения бюджета, формируется в разрезе бюджетной и внебюджетной деятельности и деятельности со средствами во временном распоряжении с указанием общей суммы значений по всем видам деятельности.

В бюджетном учете, как и в традиционном, отчетным годом признается календарный год — с 1 января по 31 декабря. Так же, существуют промежуточные отчетные периоды — месяц и квартал. Промежуточная отчетность составляется нарастающим итогом за текущий финансовый год [3].

Процесс представления бюджетной отчетности имеет свою специфику.

Во-первых, она подлежит утверждению на законодательном уровне. Годовая бюджетная отчетность и законопроект об исполнении соответствующего бюджета представляются законодательному (представительному) органу, который принимает решение об утверждении или отклонении данного закона.

Во-вторых, бюджетную отчетность об исполнении бюджета консолидируют. Консолидированный бюджет представляет собой свод бюджетов всех уровней на соответствующей территории. Поэтому формирование сводной бюджетной отчетности — это многоуровневый, разветвленный процесс. Так, к примеру, консолидированный бюджет РФ включает в себя свод федерального бюджета и консолидированных бюджетов субъектов РФ. Последние в свою очередь состоят из консолидированных бюджетов регионов, которые вводят в данный субъект.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что бюджетный бухгалтерский учет, в отличие от бухгалтерского учета коммерческого предприятия, строже регламентирован, имеет более сложную организацию аналитического учета. Несмотря на то, что цели ведения бухгалтерского учета в коммерческих и бюджетных организациях едины, специфические особенности учета в государственных (муниципальных) учреждениях вызывают необходимость дополнить общие задачи бухгалтерского учета более конкретными, как, например, исполнение утвержденного бюджета и повышенный контроль такого исполнения, контроль выполнения каждого факта хозяйственной деятельности, согласованность деятельности бюджетников в достижении цели, поставленной перед ними государством.

4. Бюджетный учет и финансовая (бюджетная) отчетность: Методическое пособие по программе подготовки и аттестации проф. бухгалтеров бюджетных учр. / В. С. Позднякова. — М.: ИПБР-БИНФА, 2007. — 232 с.: 60x88 1/16. (о) ISBN 978–5–98538–024–8
5. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях: Учебное пособие / Е. А. Мизиковский, Т. С. Маслова. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. — 335 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978–5–9776–0021–7
6. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях: Учеб. пособие / Т. А. Полещук, О. В. Митина. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. — 151 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978–5–9558–0141–4
7. Бюджетный учет и отчетность: Учебное пособие / М. А. Вахрушина, А. С. Бизина, Н. Н. Сибилева, А. А. Соколов; Под ред. М. А. Вахрушиной. — М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. — 282 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978–5–9558–0173–5
8. Бухгалтерский учет в государственных (муниципальных) учреждениях/МасловаТ.С. — М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 544 с.: 60x90 1/16. — (Бакалавриат) (Переплёт 7БЦ) ISBN 978–5–9776–0422–2
9. Правовое регулирование бюджетного учета и бюджетной отчетности в Российской Федерации // Электронный научный журнал «Вопросы современной экономики». URL: <http://economic-journal.net/2013/10/054/>

Молодой ученый

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 13 (117) / 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.
Абдрасилов Т. К.
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.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. 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.
Паридинова Б. Ж.
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)
Игиснинов 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.,
Майер О. 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 26.07.2016. Тираж 500 экз.

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